UNIVERSITY OF ECONOMICS IN BRATISLAVA

Proceedings
of the International Scientific Conference
for Doctoral Students and Young Researchers

EDAMBA 2012

22nd NOVEMBER 2012

Bratislava, The Slovak Republic

UNIVERSITY OF ECONOMICS IN BRATISLAVA

INTERNATIONAL SCIENTIFIC CONFERENCE
FOR DOCTORAL STUDENTS AND YOUNG RESEARCHERS

EDAMBA 2012

PROCEEDINGS

22nd NOVEMBER 2012
BRATISLAVA, THE SLOVAK REPUBLIC

Referees

Assoc. prof. Mária Antalová, PhD.
Peter Árendáš, PhD.
Richard Bednár, PhD.
Assoc. prof. Kornélia Beličková, PhD.
Assoc. prof. Daniela Breveníková, CSc.
Zuzana Brokešová, PhD.
Katarína Cséfalvayová, PhD.
Prof. Anetta Čaplánová, PhD.
Mikuláš Černota, PhD.
Zuzana Čičková, PhD.
Prof. Ferdinand Daňo, PhD.
Daniel Dujava, PhD.
Prof. Andrej Dupaľ, CSc.
Assoc. prof. Darina Eliašová, PhD.
Assoc. Prof. Jozef Fecenko, CSc.
Assoc. prof. Alžbeta Foltínová, CSc.
Assoc. prof. Marián Goga, CSc.
Ján Gogola, PhD.
Prof. Vladimír Gonda, PhD.
Zuzana Hajduová, PhD.
František Hocman, PhD.
Assoc. prof. Vieroslava Holková, CSc.
Assoc. prof. Galina Horáková, CSc.
Prof. Eva Horvátová, CSc.
Ľubica Hulajová, Mgr.
Prof. Jaroslav Husár, CSc.
Roman Chandoga, PhD.
Prof. Božena Chovancová, PhD.
Prof. Zlatica Ivaničová, PhD.
Pavlína Ivanová, PhD.
Assoc. prof. Zuzana Juhászová, PhD.
Pavol Jurík, MSc.
Lujza Jurkovičová, PhD.
Marek Káčer, PhD.
Assoc. prof. Ladislav Kareš, PhD.
Ľubica Knošková, PhD.
Pavol Kolenčík, PhD.
Assoc. prof. Jana Kotlebová, PhD.
Eva Kotlebová, PhD.
Assoc. prof. Ladislav Kovaľ, CSc.
Assoc. prof. Gabriela Kristová, PhD.
Assoc. prof. Viera Kubičková, PhD.
Jana Kušnírová, PhD.
Martin Lábaj, PhD.
Assoc. prof. Helena Labská, PhD.
Assoc. prof. Gizela Lénártová, PhD.
Ivana Lennerová, PhD.
Prof. Dagmar Lesáková, CSc.
Prof. Vanda Lieskovská, PhD.
Prof. Ján Lisý, PhD.
Zuzana Littvová, PhD.
Miroslava Luchava Havettová, PhD.
Assoc. prof. Ján Lukáčik, CSc.
Prof. Miroslav Majtán, CSc.
Assoc. prof. Jozef Makúch, PhD.
Eleonóra Matoušková, PhD.
Assoc. prof. Peter Mésároš, PhD.
Assoc. prof. Anna Michálková, PhD.
Assoc. prof. Oľga Miková, CSc.
Assoc. prof. Martin Mizla, PhD.
Assoc. prof. Saleh Mothana Obadi, PhD.
Assoc. prof. Erika Neubauerová, PhD.

Zuzana Neupauerová, PhD.
Prof. Ľudmila Novacká, PhD.
Marcel Novák, PhD.
Assoc. prof. Pavol Ochotnický, CSc.
Cecília Olexová, PhD.
Katarína Oravíková Podoliaková, PhD.
Assoc. prof. Milan Oreský, PhD.
Rudolf Pástor, PhD.
Assoc. prof. Erika Pastoráková, PhD.
Assoc. prof. Ľuboš Pavelka, PhD.
Michaela Pechová, PhD.
Jana Péliová, PhD.
Prof. Ľudovít Pinda, CSc.
Assoc. prof. Veronika Piovarčiová, CSc.
Ján Pittner, PhD.
Assoc. prof. Anna Polednáková, Dr.
Andrej Přívara, PhD.
Prof. Magdaléna Přívarová, CSc.
Marian Reiff, PhD.
Prof. Eva Rievajová, PhD.
Maroš Servátka, PhD.
Prof. Anna Schultzová, PhD.
Patrik Sihelský, Msc.
Daniela Sivašová, PhD.
Prof. Štefan Slávik, CSc.
Prof. Miroslava Szarková, CSc.
Petra Szaryszová, PhD.
Assoc. prof. Elena Šúbertová, PhD.
Karol Trnovský, PhD.
Hana Trochanová, PhD.
Assoc. prof. Miloš Tumpach, PhD.
Assoc. prof. Jozef Tvrdoň, PhD.
Matej Valach, PhD.
Juraj Válek, PhD.
Mária Vojtková, MA
Assoc. prof. Mária Vojtková, PhD.
Martin Vovk, PhD.
Tibor Zavadil, PhD.
Prof. Peter Závodný, CSc.
Prof. Elena Žárska, CSc.

Editors Martina Machová, MSc.
Andrea Petianová, Bc.

Proceedings were not linquistically corrected.

Authors have a sole responsibility for the content of their papers.

Publishing House EKONÓM
University of Economics in Bratislava
Dolnozemská cesta 1
852 35 Bratislava 5, The Slovak Republic

ISBN 978-80-225-3549-6

2012 © University of Economics in Bratislava

Table of contents

FOREWORD.....15

Abdová Mariam
PERSPEKTÍVY OBNOVITEĽNÝCH ZDROJOV ENERGIE V INDII 17

Árendáš Peter
POTENCIÁL INDEXOVÝCH FONDOV V RÁMCI KAPITALIZAČNÉHO PILIERA DÔCHODKOVÉHO SYSTÉMU V SR..... 28

Artimová Miroslava
ZÁKLADNÉ KONCEPTY BEHAVIORÁLNEJ EKONÓMIE 37

Avetisyan Sergey
LITTLE BIG CITY 47

Baka Zoltán
OPATRENIA ECB AKO NÁSTROJ BOJA PROTI KRÍZE 56

Bednár Richard
HOW TO INNOVATE BUSINESS MODEL USING CANVAS 67

Belvončíková Eva
METODOLÓGIA SKÚMANIA KREATÍVNEJ EKONOMIKY V EMPIRICKÝCH ŠTÚDIÁCH..... 76

Billý Ľubomír, Cséfalvayová Katarína
VOĽNÝ POHYB PRACOVNÝCH SÍL V EÚ – DÔSLEDKY PRE SLOVENSKÚ REPUBLIKU 89

Birčár František
MODEL JOHNA KINGDONA – PRÍPADOVÁ ŠTÚDIA MESTA ŠURANY 98

Bobovník Daniel
FINANČNÉ A NEFINANČNÉ DETERMINANTY POISTENIA 107

Bocora Ján
ECONOMIC AND GEOPOLITICAL ASPECTS OF UNCONVENTIONAL NATURAL GAS 116

Bolek Vladimír
POSTAVENIE SEKTORA INFORMAČNO-KOMUNIKAČNÝCH TECHNOLÓGIÍ V PODNIKOVEJ EKONOMIKE..... 127

Boór Matej
STABILIZAČNÉ EFEKTY VEĽKOSTI VLÁDY 136

Budayová Jana
DISTRIBUČNÝ KANÁL AKO JEDEN Z DETERMINANTOV HODNOTY BANKY..... 146

Capáková Lucia
INTERKULTÚRNA KOMUNIKÁCIA V PODNIKATEĽSKOM PROSTREDÍ..... 154

Czesak Katarzyna
RELATIONSHIP BETWEEN EDUCATION AND ECONOMY 162

Černota Mikuláš
VYBRANÉ RIZIKÁ DEGRADÁCIE ŽIVOTNÉHO PROSTREDIA V 21. STOROČÍ..... 170

Černý Matej
VYUŽITIE SERVICE LEVEL MANAGEMENTU V IT OUTSOURCINGU..... 179

Divincová Alexandra
VÝVOJ PLATOBNEJ NESCHOPNOSTI NA SLOVENSKU OD ROKU 2008 189

Draková Silvia
POSTAVENIE ŠTÁTOV BRICS V GLOBÁLNEJ MOCENSKEJ HIERARCHII 198

Drutarovská Jana
ŠPEKULÁCIE AKO PRVOK NESTABILITY VO SVETOVEJ EKONOMIKE..... 212

Dudáš Pajerská Erika
RETAIL MANAGEMENT IN CONTEXT OF REGIONAL DISPARITIES..... 220

Ďurech Richard
VÝVOJ CIEN NEHNUTEĽNOSTÍ NA SLOVENSKU 233

Ďurica Marek, Švábová Lucia
ANALÝZA PARAMETROV THETA, RHÓ A KAPPA BLACKOVHO MODELU OCEŇOVANIA FUTURES OPCIÍ..... 245

Faltus Slavomír
IMPLEMENTÁCIA VNÚTORNÉHO HODNOTENIA KAPITÁLOVEJ PRIMERANOSTI V SR 254

Feješ Martin
ANALÝZA CYKLOV PRI PÔSOBENÍ VLÁDNEHO SEKTORA 266

Gabrielová Petra
INTRAREGIONÁLNE VZŤAHY V REGIÓNE ZÁPADNÉHO BALKÁNU A ICH VPLYV NA INTEGRAČNÉ PROCESY REGIÓNU DO EÚ 276

Grančay Martin
AIRLINES' COMMUNICATION STRATEGY ON FACEBOOK 284

Habrman Michal
INPUT-OUTPUT ANALYSIS OF SLOVAK ECONOMY: VALUE ADDED AND EMPLOYMENT EFFECTS..... 302

Hadarová Daniela
SPOLOČENSKÁ ZODPOVEDNOSŤ VYBRANÝCH HOTELOV 317

Harajdič Ján
VYMEDZENIE VEĽKÉHO PROJEKTU 327

Hlušková Tatiana
VZRASTAJÚCI VÝZNAM ŠTÁTNYCH SPOLOČNOSTÍ V ROPNOM PRIEMYSLE ... 336

Horvát Peter
KLASICKÝ MONETÁRNY MODEL SLOVENSKA 347

Hrvoľová Kristína
VYBRANÉ PROBLÉMY MERANIA VÝKONNOSTI KOMERČNEJ BANKY 356

Hudcovský Martin
LINK BETWEEN GERMAN'S GDP PERFORMANCE AND LABOUR MARKET SITUATION IN SR 366

Hutera Milan
ANALÝZA ŽIVOTNÉHO CYKLU VYBRANÉHO PODNIKU METÓDAMI PODNIKOVEJ DIAGNOSTIKY 375

Chalúpková Eva
ANALYSIS OF FINANCIAL LEASING AND CREDIT USING THE SAATY METHOD 387

Chinoracká Andrea
RIADENIE ROZVOJA ĽUDSKÝCH ZDROJOV 397

Chrančoková Daniela
INTERKULTÚRNA KOMPETENCIA VYBRANÝCH PROFESIÍ V CESTOVNOM RUCHU 407

Jacko Tomáš
PUBLIC ADMINISTRATION REFORM AND DECENTRALISATION IN SLOVAKIA – IMPLICATIONS FOR LOCAL SELF-GOVERNMENT 416

Janečková Dominika
ALTERNATÍVNE NÁSTROJE DAŇOVEJ POLITIKY PRI ZDAŇOVANÍ RODÍN A ŽIEN 428

Janíková Terézia
RODOVÝ ASPEKT V POISŤOVNÍCTVE 439

Jaška Juraj
BIOMASA VHODNÁ NA SPAĽOVANIE 454

Jurík Pavol
KĽÚČOVÉ ASPEKTY EFEKTÍVNEHO E-LEARNINGOVÉHO KURZU 474

Kelemenová Monika
ANALÝZA DOSTUPNOSTI BÝVANIA V KRAJINÁCH EUROZÓNY 482

Kello Martin
BANKOVÉ FINANCOVANIE MALÝCH A STREDNÝCH PODNIKOV 491

Kinčáková Michaela, Síbertová Linda
PERCEPTION OF UNFAIR BUSINESS PRACTICES BY FUTURE ENTREPRENEURS IN SLOVAKIA 501

Kočišová Martina
EFFICIENCY ANALYSIS OF SLOVAK UNIVERSITIES: A NONPARAMETRIC APPROACH 512

Kolláriková Tímea
SYSTÉM VZDELÁVANIA VEDÚCI K EFEKTÍVNEMU ROZVOJU PODNIKATEĽSKÉHO SUBJEKTU 529

Konečná Martina
MEDZINÁRODNÁ INVESTIČNÁ POZÍCIA SLOVENSKEJ REPUBLIKY 540

Korček Matej
(R)EVOLÚCIA BRIDLICOVÉHO PLYNU – KONZEKVENCIE PRE EURÓPSKY TRH 550

Kotlárová Alena
EMBEDDED VALUE AKO FINANČNÝ NÁSTROJ ŽIVOTNEJ POISŤOVNE 563

Kotuľák Jozef
PROJEKTOVÉ FINANCOVANIE MIEST – PRÍPADOVÁ ŠTÚDIA MIEST KEŽMAROK A HURBANOVO 574

Kováč Filip
SÚČASNÉ TRENDY SMEROVANIA VEDOMOSTNEJ SPOLOČNOSTI NA SLOVENSKU 585

Kozhabayeva Aisulu, Karimov Sherzod
WATER AS A SOURCE OF CONFLICT IN CENTRAL ASIA 593

Kozmová Lucia
ANALÝZA DLHOVEJ UDRŽATEĽNOSTI V EUROZÓNE 603

Krekhovets Ekaterina, Larin Alexander
CONSUMER CREDIT DEFAULTS IN RUSSIA: CREDIT SCORING 613

Krempová Ľubica
FUNKCIE A ÚLOHY HOSPODÁRSKEJ DIPLOMACIE 628

Krištofík Stanislav
DEMINGOV MODEL PDCA A JEHO VYUŽITIE PRI PLÁNOVANÍ PODNIKOVÉHO VZDELÁVANIA 641

Kršíková Veronika, Tkáčová Lenka
STANOVOVANIE REÁLNEJ HODNOTY Z POHĽADU AUDÍTORA A S ŇOU SÚVISIACE PODVODY VYSKYTUJÚCE SA V ÚČTOVNEJ ZÁVIERKE 649

Kubričanová Elena
FÚZIE A AKVIZÍCIE V REGIÓNE STREDNÁ A VÝCHODNÁ EURÓPA 658

Kunychka Mykhaylo
EKONOMICKÁ INTEGRÁCIA UKRAJINY DO EÚ: SÚČASNÝ STAV, ÚLOHY A PRIORITY 666

Laciňák Jozef
INOVAČNÝ POTENCIÁL TRETIEHO SEKTORA 679

Lăncrănjan Andrei
OUTDOOR ADVERTISING TYPES OF DISPLAY 692

Leonova Liudmila
INTERACTIONS BETWEEN JOB SATISFACTION AND EMPLOYMENT SECTOR IN RUSSIA 699

Lešková Ľubica
ZNALOSTNÝ MANAŽMENT V MODERNEJ ORGANIZÁCII 710

Lindtnerová Klaudia
ROZVOJOVÁ POMOC EÚ NA PRAHU SPLNENIA MILÉNIOVÝCH ROZVOJOVÝCH CIEĽOV 718

Líšková Barbara
SPOLOČNÁ FIŠKÁLNA POLITIKA AKO PREDPOKLAD ĎALŠIEHO FUNGOVANIA HOSPODÁRSKEJ A MENOVEJ ÚNIE 729

Littvová Veronika
GLOBALIZAČNÉ PROCESY MALÝCH A STREDNÝCH PODNIKOV 742

Lopatník Martin
ROZHODOVACIE STROMY A ICH VYUŽITIE PRI SEGMENTÁCIÍ RIZIKOVÝCH PARAMETROV KREDITNÉHO RIZIKA V BANKOVNÍCTVE 752

Majerníková Kristína
POPIS NIEKTORÝCH INTERNÝCH MODELOV V ŽIVOTNOM POISTENÍ 761

Mäsiar Ondrej
TEÓRIE MEDZINÁRODNEJ MIGRÁCIE 771

Moščáková Anna
ANALÝZA SITUÁCIE VO VYBRANOM PODNIKU SO ZAMERANÍM NA MANAŽÉRSKE SYSTÉMY 782

Mrkvová Katarína
KOMPARÁCIA VYBRANÉHO KÚPEĽNÉHO PODNIKU V SLOVENSKEJ REBUBLIKE S KÚPEĽNÝM PODNIKOM V MAĎARSKEJ REPUBLIKE 791

Muchová Martina
ÚLOHA INTERNÉHO AUDITU V OBDOBÍ FINANČNEJ KRÍZY 804

Niňaj Marek
OPTIMÁLNA KAPITÁLOVÁ ŠTRUKTÚRA PODNIKATEĽSKÝCH SUBJEKTOV..... 814

Ochotnický Andrej
MONETÁRNA POLITIKA USA A PASCA LIKVIDITY 823

Oláh Ľuboš
TRENDY V DISTRIBÚCII 835

Oliva Tomáš
TEÓRIA HIER S VYUŽITÍM GENETICKÝCH ALGORITMOV 844

Ondruška Tomáš
VYBRANÉ DETERMINANTY DOPYTU PO ŽIVOTNOM POISTENÍ 855

Ostrihoň Filip
PRÍSTUPY K DEKOMPOZIČNÉMU ALGORITMU 868

Paľko Peter, Šilhárová Marta
GUERILLA MARKETING AKO NÁSTROJ MARKETINGOVEJ KOMUNIKÁCIE..... 877

Pančurová Dana
THE IMPACT OF ENVIRONMENTAL CONDITIONS IN THE MULTI-COUNTRY EFFICIENCY COMPARISONS: A CASE OF THE VISEGRAD GROUP'S BANKS 886

Pápaiová Adriana
VYTVORENIE A ROZVÍJANIE SYSTÉMU MANAŽÉRSTVA KVALITY 986

Petkov Martin
VYUŽITIE EXPERIMENTÁLNEJ EKONÓMIE V PEDAGOGICKOM PROCESE..... 896

Pfundtnerová Martina
INTERKULTÚRNOSŤ A JEJ VPLYV NA FUNKČNOSŤ ĽUDSKÝCH ZDROJOV V PODNIKATEĽSKOM MODELI 905

Piačková Alexandra
INTERNÉ PODNIKATEĽSKÉ PROSTREDIE PRE VYBRANÝ SUBJEKT PODNIKANIA V ZAHRANIČÍ 917

Pogány Tomáš
NOVÉ SMERY MANAŽMENTU A MANAŽMENT ZNALOSTÍ..... 925

Poláková Zdenka
NAD RÁMEC HDP – NOVÉ MERADLÁ PRE NOVÚ EKONOMIKU..... 934

Prociková Júlia
ZAHRANIČNÁ POLITIKA SPOLKOVEJ REPUBLIKY NEMECKO OD ROKU 2005... 943

Pružinský Patrik
TRH PRÁCE A PROBLÉM DLHODOBEJ NEZAMESTNANOSTI V SLOVENSKEJ EKONOMIKE..... 955

Psárska Marianna
AKTUÁLNE ZMENY A VÝVOJ SPOTREBY VYBRANÝCH ZLOŽIEK SPOTREBNÉHO KOŠA U SLOVENSKÝCH DOMÁCNOSTÍ V SPOJITOSTI S KVALITOU ICH ŽIVOTA 964

Puškárová Paula
INOVAČNÁ VÝKONNOSŤ KRAJÍN V4 972

Rak Agnieszka
LOYALTY OF SPORT FANS ON THE EXAMPLE OF POLISH SPORT ORGANISATIONS 997

Rak Ewa
METHODS OF EMPLOYEE DEVELOPMENT IN SMALL POLISH ENTERPRISES .. 1004

Rak Mateusz
THE ASPECT OF PARTNERSHIP IN THE IMPLEMENTATION OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY..... 1016

Raneta Leonid
REMITENCIE V MOLDAVSKEJ REPUBLIKE..... 1026

Rehák Róbert
ZDRAVOTNÍCTVO AKO VÝZVA PRE EKONOMICKÚ UNIVERZITU V BRATISLAVE 1034

Roháľová-Ilkivová Hana
TALENT MANAŽMENT V MEDZINÁRODNOM KONTEXTE..... 1044

Ścibiorska-Kowalczyk Izabela
THE IMPORTANCE OF PARTICIPATION IN CULTURE FOR ECONOMIC DEVELOPMENT 1054

Shakshir Ghassan, Pop Marius Dorel
PRIMARY RESEARCH FOR POSITIONING OF FOOD PRODUCTS IN THE ROMANIAN MARKET 1064

Sharunina Anna
PUBLIC-PRIVATE WAGE GAP IN RUSSIA..... 1075

Sihelský Patrik
VYUŽITIE TECHNOLÓGIE SSD DISKOV V MODERNÝCH ÚLOŽISKÁCH DÁT ... 1085

Simanová Barbora
VYJADRENIE NIEKTORÝCH MIER RIZIKA V NEŽIVOTNOM POISTENÍ..... 1090

Śledź Agnieszka
POLISH PRACTICE OF INTERGENERATIONAL KNOWLEDGE TRANSFER 1099

Slušná Ľubica
VYMEDZENIE CHARAKTERU GLOBÁLNEJ KRÍZY Z POHĽADU VYBRANÝCH EKONOMICKÝCH TEÓRIÍ 1109

Smolková Marína
STRATÉGIA MULTI-BRAND V RÔZNYCH ODVETVIACH 1120

Snopková Andrea
PERSPEKTÍVY VÝVOJA VO FINANČNOM SPROSTREDKOVANÍ A FINANČNOM PORADENSTVE 1128

Sojková Lívia
OCEŇOVANIE MAJETKU PRI JEHO POISTENÍ 1142

Soósová Veronika
UZNÁVANIE KVALIFIKÁCIE PRE VÝKON SLOBODNÝCH POVOLANÍ 1150

Stankovič Lýdia
KOMPARÁCIA SPOLOČENSKY ZODPOVEDNÉHO PODNIKANIA V DVOCH VYBRANÝCH PODNIKOCH 1158

Strelinger Ján
KULTÚRNE ROZDIELY A INTERKULTÚRNA KOMUNIKÁCIA 1167

Strhár Pavel
DOPAD EKONOMICKEJ KRÍZY NA VYBRANÉ OBLASTI KVALITY ŽIVOTA VO VYŠEHRADSKÝCH KRAJINÁCH 1175

Szitásiová Valéria
EXPLORING THE PRINCIPLE OF ADDITIONALITY IN REGIONAL POLICY 1186

Šabo Marián
ÚLOHA BRAZÍLIE V LATINSKOAMERICKOM REGIÓNE NA ZAČIATKU 21. STOROČIA 1196

Šášiková Mária
INTERKULTÚRNA KOMUNIKÁCIA V MEDZINÁRODNOM PODNIKANÍ FIRIEM 1207

Ščepánová Petra
EKONOMICKÉ SYSTÉMY V 21. STOROČÍ 1220

Šilhárová Marta
NOVÉ ÚLOHY A TRENDY V MARKETINGOVOM MANAŽMENTE 1227

Šimorová Lenka
BUILDING CORPORATE IDENTITY IN SLOVAK AUTOMOTIVE INDUSTRY - EXAMPLE OF PSA PEUGEOT CITROEN 1235

Šimpach Ondřej, Chytilová Helena
ESTIMATION OF THE PHILLIPS CURVE, THE CASE OF THE CZECH REPUBLIC. 1246

Štikarová Soňa
PRÍJMOVÉ NEROVNOSTI V PODMIENKACH SR 1258

Šupšák Rastislav
ZNALOSTNÝ MANAŽMENT 1266

Švábová Lucia, Ďurica Marek
OCEŇOVANIE ÁZIJSKÝCH OPCIÍ POMOCOU METÓDY KONEČNÝCH DIFERENCIÍ 1280

Tarcza Teodora Mihaela
TRENDS IN TRADITIONAL PRODUCTS FAIRS COMMUNICATION AND PROMOTION IN ROMANIA 1289

Tekelová Zuzana
POHĽAD NA MAKROEKONOMICKÚ SITUÁCIU MALTY V RÁMCI EUROZÓNY . 1300

Tkáč Miroslav
PRÍJMOVÉ NEROVNOSTI A ZDRAVIE OBYVATEĽSTVA 1309

Töröková Zuzana
RATING AKO JEDNA Z METÓD HODNOTENIA RIZIKA 1336

Trubisz Ewelina, Iwanicka Agata
STRATEGY AND BUSINESS MODEL 1318

Trúchly Peter
TRENDY VÝVOJA BANKOVEJ REGULÁCIE V EÚ 1328

Václav Igor
MIESTO AUDITU V RIADENÍ ĽUDSKÝCH ZDROJOV 1382

Voikina Ekaterina
THE CREATION OF "GREEN JOBS" IN THE SYSTEM OF MANAGEMENT OF LABOR RELATIONS AND SOCIAL DEVELOPMENT: A VIEW FROM RUSSIA 1345

Vojtková Mária
MODELOVANIE EXTERNEJ NEROVNOVÁHY V KRAJINÁCH EUROZÓNY 1353

Vongrej Marián
KULTÚRNE, RODINNÉ, ŠKOLSKÉ A PRACOVNÉ PRÍČINY PERFEKCIONIZMU, ICH VPLYV NA FORMOVANIE ĽUDSKÉHO KAPITÁLU 1364

Vongrej Marián
PERFEKCIONIZMUS AKO PREJAV HODNOTOVEJ ORIENTÁCIE U MLADÝCH ĽUDÍ, JEHO VPLYV NA KVALITU ĽUDSKÉHO KAPITÁLU 1373

Zagoršek Branislav
INFORMAČNÉ TECHNOLÓGIE A STRATÉGIE V BANKOVNÍCTVE NA SLOVENSKU 1388

Zajacová Andrea
MOBILNÉ TECHNOLÓGIE PRI RIADENÍ ĽUDSKÝCH ZDROJOV 1397

Zavrl Irena
EDUCATION OF ECONOMISTS IN AUSTRIA 1408

Záhumenská Martina
TRENDY VÝVOJA SPOTREBY A ÚSPOR DOMÁCNOSTÍ NA SLOVENSKU 1418

FOREWORD

The proceedings from the 15th EDAMBA conference, which took place at the University of Economics in Bratislava on 22nd November 2012 have been prepared as a joint refereed publication of participants presenting their papers at the conference. The aim of EDAMBA as an organisation is to promote the exchange of information, to enhance the mobility of PhD candidates, to promote research cooperation and to increase the quality of PhD programmes and to create an environment of excellence with a European perspective while pursuing the existing diversity. We hope that this year conference has contributed to the achievement of these goals. These proceedings provide a comprehensive overview of papers presented at the conference covering a broad range of topics in economics and management disciplines, which are of research interest to doctoral candidates and young researchers participating at the conference. They are related to the economic theory, economic policy, public administration and regional development, international economic relations, finance and banking, marketing and business management, econometrics and operational research, but also to current issues of intercultural business communication.

In recent years one of the strategic priorities of the University of Economics in Bratislava has been the internationalisation of its core activities. We are very glad that this year EDAMBA conference has also contributed to the internationalisation of our doctoral programmes and research. At the conference we were able to welcome doctoral candidates from a number of European countries, including Austria, the Czech Republic, Poland, Russia, Romania and others. Their contributions are also to be found in these proceedings.

It has become a tradition to organize EDAMBA conferences at the University of Economics in Bratislava on an annual basis. We would like to express our gratitude to the Ministry of Education, Culture and Sport of the Slovak Republic for their support of this unique event for doctoral candidates and young researchers. We would also like to thank all those colleagues from different faculties of the University of Economics in Bratislava, who helped with the organisation of the conference and have made it possible to have these proceedings published. We would like to thank all conference participants for their active participation, excellent presentation and interesting discussions. We believe that these proceedings will not only be considered as a publication of each participant, who presented their paper, but will also provide an interesting and inspiring reading. We hope that when reading them the participants

will have the opportunity to recall memories of their time spent at the University of Economics in Bratislava. We are looking forward to meeting you at the 16th EDAMBA conference in 2013.

Anetta Čaplánová
Vice-rector for Research and Doctoral Studies

December 2012

PERSPEKTÍVY OBNOVITEĽNÝCH ZDROJOV ENERGIE V INDII

PERSPECTIVES FOR RENEWABLE ENERGY IN INDIA

Mariam Abdová

Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Cieľom príspevku je rozšírenie teoretických úvah o schopnosti Indie uspokojiť svoje energetické potreby prostredníctvom využitia obnoviteľných zdrojov energie a ich kvantifikácia. Príspevok poskytuje prehľad o súčasnom stave trhu s obnoviteľnými zdrojmi energie v Indii, o energetických potrebách krajiny, odhadoch spotreby a výroby, a v konečnom dôsledku sa zaoberá otázkou, či dokáže India pokryť svoj hospodársky rast obnoviteľnými zdrojmi energie, ktorými disponuje v hojnej miere.

JEL: F43, Q42

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: obnoviteľné zdroje energie, vodná energia, slnečná energia, veterná energia, energia z biomasy

ABSTRACT

The aim of the presented papers is the extension of theoretical considerations about India's ability to meet its energy needs through renewable energy resources and their quantification. These papers present an overview of the current state of the market for renewable energy resources in India, the country's energy needs, estimates of consumption and production, and finally address the question whether India can meet its growth through its abundant renewable energy resources.

KEYWORDS: renewable energy resources, hydropower, solar energy, wind energy, biomass

Tento príspevok je súčasťou vedeckého projektu VEGA *Globálna ekonomika a problém energetickej bezpečnosti: Implikácie pre Európsku úniu* (registračné číslo projektu: 2/0009/12).

PERSPEKTÍVY OBNOVITEĽNÝCH ZDROJOV ENERGIE V INDII

ÚVOD

V priebehu posledných rokov sa India stala jednou z popredných destinácií pre investorov z vyspelých krajín. Jej atraktívnosť spočíva najmä v nižších nákladoch na pracovnú silu a v kvalitnej produkcii. Expanzia investícií priniesla krajine mnoho výhod, medzi ktoré možno zaradiť zvýšenie zamestnanosti, sociálny rozvoj a rast kvality života, no pozitívne dopady sa však dotýkajú len veľkých miest, ktoré reprezentujú len malú časť z celkového počtu obyvateľov. Zvyšné obyvateľstvo stále žije vo veľmi zlých podmienkach.

India sa v súčasnosti nachádza na desiatej priečke najväčších ekonomík sveta, pričom do roku 2020 by sa mala dostať až na piate miesto. Toto obdivuhodné napredovanie a súčasná pozícia predurčuje krajinu na obrovské ekonomické pokroky už v priebehu nasledujúcich desiatich rokov.

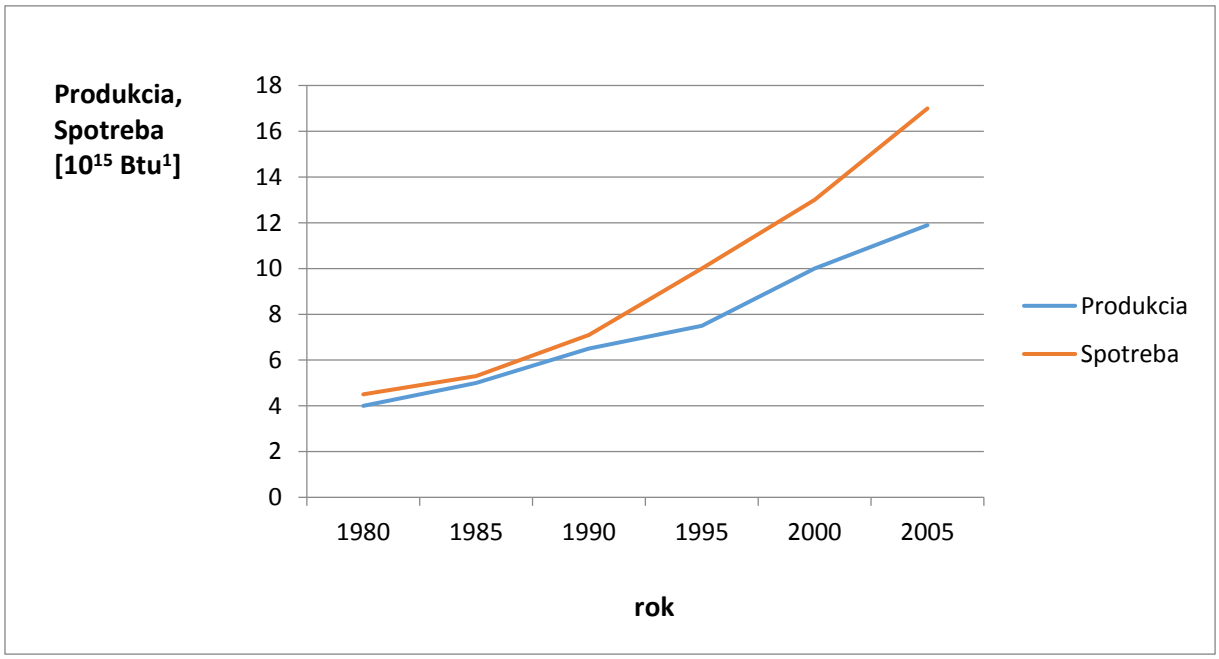
Rapídny ekonomický rast je bezpodmienečne sprevádzaný zvýšenou spotrebou energie vo všetkých oblastiach hospodárstva a teda potrebou dodatočnej elektrickej energie. India je jednou z najrýchlejšie rastúcich krajín pokiaľ ide o spotrebu energie. V súčasnej dobe je jej piatym najväčším spotrebiteľom na svete, pričom do roku 2030 by sa mala posunúť až na tretiu priečku. Silná dependencia na fosílnych zdrojoch energie si vyžaduje, aby krajina začala agresívne presadzovať alternatívne zdroje energie – solárnu energiu, veternú energiu, biopalivá, malé vodné elektrárne a ďalšie.

India disponuje obrovskými zásobami obnoviteľných zdrojov energie a zároveň má jeden z najväčších programov na svete zameraný na dislokáciu produktov a systémov z obnoviteľných zdrojov. Vskutku je to jediná krajina na svete, ktorá má osobitne zriadené ministerstvo zodpovedné za rozvoj obnoviteľnej energie – Ministerstvo nekonvenčných zdrojov energie (Ministry of Non-Conventional Energy Sources, MNE). Od svojho vzniku Ministerstvo spustilo jeden z najväčších a najambicióznejších programov na svete, ktorý je zameraný na rozvoj využitia obnoviteľných zdrojov energie. Vďaka rozličným propagačným snahám zo strany MNE sa dosiahol významným pokrok pri výrobe elektrickej energie z obnoviteľných zdrojov. Ministerstvo bolo premenované na Ministerstvo novej a obnoviteľnej energie (Ministry of New and Renewable Energy, MNRE).

1 TRENDY V SPOTREBE ENERGIE V INDII

Pre lepšie pochopenie súčasného a zároveň i budúceho stavu sektora obnoviteľných zdrojov Indie je dôležité pozrieť sa na trendy v spotrebe energie. S ekonomickým rastom je spojený nárast v jej spotrebe. Keďže je tepelná energia založená na spaľovaní uhlia alebo ropy, dochádza pri tom k zvyšovaniu emisií oxidu uhličitého, ktoré poškodzujú životné prostredie, majú vplyv na globálne otepľovanie, a zároveň teda sprevádzajú tento hospodársky rast. Z grafu č. 1 je zrejmé, že India zaznamenáva negatívnu energetickú bilanciu už po desaťročia, ktorá ju núti nakupovať energie zo zahraničia. Takýto stav zvyšuje závislosť na dovoze, ktorá bude pretrvávať aj do budúcna, pokiaľ v oblasti energetiky nenastanú určité politické zmeny.

Graf č. 1: Energetická bilancia Indie.



Zdroj: vlastné spracovanie na základe U.S. Energy Information Administration (EIA).

Od roku 1980 až po súčasnosť zaznamenáva India negatívnu bilanciu v celkovej energetickej spotrebe a výrobe. To má za následok, že je potrebné nakupovať energiu zo zahraničia, a dodávkami zvonka tak uspokojovať potreby celej krajiny. Vláda je veľmi citlivá

[1] Btu (British thermal unit) je merná jednotka na meranie energie. 1 Btu = 1 055 kJ.

na potenciál obnoviteľných zdrojov energie, a preto začala zavádzať reformy a vyvíjať projekty a právne predpisy v snahe podnietiť investorov a spoločnosti v tomto sektore. Rozvoj obnoviteľných zdrojov energie môže pomôcť Indii zvýšiť svoju energetickú bezpečnosť, znížiť nepriaznivé vplyvy na životné prostredie, znížiť svoju uhlíkovú náročnosť, prispieť k vyváženému regionálnemu rozvoju, a realizovať svoje snahy stať sa lídrom v high-tech priemysle.

India je silno závislá na výrobe elektriny z uhlia, ktoré tvorí viac ako 57 % celkovej spotreby. Druhé miesto patrí vodným elektrárňam, po ktorých nasleduje zemný plyn. Viac než jedna tretina spotrebovanej energie pochádza z obnoviteľných zdrojov, prevažne z vodnej energie.[2] Toto je významný údaj, na základe ktorého možno konštatovať, že odvetvie obnoviteľných zdrojov energie má veľkú budúcnosť.

Priemerná spotreba energie na osobu v Indii je približne 500 W, čo predstavuje oveľa menej ako v rozvinutých krajinách akými sú Spojené štáty, Európa, Austrália či Japonsko. Do budúcnosti sa však očakáva, že v dôsledku vysokého ekonomického rastu a rýchlej industrializácii tento údaj ešte prudko vzrastie. Snahou indickej vlády bolo zvýšiť spotrebu elektriny na osobu na 1 000 W do roku 2010, s predpokladom zvýšenia celkovej kapacity o 100 000 MW s cieľom splniť stanovený cieľ a to "Elektrina pre všetkých do roku 2012".[3] Indický dopyt po energii rastie spolu s robustným rastom hospodárstva. Prognóza rastu výrobných odvetví predpokladá viac elektrickej energie do budúcnosti, avšak využívanie fosílnych palív vyvoláva vážne znepokojenie vzhľadom na ich vyčerpateľnosť a znečisťovanie životného prostredia.

Otázka energetickej bezpečnosti je obzvlášť dôležitá pre Indiu, ktorá je do značnej miery závislá na dovoze fosílnych palív na podporu svojho ekonomického rastu. Podľa svetovej energetickej správy World Energy Outlook sa India stane tretím najväčším čistým dovozcom ropy do roku 2025, a to po Spojených štátoch a Číne, čo sa vzhľadom k vysokej

---

[2] GLOBAL ENERGY NETWORK INSTITUTE. 2006. *Overview of Renewable Energy Potential of India* [online]. 2006. [cit. 2012-10-09]. Dostupné na internete: <http://www.geni.org/globalenergy/library/energytrends/currentusage/renewable/Renewable%20Energy%20Potential%20for%20India%5B2%5D_%5B1%5D-1_.pdf>

[3] MINISTRY OF NEW AND RENEWABLE ENERGY. 2010. *India`s Renewable Energy Sector – Potential and Investment Opportunities*. 2010. [cit. 2012-10-09]. Dostupné na internete: <http://www.direc2010.gov.in/pdf/India%27s-RE-Sector-Potential-and-Investment-opportunites-SSM.pdf>

volatilite medzinárodných cien ropy nezdá byť v dlhodobom horizonte udržateľné. Taktiež sa predpokladá zvýšenie v importoch uhlia a to z 12 % v roku 2005 na 28 % v roku 2030.[4] Za účelom izolácie od akéhokoľvek budúceho narušenia dodávok, vyhnutia sa cenovým šokom, dosiahnutia energetickej bezpečnosti a tiež splnenia cieľov týkajúcich sa globálnych klimatických zmien predstavujú obnoviteľné zdroje energie veľkú výzvu pre energetický sektor Indie, čo zdôraznil vo svojom prejave aj minister MNRE, Dr. Farooq Abdullah, pri príležitosti osláv svetového dňa životného prostredia:

„Energia je kľúčovou z hľadiska naplnenia ambiciózneho plánu 10-percentného rastu, ktorý by sme radi dosiahli v blízkej budúcnosti. Aj keď sme videli impozantný nárast inštalovaného výkonu z 1 350 MW v čase nezávislosti na približne 160 000 MW v súčasnej dobe, v nasledujúcich siedmich rokoch je nutné zabezpečiť ďalších 90 000 MW nových výrobných kapacít a k nim aj zodpovedajúce investície nutné pre prenos a distribúciu.“[5]

Práve v snahe o udržanie sa na vrchole vysokej rastovej trajektórie, v snahe o uspokojenie rastúceho domáceho dopytu po energii a v snahe zabezpečiť prístup k energii pre všetkých sa India zameriava na maximalizáciu využitia obnoviteľných zdrojov energie. Vláda Indie je presvedčená o tom, že obnoviteľné zdroje by mohli tvoriť platformu na preklenutie elektrického deficitu krajiny.

2 ZDROJE DOSTUPNEJ OBNOVITEĽNEJ ENERGIE V INDII

Globálna rada veternej energie (The Global Wind Energy Council) vo svojej správe o indickej veternej energii z roku 2009 odhaduje, že krajina disponuje potenciálom vo výške 90 000 MW na výrobu elektrickej energie z rôznych obnoviteľných zdrojov v krajine, vrátane 48 561 MW veternej energie, 14 294 MW z malých vodných elektrární a 26 367 MW z biomasy. Okrem toho, potenciál solárnej energie sa odhaduje pre väčšinu častí krajiny na približne 20 MW na km^2 otvorenej beztienistej voľnej plochy pokrytej solárnymi kolektormi, ktoré by prispeli k pridaniu minimálne 657 GW inštalovaného výkonu.[6]

---

[4] MINISTRY OF NEW AND RENEWABLE ENERGY. 2010. *India`s Renewable Energy Sector – Potential and Investment Opportunities*. 2010. [cit. 2012-10-09]. Dostupné na internete: <http://www.direc2010.gov.in/pdf/India%27s-RE-Sector-Potential-and-Investment-opportunites-SSM.pdf>

[5] MINISTRY OF NEW AND RENEWABLE ENERGY. 2012. Renewable Energy for Sustained Economic Growth. 2012. [cit. 2012-11-20]. Dostupné na internete: <http://www.mnre.gov.in/file-manager/UserFiles/minister_speeche_04062010.pdf>

[6] MINISTRY OF NEW AND RENEWABLE ENERGY. 2010. *India`s Renewable Energy Sector – Potential and Investment Opportunities*. 2010. [cit. 2012-10-09]. Dostupné na internete: <http://www.direc2010.gov.in/pdf/India%27s-RE-Sector-Potential-and-Investment-opportunites-SSM.pdf>

2.1 Vodná energia

Energia vyprodukovaná z tzv. malých vodných elektrární v Indii pochádza zo zrážok tečúcich do riek. Práve zrážky a ich množstvo sú dôležitým ukazovateľom pre investorov, ktorí hľadajú miesta vhodné na vybudovanie vodných elektrární, ktoré sa nachádzajú hlavne v oblastiach s najväčším množstvom zrážok.

Oblasti s dominantnými ročnými zrážkami sa v Indii nachádzajú najmä v severovýchodnej časti krajiny - Arunachal Pradesh, Assam, Nagaland, Manipur a Mizoram, a tiež na západnom pobreží medzi mestami Mumbai a Mahe. India využíva dvanásť primárnych vodných elektrární: Bihar (3), Pandžáb, Uttaranchal, Karnataka, Uttar Pradesh, Sikkim, Jammu-Kašmír, Gujarat, a Andhra Pradesh (2). Keďže k väčšine zrážok dochádza od mája do novembra, možno teda predpokladať, že vodná energia by mohla byť využitá najmä v období dažďov a prostredníctvom integrovaného vodného manažmentu by sa zabezpečila kontinuálna produkcia elektriny po celý rok.

Odhadovaný potenciál malých vodných elektrární Indie sa pohybuje na úrovni približne 15 GW, z ktorých bolo vyvinutých len 2,5 GW.[7] Tempo vývoja malých vodných elektrární, ktoré sa výrazne zvýšilo v 11. plánovacom období (2008-2012), je v súčasnosti už stabilné. Vývoj bol pomerne pomalý z dôvodu dlhých meškaní v získavaní prístupu k infraštruktúre, nedostatočne definovaných politík pre účasť súkromného sektora, a z dôvodu problémov spojených s obstaraním pozemkov.

2.2 Slnečná energia

Vzhľadom k svojej polohe medzi obratníkom Raka a rovníkom dosahuje India priemerné ročné teploty v rozpätí od 25 °C do 27,5 °C, čo je zjavným dôkazom obrovského potenciálu Indie v oblasti využitia solárnej energie. Najslnečnejšie časti sa nachádzajú na juhovýchodnom pobreží, od mesta Kalkata až po oblasť Madras.

Vývoj solárnej energie je podporovaný vládnymi stimulmi a zároveň aj pretrvávajúcimi vysokými cenami fosílnych palív. Výroba elektriny zo slnečnej energie tvorí prioritný program indickej vlády. Sektor slnečnej energie má obrovský potenciál, z ktorého sa využíva však len zlomok. India má jeden z najväčších svetových programov v oblasti slnečnej

[7] SARGSYAN, G. a kol. 2011. *Unleashing the Potential of Renewable Energy in India*. Washington : World Bank Publications, 2011. 64 s. ISBN 9780821387801. s. 18

energie, ktorý zahŕňa výskum a vývoj, využitie, testovanie a štandardizáciu, priemyselné a propagačné činnosti.

Solárna energia využíva fotovoltické články, ktoré sú umiestnené na strechách domov alebo komerčných budov, a taktiež kolektory, akými sú zrkadlá alebo paraboly, ktoré môžu zachytávať slnečné žiarenie po celý deň. O expandujúcom sektore solárnej energie svedčí 9 elektrární využívajúcich solárne články, 22 elektrární s fotovoltickým modulom, a 50 elektrární využívajúcich fotovoltické systémy[8].

2.3 Veterná energia

India je hneď po Nemecku najrýchlejšie rastúcim trhom veternej energie. Do polovice 90. rokov bolo na subkontinente nainštalovaných viac veterných výrobných kapacít než v Severnej Amerike, Dánsku, Veľkej Británii či Holandsku. Jednými z prvých veterných turbín inštalovaných v Indii bolo desať veterných turbín v blízkosti Okha v provincii Gujarat, ktoré boli vyvinuté dánskou spoločnosťou Vestas, dosahujú výšku 15 metrov a potenciál 46 092 MW.[9]

Výhody veternej energie spočívajú najmä v jej šetrnosti k životnému prostrediu, ide o čistý a bezpečný zdroj energie, montáž zariadení a ich uvedenie do prevádzky je otázkou iba niekoľkých mesiacov, nevyžaduje žiadnu spotrebu palív, teda dosahuje nízke prevádzkové náklady a nízke náklady na údržbu.

Oblasť, kde je nainštalované množstvo veterných elektrických generátorov, je známa ako veterná farma. Základné požiadavky na zriadenie veternej farmy pre optimálne využitie vetra sú nasledujúce:

- vysoká koncentrácia vetra na danom mieste
- adekvátna dostupnosť pôdy
- vhodný terén a dobrý stav pôdy

[8] Každý fotovoltický solárny systém, určený na výrobu elektrickej energie, pozostáva z prevodníka (alebo sústavy prevodníkov - solárne články, panely) dopadajúceho slnečného žiarenia na elektrický jednosmerný prúd a ďalších elektronických a elektrických obvodov (blokov), ktoré sú potrebné pre realizáciu žiadanej aplikácie. Parametre fotovoltického systému musia spĺňať požiadavky žiadanej aplikácie, požiadavky technických noriem a legislatívnych predpisov, bezpečnostné požiadavky a požiadavky na kvalitu.

[9] GLOBAL ENERGY NETWORK INSTITUTE. 2006. *Overview of Renewable Energy Potential of India* [online]. 2006. [cit. 2012-10-09]. Dostupné na internete: <http://www.geni.org/globalenergy/library/energytrends/currentusage/renewable/Renewable%20Energy%20Potential%20for%20India%5B2%5D_%5B1%5D-1_.pdf>

- jednoduchý prístup k údržbe miesta
- vhodná elektrická sieť v dosahu
- technicko-ekonomický výber konkrétnych turbín
- vedecky pripravený projekt.

2.4 Energia z biomasy

Biomasa zahŕňa pevnú biomasu (organický, nefosílny materiál biologického pôvodu), bioplyn (predovšetkým metán a oxid uhličitý produkovaný anaeróbnou digesciou biomasy a spaľovaný na výrobu tepla a / alebo elektriny), kvapalné biopalivá (kvapalné palivo z transformácie biomasy, používané hlavne v dopravných aplikáciách), a komunálny odpad (odpad produkovaný komerčnými a verejnými odvetviami a spaľované v osobitných zariadeniach na výrobu tepla a / alebo elektriny).

Najúspešnejšie formy biomasy sú vylisovaná cukrová trstina v poľnohospodárstve, zvyšky celulózy a papiera v lesníctve a hnoj. Biomasa môže priamo nahradiť fosílne palivá, a to omnoho efektívnejšie z hľadiska znižovania emisií oxidu uhličitého. Kjótsky protokol podporuje ďalšie využívanie energie z biomasy.

Podľa MNRE, India produkuje takmer 700 miliónov ton ročne z biomasy z poľnohospodárskych zvyškov, z ktorých približne pätina môže byť použitá na výrobu elektriny.[10] India je veľmi bohatou na biomasu. Má potenciál, ktorý predstavuje 19 500 MW (3 500 MW z kombinovanej výroby tepla a 16 000 MW z prebytku biomasy). Medzi štáty s najväčším potenciálom pre produkciu biomasy môžeme zaradiť Andhra Pradesh (200 MW), Bihar (200 MW), Gujarat (200 MW), Karnataka (300 MW), Maharashtra (1000 MW), Punjab (150 MW), Tamil Nadu (350 MW) a Uttar Pradesh (1000 MW).

3 PROGNÓZY PRE NASLEDUJÚCE DEKÁDY

Vďaka svojej geografickej polohe disponuje India bohatým potenciálom z hľadiska využitia všetkých obnoviteľných zdrojov energie. Je štvrtou najväčšou krajinou v súvislosti s inštalovaným výkonom elektrickej energie v oblasti obnoviteľných zdrojov. Spomedzi

[10] SARGSYAN, G. a kol. 2011. *Unleashing the Potential of Renewable Energy in India.* Washington : World Bank Publications, 2011. 64 s. ISBN 9780821387801. s. 18

obnoviteľných zdrojov zaznamenáva veterná energia najvyšší rast, a perspektívu Indie možno vidieť aj v jej pozícii špičkového hráča na svetovom trhu slnečnej energie do budúcnosti.

Snahou Indie je poskytnúť spoľahlivé dodávky energie prostredníctvom rozmanitého a udržateľného palivového mixu, ktorý sa zaoberá najmä bezpečnostnými záležitosťami, komerčným využitím potenciálu obnoviteľných zdrojov energie, odstránením energetickej chudoby, zabezpečením dostupnosti dodávok energií a ich cenovej dostupnosti a v konečnom dôsledku tak pripraviť krajinu na bezprostredný energetický prechod k obnoviteľným zdrojom energie.

Dňa 7. novembra 2012 sa v meste Naí Dillí konalo Indo-ASEAN zasadnutie na ministerskej úrovni o spolupráci v oblasti obnoviteľnej energie. Dôraz na využitie obnoviteľných zdrojov energie kládol vo svojom prejave aj minister MNRE, Dr. Farooq Abdullah: *„Svet sa nachádza v prechodnej fáze a energie sú preň centrom pozornosti. Musíme postupne prejsť na čistejšie zdroje energie, a to sa môže uskutočniť s rastúcim nasadením obnoviteľných energetických technológií.“*[11]

Odhadovaný potenciál obnoviteľnej energie je vo výške približne 85 000 MW z komerčne využiteľných zdrojov: vietor 45 000 MW, malé vodné elektrárne 15 000 MW, biomasa 25 000 MW a solárna energia schopná generovať 35 MW na km^2.

Vláda Indie načrtla ambiciózne rozšírenie kapacít vo svojom jedenástom päťročnom pláne na roky 2007 až 2012, v ktorom navrhla doplnenie o ďalších 15 000 MW energie. Projekty veterných elektrární z toho tvoria 70 % (10 500 MW) a projekty malých vodných elektrární tvoria 9,3 % (1 400 MW). Celkové investície na rozvoj obnoviteľných zdrojov energie počas plánovaného obdobia sa očakávajú vo výške približne 2 mld. USD.[12]

Greenpeace International a European Renewable Energy (EREC) vo svojej správe vydanej v marci 2009 predpokladajú, že do roku 2050 bude približne 69 % elektriny vyrobenej v Indii pochádzať z obnoviteľných zdrojov energie. Inštalovaný výkon obnoviteľných energetických technológií porastie zo súčasných 38 GW na 1 659 GW v roku 2050, čo predstavuje podstatné zvýšenie v priebehu najbližších 42 rokov. Až do roku 2030

[11] MINISTRY OF NEW AND RENEWABLE ENERGY. 2012. *ASEAN-India Ministerial Meeting on Renewable Energy*. 2012. [cit. 2012-11-20]. Dostupné na internete: <http://mnre.gov.in/file-manager/UserFiles/minister_speech_Indo-ASEAN_ministerial_meeting_07112012.pdf>

[12] MINISTRY OF NEW AND RENEWABLE ENERGY. 2010. *India`s Renewable Energy Sector – Potential and Investment Opportunities*. 2010. [cit. 2012-10-09]. Dostupné na internete: <http://www.direc2010.gov.in/pdf/India%27s-RE-Sector-Potential-and-Investment-opportunites-SSM.pdf>

zostane vietor hlavným napájacím zdrojom. Po roku 2020 bude pokračujúci rast využívania vetra doplnený produkciou elektriny z biomasy a solárnej energie.

ZÁVER

Uhoľné elektrárne v Indii v súčasnosti poskytujú dve tretiny výrobných kapacít a vodné elektrárne dodávajú zvyšnú tretinu. India je obdarená obrovskými zdrojmi obnoviteľnej energie - solárnej, veternej, z biomasy a malých vodných elektrární. V skutočnosti technický potenciál týchto obnoviteľných zdrojov prevyšuje súčasnú inštalovanú kapacitu.

Existujú dva základné faktory ovplyvňujúce rozhodnutia krajiny týkajúce sa energetickej politiky. Jedná sa o problém *energie a rastu* a *energie a chudoby*. Prvá skupina problémov zahŕňa nutnosť zabezpečiť dostatočné dodávky energie na zabezpečenie kontinuálneho rastu, potrebu riešiť otázku neudržateľnej spotreby, a otázku zlepšenia schopnosti krajiny vysporiadať sa s vysokými cenami energií. Druhý súbor faktorov vyplýva z veľkých energetických nerovností, potreby prechodu od tradičných zdrojov na čistejšie zdroje energie, a nutnosti zabezpečenia dostatočnej energie potrebnej na odstránenie chudoby a poskytnutie základného minimálneho životného štandardu pre všetkých občanov.[13]

India je celosvetovým unikátom. Ako jediná vo svete má ministerstvo, ktoré je osobitne zodpovedné za rozvoj obnoviteľných zdrojov energie: Ministerstvo novej a obnoviteľnej energie, ktorého úsilím je znížiť závislosť na dovoze energie zo zahraničia, urýchlené zavádzanie systémov a zariadení obnoviteľných zdrojov energie, rozšíriť nákladovo efektívne dodávky energie do odľahlých oblastí s cieľom poskytnúť normatívnu úroveň spotreby pre všetky vrstvy obyvateľstva v celej krajine, a v konečnom dôsledku nahradiť palivá novými a obnoviteľnými zdrojmi energie.

Na základe analýzy potenciálu krajiny by bolo vhodné, aby India zamerala všetko úsilie a investície na urýchlenie zavádzania týchto udržateľných energetických zdrojov predtým, než by sa vydala na rovnakú cestu fosílnych palív ako západné krajiny. Zavádzanie veternej, slnečnej energie, energie z biomasy a vodnej energie by mohlo pre Indiu znamenať vytvorenie vysoko kvalitných pracovných miest z domácich zdrojov. Rozšírenie elektrickej

[13] NORONHA, L. – SUDARSHAN, A. 2009. *India`s Energy Security*. 1. vyd. Oxon : Routledge, 2009. 258 s. ISBN 0-203-88436-1.

siete medzi všetkými štátmi Indie, a nakoniec aj medzi susednými štátmi prispeje k rozvoju medzinárodného obchodu a spolupráce na celom subkontinente.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] NORONHA, L. – SUDARSHAN, A. 2009. *India`s Energy Security*. 1. vyd. Oxon : Routledge, 2009. 258 s. ISBN 0-203-88436-1.

[2] SARGSYAN, G. a kol. 2011. *Unleashing the Potential of Renewable Energy in India.* Washington : World Bank Publications, 2011. 64 s. ISBN 9780821387801.

[3] Global Energy Network Institute. *Overview of Renewable Energy Potential of India*.: 2006. Dostupné na: http://www.geni.org/globalenergy/library/energytrends/currentusage/renewable/Renewable%20Energy%20Potential%20for%20India%5B2%5D_%5B1%5D-1_.pdf [citované 9. októbra 2012]

[4] Ministry Of New And Renewable Energy. *ASEAN-India Ministerial Meeting on Renewable Energy*. 2012. Dostupné na: http://mnre.gov.in/file-manager/UserFiles/minister_speech_Indo-ASEAN_ministerial_meeting_07112012.pdf [citované 11. novembra 2012]

[5] Ministry Of New And Renewable Energy. *India`s Renewable Energy Sector – Potential and Investment Opportunities*. 2010. Dostupné na: http://www.direc2010.gov.in/pdf/India%27s-RE-Sector-Potential-and-Investment-opportunites-SSM.pdf [citované 9. októbra 2012]

[6] Ministry Of New And Renewable Energy. Renewable Energy for Sustained Economic Growth. 2012. Dostupné na: http://www.mnre.gov.in/file-manager/UserFiles/minister_speeche_04062010.pdf [citované 11. novembra 2012]

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Ing. Mariam Abdová

mariam.abdova@gmail.com

Školiteľ: doc. Ing. Obadi Saleh Mothana, PhD.

POTENCIÁL INDEXOVÝCH FONDOV V RÁMCI KAPITALIZAČNÉHO PILIERA DÔCHODKOVÉHO SYSTÉMU V SR[1]

THE POTENTIAL OF INDEX FUNDS IN THE CAPITALIZATION PILLAR OF SLOVAK PENSION SYSTEM

Peter Árendáš

Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Nepriaznivý demografický vývoj a otázky ohľadne dlhodobej udržateľnosti priebežného systému dôchodkového zabezpečenia viedli na Slovensku k dôchodkovej reforme, ktorej výsledkom bolo zavedenie kapitalizačného piliera. V rámci kapitalizačného piliera vznikli dlhopisové, zmiešané a akciové fondy, ktoré však v dôsledku globálnej finančnej krízy a nadmerných štátnych zásahov do značnej úrovne prestali plniť svoju funkciu. Reakciou na tento stav bolo zavedenie indexových fondov. Tento článok sa zaoberá potenciálom indexových fondov stať sa plnohodnotnou a efektívnou súčasťou kapitalizačného piliera dôchodkového zabezpečenia v SR.

JEL: G23, G28

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: dôchodková reforma, kapitalizačný pilier, indexový fond

ABSTRACT

An unfavorable demographic evolve has led to a pension system reform in Slovakia. The capitalisation pillar has been adopted and bond-, mixed- and stock-funds have been created. But because of the global financial crisis and excessive government pressures the funds ceased to fulfil their function. As a result, index funds were created. This article analyses the potential of index funds to become an effective part of the capitalisation pillar of Slovak pension scheme.

KEYWORDS: pension system reform, capitalisation pillar, index funds

[1] Príspevok vznikol v rámci projektu VEGA (1/0329/11) „Kapitálový trh a jeho úloha pri podpore reálnej ekonomiky v rámci eurozóny“.

POTENCIÁL INDEXOVÝCH FONDOV V RÁMCI KAPITALIZAČNÉHO PILIERA DÔCHODKOVÉHO SYSTÉMU V SR

ÚVOD

Reakciou na nepriaznivý demografický vývoj a problémy s budúcou udržateľnosťou priebežného dôchodkového systému bola reforma, v rámci ktorej bol zavedený kapitalizačný pilier dôchodkového poistenia. Vznikol tak trojpilierový systém, kde prvý pilier je priebežný, čiže peniaze ktoré do neho plynú Sociálna poisťovňa obratom ruky použije na výplatu aktuálnych dôchodkov. Druhý pilier je kapitalizačný. V rámci druhého piliera si občania sporia na dôchodok prostredníctvom dôchodkových fondov spravovaných dôchodkovými správcovskými spoločnosťami. Tretí pilier je dobrovoľný a spočíva v doplnkovom dôchodkovom poistení. Jeho princíp je podobný ako v prípade druhého piliera.

Finančné prostriedky v rámci kapitalizačného piliera nie sú použité na výplatu aktuálnych dôchodkov, ale sú investované do rôznych druhov aktív, v závislosti od zamerania dôchodkového fondu. Každá dôchodková správcovská spoločnosť bola povinná vytvoriť tri typy fondov, s rozličnou mierou rizikovosti. Jednalo sa o konzervatívny, vyvážený a rastový fond. Neskôr boli premenované na dlhopisový, zmiešaný a akciový.

1 ZÁMERY A REALITA

Úlohou dlhopisového fondu je investovať finančné prostriedky do nástrojov peňažného a dlhopisového trhu. Z toho dôvodu by sa malo jednať o najmenej rizikový typ dôchodkových fondov, určený predovšetkým konzervatívnym investorom, alebo investorom blízko od dosiahnutia dôchodkového veku, ktorí si nemôžu dovoliť riskovať prudké výkyvy hodnoty svojich úspor.

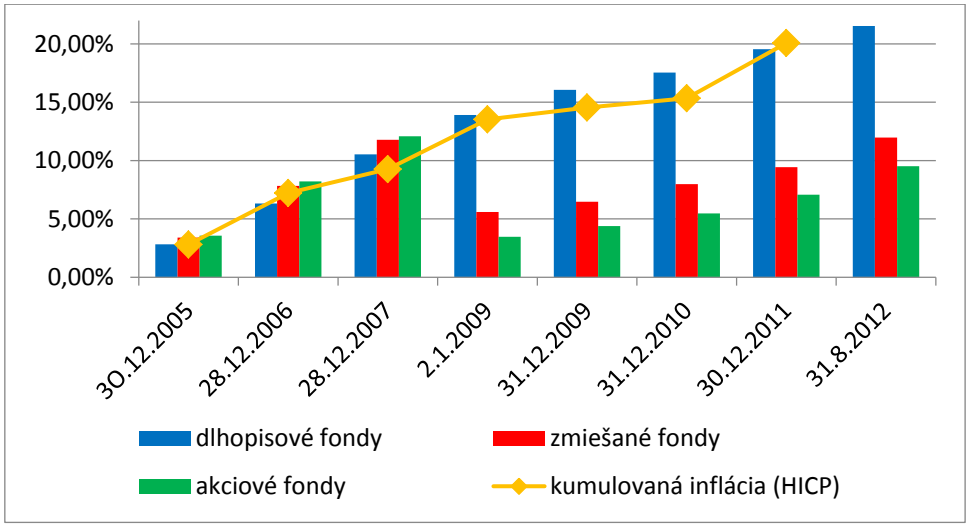
Zmiešaný fond by mal tvoriť určitý rizikový kompromis. Až 50% svojho portfólia môže investovať na akciových trhoch. Z toho dôvodu sa dajú očakávať vyššie výnosy, no tiež vyššia volatilita v porovnaní s dlhopisovými fondmi.

Akciové fondy môžu na akciové trhy umiestniť 80% svojich aktív. Z toho dôvodu sú považované za najrizikovejšie a mali by slúžiť predovšetkým poistencom s väčšími skúsenosťami a vyššou toleranciou rizika.

Na základe vyššie uvedených charakteristík jednotlivých typov fondov by účastníci druhého piliera mali mať možnosť voľby miery podstúpeného rizika na základe svojho investičného profilu. V dôsledku viacerých faktorov, počnúc globálnou finančnou krízou a končiac nadmernými štátnymi zásahmi, je však realita odlišná.

Už pred vypuknutím globálnej finančnej krízy sa jednotlivé dôchodkové správcovské spoločnosti správali konzervatívne. Prejavovalo sa to tým, že portfóliá zmiešaných a akciových fondov boli výrazne konzervatívnejšie ako požadoval zákon. Výsledkom bolo, že až do krízového roku 2008 vykazovali najvyššie kumulatívne zhodnotenie akciové fondy nasledované zmiešanými a dlhopisovými, no rozdiely vo výkonnosti boli oveľa menšie ako by sa dalo čakať. Pozitívom však bolo, že všetky typy fondov dokázali porážať infláciu, čo je pre úspešnosť dôchodkovej reformy kľúčové (Graf 1).

Graf 1: Kumulovaná výkonnosť dôchodkových fondov a inflácia



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa údajov ADSS a Eurostat

Po vypuknutí globálnej finančnej krízy v roku 2008 došlo k prudkému prepadu hodnoty dôchodkových jednotiek. Politickou reakciou na túto situáciu bolo zavedenie garancií. Nebol to však jediný vládny zásah do fungovania druhého piliera: „Zákon, ktorý bol pôvodne účinný od roku 2005, zaznamenal za posledných 6 rokov 21 (!) viac, či menej

podstatných noviel.“1 Dôchodkové správcovské spoločnosti museli vo všetkých typoch fondov garantovať kladné zhodnotenie na polročnej báze, s platnosťou od leta 2009. Reakciou dôchodkových správcovských spoločností bol extrémny nárast konzervatívnosti zamerania jednotlivých fondov. Zmiešané aj akciové fondy zlikvidovali takmer všetky svoje pozície na akciových trhoch. Priemerný objem akciových titulov v portfóliách akciových fondov klesol na 0,1%. Situácia dokonca zašla do takého extrému, že podiel medzi aktívami dislokovanými na dlhopisových trhoch v porovnaní s peňažnými trhmi bol vyšší v prípade zmiešaných fondov. Nakoľko dlhopisové trhy sú považované za riskantnejšie ako peňažné trhy a zároveň expozícia voči akciovým trhom bola v prípade zmiešaných aj akciových fondov takmer identická, blížiaca sa k nule, zmiešané fondy sa de facto správali rizikovejšie ako akciové.

V konečnom dôsledku je možné povedať, že dôchodkové správcovské spoločnosti od určitého momentu začali poskytovať tri typy fondov, pričom jediné čo ich odlišovalo bol názov, pretože svojím zameraním sa všetky správali ako dlhopisové. Aj z toho dôvodu sa zmiešané ani akciové fondy nedokázali vrátiť na predkrízové úrovne, navyše zmiešané fondy vykazujú vyššiu kumulatívnu výkonnosť ako akciové. S kumulovanou infláciou na báze HICP ku koncu rok 2011 dokázali držať krok len dlhopisové fondy, ktoré kríza nezasiahla.

2 INDEXOVÉ FONDY RIEŠENÍM SITUÁCIE?

Riešením vzniknutej situácie sa mali stať indexové fondy a zrušenie garancií vo všetkých typoch fondov okrem dlhopisových. Indexové fondy začali vznikať v priebehu apríla 2012. Ide tak už o štvrtý typ dôchodkových fondov. Ich úlohou je kopírovanie vývoja vybraného akciového indexu. Tým by mal byť eliminovaný vplyv nadmerného konzervativizmu dôchodkových správcovských spoločností a poistenci by mali dostať alternatívu k doterajším trom typom fondov, ktoré sa všetky správajú ako konzervatívne dlhopisové. Zrušenie garancií v zmiešaných a akciových fondoch zároveň malo viesť k zvýšeniu podielu rizikovejších aktív v ich portfóliách, tento zámer sa však doposiaľ nepodarilo naplniť.

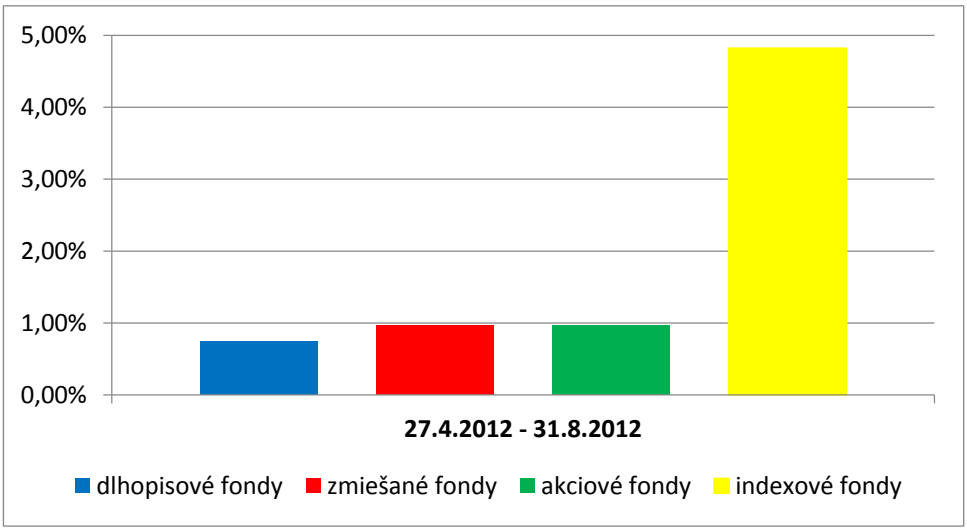
Hoci indexové dôchodkové fondy postupne vznikali od začiatku apríla 2012, väčšina z nich začala hodnotu dôchodkových jednotiek vykazovať až neskôr v priebehu mesiaca. Prvýkrát bola hodnota dôchodkových jednotiek u všetkých fondov vykázaná až k 27.4.2012.

[1] CHOVANCOVÁ, B. ŽOFČÁK, S. 2012. *Kolektívne investovanie*. Bratislava : Iura Edition, 2012. s. 348 ISBN 978-80-8078-449-2.

Ako ukazuje graf 2, od tohto dátumu až do konca augusta 2012 zaznamenali indexové fondy výrazný rast hodnoty dôchodkových jednotiek. Priemerné zhodnotenie sa vyšplhalo takmer na úroveň 5%.

Ako vidno, dlhopisové, zmiešané a akciové fondy za uvedené štvormesačné obdobie zaznamenali rast hodnoty dôchodkovej jednotky o menej ako 1%. Aj naďalej sa tak prejavuje nadmerne konzervatívne zameranie zmiešaných a predovšetkým akciových fondov, ktoré napriek svojmu mandátu držia v portfóliách len minimálny, často dokonca nulový podiel akcií. Táto skutočnosť síce znižuje riziko prepadu hodnoty, na druhú stranu však výrazne limituje rastový potenciál. Z toho dôvodu dokázali indexové fondy narásť oveľa výraznejšie. Dôvodom je, že indexové fondy mali po väčšinu svojej krátkej existencie alokovaných 80-90% svojich aktív do ETF zavesených na významné akciové indexy. Indexové fondy preto dokázali využiť priaznivý vývoj na akciových trhoch v letných mesiacoch roku 2012.

Graf 2: Výkonnosť jednotlivých typov dôchodkových fondov od 27.4.2012 do 31.8.2012



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa údajov ADSS

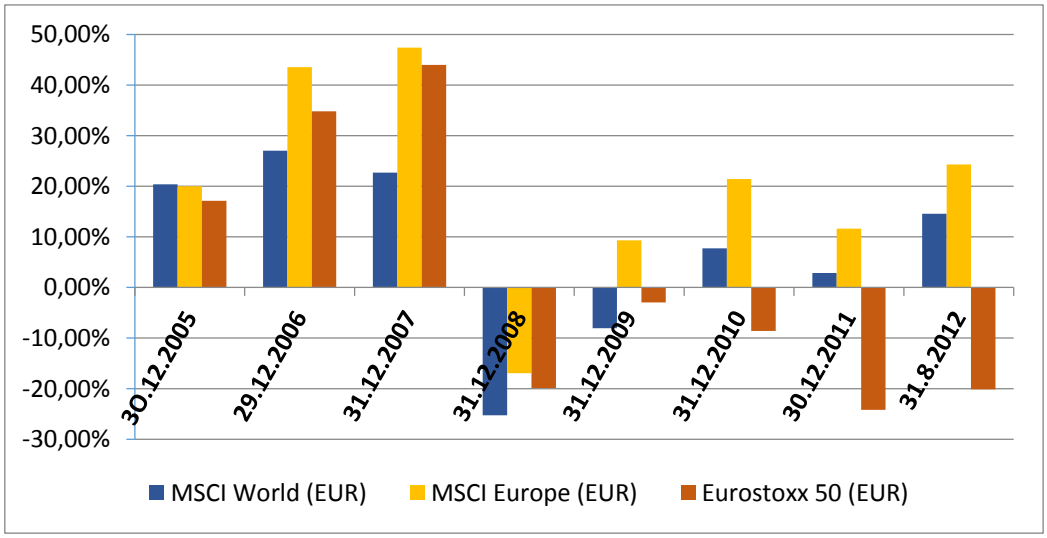
3 MODELOVANÁ VÝKONNOSŤ INDEXOVÝCH FONDOV V KOMPARÁCII S VÝKONNOSŤOU OSTATNÝCH DÔCHODKOVÝCH FONDOV

Napriek počiatočným úspechom je doba existencie indexových fondov v rámci kapitalizačného piliera slovenského dôchodkového systému príliš krátka na to, aby sa dali robiť závery o opodstatnenosti a efektívnosti ich zavedenia. Odpoveď na tieto otázky však môže výrazne naznačiť spätná analýza potenciálnej výkonnosti indexových fondov na základe historických údajov.

Hoci DSS je šesť a každá spravuje svoj vlastný indexový fond, referenčné indexy, ktorých výkonnosti sa jednotlivé fondy snažia „maximálne priblížiť“, sú len tri. Aegon, AXA, Allianz a VÚB nakupujú ETF s referenčným indexom MSCI World, Poštová banka MSCI Europe a ING Eurostoxx 50. Pre spätnú analýzu potenciálnej výkonnosti indexových fondov sú dôležité práve uvedené indexy, nakoľko ETF v portfóliách fondov majú len pomerne krátku históriu a preto na ich základe nie je možné vykonať analýzu od roku 2005, teda od vzniku dôchodkovej reformy a zavedenia kapitalizačného piliera.

Graf 3 zachytáva kumulatívnu výnosnosť referenčných indexov indexových fondov druhého piliera od spustenia kapitalizačného piliera až po súčasnosť. Ako ukazuje graf, všetky tri indexy v predkrízovom období prudko rástli, pričom k 31.12.2007 bola kumulovaná výnosnosť indexu MSCI World tesne nad 20% a indexov MSCI Europe a Eurostoxx 50 dokonca na úrovni okolo 45%. Rok 2008 a globálna finančná kríza síce priniesli prepad k hranici 20% pod východiskovými úrovňami, v nasledujúcich rokoch sa však hodnoty zhodnotenia indexov MSCI znovu vrátili do kladných čísel. To sa však nedá povedať o Eurostoxx 50, ktorý sa k 31.8.2012 pohyboval na podobných úrovniach ako počas krízového roka 2008. Dôvodom je štruktúra indexu, ktorý je zložený z akciových titulov výrazne citlivejších na súčasnú dlhovú krízu v Európe.

Graf 3: Kumulatívna výkonnosť referenčných indexov indexových fondov



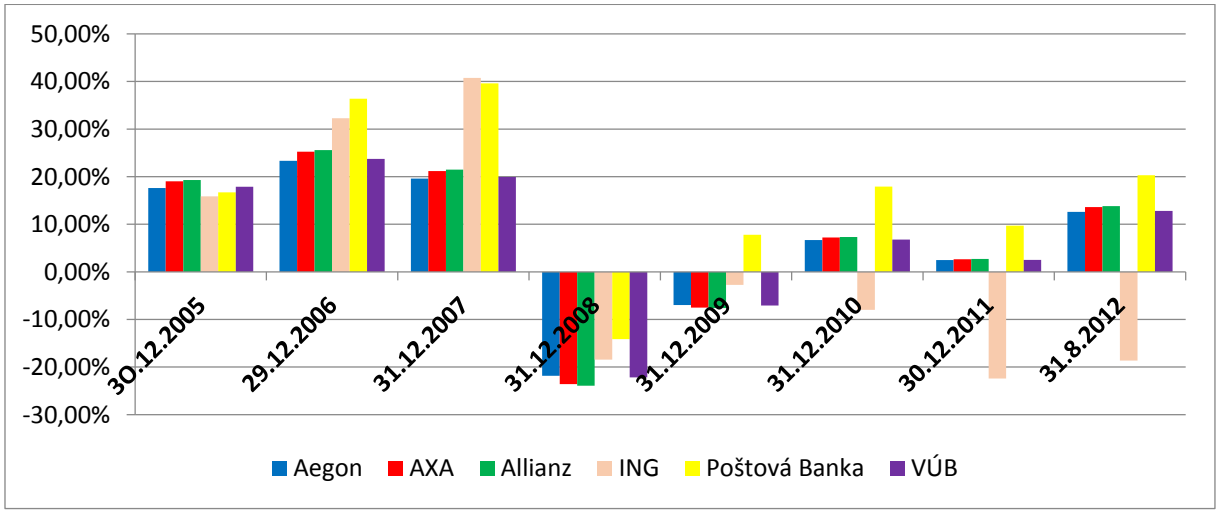
Zdroj: Vlastné spracovanie podľa údajov www.mscibarra.com a www.stoxx.com

Hoci historický vývoj hodnoty referenčných indexov môže napovedať o efektívnosti respektíve neefektívnosti indexových fondov druhého piliera, treba si uvedomiť, že hodnota dôchodkovej jednotky je ovplyvnená viacerými faktormi. Portfóliá fondov obsahujú ETF zavesené na niektorý z indexov, ktoré však nekopírujú hodnotu podkladového indexu na 100%, hoci sa tejto úrovni snažia čo najviac priblížiť. Medzi vývojom hodnoty indexu a dôchodkovej jednotky tak vzniká odchýlka. Tá je ešte viac prehĺbená tým, že nie všetky prostriedky fondu sú umiestnené do ETF, priemer za mesiace máj – august 2012 sa pohyboval od 83 do 95%, v závislosti od fondu. Tým sa samozrejme odchýlka od výkonnosti indexu prehlbuje ešte viac.

Potenciálny vývoj hodnôt dôchodkových jednotiek indexových fondov zachytáva graf 4. Hodnoty zachytené v grafe sú založené na vývoji hodnôt referenčných indexov jednotlivých fondov, pričom váha ETF v portfóliu sa rovná priemernej váhe ETF v portfóliu daného fondu za mesiace máj – august 2012. Výnos časti portfólia nealokovanej do ETF sa predpokladá na úrovni 0%, nakoľko podľa mesačných správ fondov by sa malo jednať o peňažné prostriedky, bez bližšej špecifikácie.

Ako vidno, indexové fondy sú napriek odchýlkam schopné do značnej miery kopírovať vývoj hodnoty referenčných indexov. Za predpokladu, že indexové fondy by vznikli ešte v roku 2005, spolu s ostatnými typmi dôchodkových fondov, pričom by mali rovnaké, alebo aspoň podobné zameranie ako v súčasnosti, všetky s výnimkou jediného by k 31.8.2012 vykazovali nárast hodnoty dôchodkovej jednotky o 10-20%. V strate takmer 20% by bol indexový dôchodkový fond od ING, ktorý by tak doplatil na slabú výkonnosť referenčného indexu Eurostoxx 50 za uvedené obdobie.

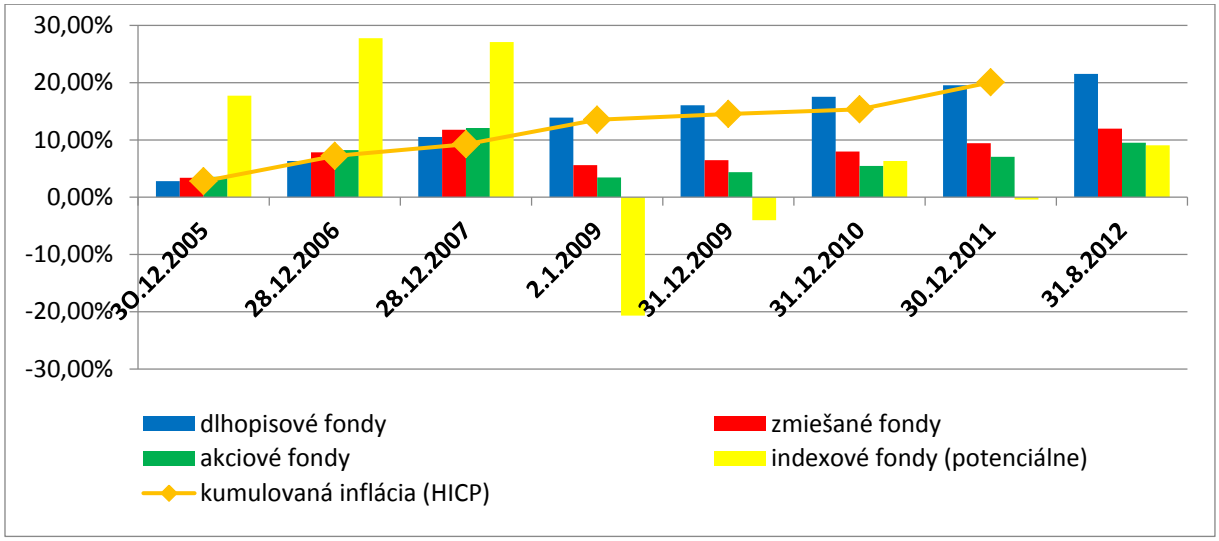
Graf 4: Modelovaná kumulovaná výkonnosť jednotlivých indexových fondov



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa údajov ADSS, www.mscibarra.com a www.stoxx.com

Graf 5 zachytáva komparáciu kumulatívnych priemerných výkonností dôchodkových jednotiek jednotlivých typov dôchodkových fondov a kumulatívnej inflácie podľa HICP, od spustenia dôchodkovej reformy v marci 2005 až do augusta 2012. Ako môžeme vidieť, najvyšší nárast vykazuje hodnota dôchodkových jednotiek dlhopisových fondov, ktoré sa dokázali vyhnúť prepadu počas globálnej finančnej krízy v roku 2008. Naopak, zmiešané a akciové fondy sa po roku 2008 začali správať nadmerne defenzívne, podiel akcií v ich portfóliách klesol na hodnoty blízke nule a preto nedokázali ťažiť z pokrízového rastu akciových trhov. Ich priemerná ročná výkonnosť v rokoch 2009-2012 sa pohybovala na úrovni dlhopisových fondov, ktoré si tak dokázali udržať výrazný náskok. Pravdepodobne najzaujímavejším výsledkom analýzy je posledné miesto namodelovaných indexových fondov. Tie by v prípade svojej existencie v súčasnej podobe už od marca 2005 vykazovali k 31.8.2012 najnižší priemerný rast dôchodkových jednotiek.

Graf 5: Komparácia výkonnosti modelovaných indexových fondov, ostatných typov dôchodkových fondov a inflácie



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa údajov ADSS, www.mscibarra.com a www.stoxx.com

ZÁVER

Ako ukazujú uvedené analýzy, indexové fondy síce počas prvých štyroch mesiacov od svojho založenia dosiahli výborné výsledky a dalo by sa povedať, že spĺňajú svoj účel, z dlhodobejšieho hľadiska je ich úspešnosť otázna. Modelovaná výkonnosť indexových fondov na základe ich aktuálnej štruktúry a historického vývoja ich referenčných indexov ukázala, že keby v súčasnej forme existovali hneď od spustenia dôchodkovej reformy v roku 2005, v priemere by sa jednalo o najmenej výkonný typ fondov. Na druhú stranu však treba zdôrazniť, že táto situácia vznikla predovšetkým vďaka extrémnym podmienkam na finančných trhoch v priebehu uplynulých rokov. Za normálnych podmienok stabilného vývoja svetovej ekonomiky a finančných trhov by sa malo jednať o dôchodkové fondy s najväčším rastovým potenciálom spomedzi štyroch skupín fondov, ktoré v súčasnosti na Slovensku sú.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] CHOVANCOVÁ, B. ŽOFČÁK, S. 2012. *Kolektívne investovanie*. Bratislava : Iura Edition, 2012. s. 348 ISBN 978-80-8078-449-2.

[2] http://epp.eurostat.ec.europa.eu

[3] http://www.adss.sk

[4] http://www.mscibarra.com

[5] http://www.stoxx.com

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA/OV

Ing. Peter Árendáš, PhD.

EUBA, NHF, KBaMF, Dolnozemská cesta 1, Bratislava 852 35

p.arendas@centrum.sk

ZÁKLADNÉ KONCEPTY BEHAVIORÁLNEJ EKONÓMIE
BASIC CONCEPTS OF BEHAVIORAL ECONOMICS

Miroslava Artimová
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

V prvej časti príspevku sa zaoberáme gnozeológiou ekonómie ako vedy a tiež neoklasickej ekonómie ako dominantného myšlienkového prúdu súčasnosti. Keďže na ekonómiu nazeráme ako na vedu apriórnu, potenciálne zlyhanie teórie musí byť nájdené v dedukcii alebo v pomocných axiómach.

Takto prichádzame v druhej časti k spôsobu odvodenia behaviorálnej ekonómie z ekonómie neoklasickej a to modifikovaním jej pomocných axióm, predovšetkým axiómy racionálneho rozhodovania.

V tretej časti predstavujeme zameranie našej dizertačnej práce na skúmanie vplyvu systematických odchýlok od racionálneho rozhodovania na nastavenie regulácie finančného systému.

JEL: D01, D03

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: epistemológia ekonómie, behaviorálna ekonómia, odchýlky od racionality

ABSTRACT

First section of the article deals with the epistemology of economics as a science as well as of neoclassical economics as the current dominant school of thought. As the economy is perceived as an a priori science, potential theory failure is to be found in the steps of deduction or in the auxiliary axioms.

Thus we come in the second part to the deriving method of behavioral economics from neoclassical economics, namely by the modification of its auxiliary axioms, especially rational decision-making axiom.

The third part presents the focus of our dissertation to investigate the effects of systematic deviations from rational decision-making on the setting of financial regulatory system.

KEYWORDS: epistemology of economics, behavioral economics, deviations from rationality

ZÁKLADNÉ KONCEPTY BEHAVIORÁLNEJ EKONÓMIE

ÚVOD

Ekonómia je sociálna veda. Základ ekonómie tvorí človek a jeho rozhodovanie.

Človek ako rozumová bytosť nepôsobí podľa zákonov, ale je schopný jednať podľa predstavy o zákonoch (Kant, 1990) a jeho rozhodovanie sa neriadi len matematickou logikou, ale je zasadené do sociálnych rámcov.

Komplexnosť takéhoto rozhodovania viedla v priebehu vývoja ekonómie k umelému ohraničovaniu jednania človeka. Zúženie aparátu ekonómie na matematický je príťažlivo prehľadné, ale aj nutne nesprávne. Súčasná dlhová kríza predstavuje dobré pole výskumu integrácie poznatkov o obmedzenej racionalite ekonomických subjektov do regulačných mechanizmov finančného trhu, čomu by sme sa chceli venovať v rámci dizertačnej práce.

1 GNOZEOLÓGIA NEOKLASICKEJ EKONÓMIE

1.1 Epistemológia ekonómie

Apriorizmus chápeme ako základné epistemologické východisko ekonómie (Mises, 1988). Koncept ľudského jednania tvorí počiatok ekonómie ako apriórnej vedy. Aprioristické usudzovanie je čisto koncepčné a deduktívne. Výsledkom teda môžu byť len tautológie a analytické posúdenie (Mises, 1988), keďže ľudské jednanie je nevyvrátiteľné (axióma).

Všetky implikácie ľudského konania sú odvodené z axiómy a už sú v nej zahrnuté. Na prvý pohľad tak deduktívne poznávanie neprináša nič nové (v zmysle poznania nových aspektov ľudského jednania). Aj napriek tomu je však kreatívne, pretože umožňuje rozšíriť naše porozumenie téz ľudského jednania.

Ekonómia je teda odvodená dedukciou z axiómy ľudského jednania a z jej charakteru vyplýva, že nemôže byť testovateľná empiricky.

To však neznamená, že aktuálny stupeň poznania je správny a definitívny. Pri vyvracaní, resp. zlepšovaní ekonomických teórií musí byť použitá metodológia vlastná ekonómii ako apriórnej vede (opísaná vyššie). Empirické dôkazy zlyhania teórie nie sú možné. Zlyhanie musí byť nájdené v dedukcii alebo v pomocných axiómach (ktoré platia len za určitých okolností).

Takto prichádzame k základom spôsobu odvodenia behaviorálnej ekonómie od

neoklasickej ekonómie ako dominantného myšlienkového konceptu v súčasnosti.

Behaviorálnu ekonómiu chápeme ako spôsob modifikovania neoklasickej ekonómie vyvrátením niektorých jej pomocných axióm (o ktorých aj sama uznáva, že platia len za určitých okolností).

1.2 Neoklasická ekonómia

Neoklasická ekonómia je založená na nasledujúcich predpokladoch: racionálne preferencie agentov, maximalizácia užitočnosti (zisku) a nezávislé konanie na základe dokonalej informovanosti. Teóriou úžitku je teória očakávaného úžitku. Uplatňuje sa metodologický individualizmus a má normatívny charakter. Veľký význam je prikladaný matematickému modelovaniu správania agentov.

Uvedené charakteristiky sú zároveň aj predmetom kritiky. V nasledujúcich podkapitolách detailnejšie rozoberieme tie, ktoré tvoria východisko pre rámec behaviorálnej ekonómie.

1.3 Zmena v predmete skúmania ekonómie

Človek ako objekt skúmania je pre vedu nespoľahlivý – nejedná striktne podľa zákonov ale môže jednať podľa predstavy o zákonoch (Kant, 1990). Uvedené platí v prípade, ak je predmetom skúmania ekonómie človek ako celok.

Avšak právom je možné sa domnievať, že práve z dôvodu komplexnosti takto jednajúceho človeka bol človek v priebehu vývoja ekonómie ako celok ohraničovaný. Výsledkom tohto vývoja je *racionálny ekonomický človek*, ktorý je však skôr karikatúrou človeka ako jeho skutočným predstaviteľom (Morgan, 1996).[1]

Smith (2005) či Mandeville (1988) nazerajú na človeka komplexne – ako na spleť sklonov, preferencií, nadaní a motivácií. Prvé explicitné a vedomé zjednodušenie prichádza v podobe konceptu *homo economicus* J.M. Milla.

Ďalej marginálna revolúcia, presadzujúca exaktnosť v ekonomickej vede, prisúdila ekonomickému človeku silné matematické schopnosti. Cieľom bolo špecifikovať ekonómiu ako vedu medzi ostatnými sociálnymi vedami a predovšetkým „vedeckým“ spôsobom

[1] Podstatou karikatúry je nielen zjednodušenie, ale aj zvýraznenie niektorých čŕt osoby za hranicu objektívnej pravdy (Morgan, 1996, s. 20).

zjednodušiť komplexnosť ľudského správania. A na tomto ohraničenom koncepte človeka bol vybudovaný celý súbor teoretických výsledkov neoklasickej ekonómie.

1.4 Teória racionálnej voľby

Teória racionálnej voľby je hlavnou paradigmou neoklasickej ekonómie. Slúži na formálne modelovanie ekonomického správania.

Za základný pojem pre zachytenie konceptu racionálneho rozhodovania je považovaná maximalizácia užitočnosti.

Racionalitu rozhodovania rozumieme ako subjektívne vnímanú racionalitu v zmysle stanovenia cieľa (v súlade s nemennými preferenčnými funkciami subjektu, ktoré spĺňajú predpoklady úplnosti, tranzitivity a nezávislosti) a následného posúdenia nákladov a výnosov konaní a určenia subjektívne optimálneho konania k dosiahnutiu stanoveného cieľa.

V rámci teórie racionálnej voľby sú všetky typy rozhodnutí, resp. vzory rozhodovania definované ako napodobňujúce vyššie uvedený proces.

Teória racionálnej voľby nevyšetruje pôvod a povahu ľudských motivácií, resp. vnútorných nákladov (sociologické, psychologické atď.).

V nasledujúcom texte poukážeme na pomocné axiómy, ktorých vyvrátenie, resp. modifikovanie predstavuje základy pre vznik behaviorálnej ekonómie.

2 ZÁKLADNÉ KONCEPTY BEHAVIORÁLNEJ EKONÓMIE

„Behaviorálna ekonómia aplikuje výsledky vedeckého bádania o individuálnych a sociálne podmienených, kognitívnych a emočných sklonoch ľudí pri vysvetľovaní ekonomických rozhodnutí“ (Baláž, 2009, s. 27).

Základy behaviorálnej ekonómie položili Kahneman a Tversky (1974) zverejnením článku *Judgement under Uncertainity: Heuristics and biases* v prestížnom časopise *Science*. Skutočný zrod behaviorálnej ekonómie však predstavuje až článok *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk* (Kahneman a Tversky, 1979).

2.1 Obmedzená racionalita

Prvou pomocnou axiómou, ktorej modifikácia predstavuje základ behaviorálnej ekonómie, je racionálnosť ekonomického človeka (aj keď tento produkt vedeckého zjednodušovania má dozaista v neoklasickej ekonómii významnejšie postavenie).

V prelomovom článku Kahnemana a Tverskeho (1974) boli rozpracované systematické odchýlky od racionality. Kahneman a Tversky v ňom opísali tri časté heuristické postupy pri uvažovaní (reprezentatívnosť, dostupnosť a ukotvenie).

Neskôr bol sformulovaný koncept obmedzenej racionality. Na prijímaní rozhodnutí sa podieľajú dva systémy (Kahneman, 2002) – systém 1 (produkt evolučne starších štruktúr mozgu), ktorého rozhodnutia sú rýchle, automatické, intuitívne; a systém 2, ktorý reaguje pomalšie, ale jeho výstupy sú výsledkom starostlivého zvažovania.

Tento prístup predstavuje návrat ku komplexnosti nazerania na človeka ako predmetu skúmania - koncept ohraničeného človeka je nahradený konceptom ohraničenej racionality, a teda významné priblíženie sa k skutočným motiváciám jednania.

2.2 Prospektová teória

V článku *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk* (Kahneman a Tversky, 1979), bola teória očakávaného úžitku prepracovaná do podoby tzv. prospektovej teórie, čím sa vlastne teória očakávaného úžitku stala podmnožinou prospektovej teórie pre tie prípady, kedy ekonomické subjekty konajú racionálne.

Pre novú teóriu úžitku je charakteristické odvodzovanie veľkosti úžitku od zmeny úžitku oproti nejakému referenčnému bodu, na rozdiel od tradičnej teórie úžitku, ktorá veľkosť úžitku odvodzuje od objemu majetku (Kahneman, 2002).

Ďalšou významnou súčasťou novej teórie je averzia k strate.

2.3 Normativizmus

Neoklasická ekonómia býva často kritizovaná za opisovanie ekonómie, v ktorej všetky jej tézy platia, a ktorá je a priori do značnej miery skreslená.

Príkladom je podmienka „ceteris paribus“ predstavujúca významnú súčasť testovania neoklasickej ekonómie. Zmysel tejto podmienky je skôr v čiastkových zisteniach „čo by sa

stalo, ak“, ale nemôže byť užitočná pri formulácii overiteľných predpovedí použiteľných v ekonomickom svete, ak predpokladá, že nedôjde k žiadnym externým zmenám (Lavoie, 1977).

2.4 Metodologický subjektivizmus

Teória racionálnej voľby kladie dôraz na kvantifikáciu a matematizáciu. Komplexnosť človeka ako objektu skúmania však smeruje skôr k pluralizácii metodológie.

Ohraničenie aparátu ekonómie na matematický je veľmi lákavé pre svoju jednoduchosť, presnosť, precíznosť a všeobecnú platnosť. Keď je však nejaký postup jednoduchý a všeobecne platný, je to v prípade ekonómie ako sociálnej vedy skôr jeho negatívum ako pozitívum.

Ľudské rozhodnutia sú okrem matematickej logiky zasadené aj do sociálnych rámcov. Keby sme z ekonómie urobili len aplikovanú matematiku, posudzovanie by bolo síce až príťažlivo prehľadné, ale nevyhnutne nesprávne.

Problematickým sa javí tiež využitie ekonometrie. Aj keď to určite nie je cieľom ekonometrie, akákoľvek množina dát môže byť napasovaná teoretickým modelom, resp. zvolený teoretický model môže byť potvrdený úpravou dát.

Minimálne je treba pripustiť, že výsledky sú ovplyvniteľné a metóda (na základe svojej povahy) nie je schopná rozlíšiť, či ide o vedecký objav alebo obyčajnú špekuláciu. Pozitivista pri zlyhaní testu nie je schopný povedať, či je chyba v predpokladoch, teórii alebo faktoch (Lavoie, 1977). A keďže fakty sú ľahko ovplyvniteľné, teória býva zriedkavo spochybnená.

2.5 Nadhodnotenie stupňa poznania preferencií

Dokázané systematické odchýlky od racionality poukazujú na skutočnosť, že ekonomický subjekt nepozná dokonale svoje preferencie, čo zvyšuje mieru jeho ovplyvniteľnosti.

Významným príkladom je framing, teda posudzovanie udalostí a javov na základe toho, akým spôsobom sú prezentované. Kahneman a Tversky predstavili tento koncept v článku *The Framing of Decisions and the Psychology of Choice* (Kahneman a Tversky, 1981), kde opísali rozhodovacie problémy, v ktorých ľudia systematicky porušujú dve

základné požiadavky racionality – konzistentnosť a koherenciu. Tieto zmeny v preferenciách vyplývajú zo psychologických princípov, ktoré riadia vnímanie rozhodovacieho problému a vyhodnocovanie alternatív.

2.6 Mentálne účtovníctvo

Mentálne účtovníctvo je kognitívna odchýlka od racionality a ako koncept bol rozvinutý Richardom Thalerom. Má tri základné zložky (Thaler, 1999): prvou zložkou je vnímanie možných výsledkov a následné vyhodnocovanie prijatých rozhodnutí. Druhou zložkou je priradenie týchto aktivít na špecifické mentálne účty. Treťou zložkou je frekvencia vyrovnávania týchto účtov. Podstatou je, že peniaze na jednom mentálnom účte nie sú perfektným substitútom peňazí na inom mentálnom účte.

Mentálne účtovníctvo tak ovplyvňuje rozhodovanie a považuje sa za počiatok behaviorálnych financií.

„*Behaviorálne financie sú interdisciplinárnou vedou, ktorá aplikuje poznatky o kognitívnych a emočných odchýlkach od racionality pri výskume ekonomických rozhodnutí na finančných trhoch*“ (Baláž, 2009, s. 211).

3 ZAMERANIE DIZERTAČNEJ PRÁCE

Vo svojej dizertačnej práci by som sa chcela venovať skúmaniu vplyvu systematických odchýlok od racionálneho rozhodovania na nastavenie regulácie finančného systému.

Vychádzajúc z poznatkov behaviorálnej ekonómie, resp. behaviorálnych financií by som chcela navrhnúť konkrétne doplňujúce opatrenia regulácie, ktoré by inherentne zahŕňali tieto poznatky.

Súčasná kríza zadlženia vo svete a v Európe poukazuje na rôzne odchýlky od racionality. Napríklad kognitívna disonancia sa zdá byť jednou z kľúčových (použitie racionalizujúcich postupov, aby sa zdôvodnila správnosť zotrvania pri starých myšlienkach). Snaha zachraňovať upadajúce štáty, resp. subjekty finančného trhu novými pôžičkami, resp. zadlžovaním nemôže byť vysvetľovaná inak. Príčinou kognitívnej disonancie na finančných trhoch sú mentálne náklady na prijatie nových skutočností. Aktuálne rodiaca sa banková únia predstavuje významné pole bádania vyššie spomenutého zamerania.

Za zaujímavé alternatívne pole výskumu v rámci integrácie poznatkov o odchýlkach od racionality do regulačných mechanizmov finančného trhu považujeme tiež tie oblasti finančného trhu, ktoré sú citlivé na framing, teda kde relevantné rozhodovanie môže byť do značnej miery dizajnované. Jedným z príkladov môže byť sporenie, ktoré zahŕňa zložitú problematiku sebakontroly, hyperbolické diskontovanie a iné odchýlky od racionality (Thaler a Mullainathan, 2008).

Cieľom integrácie poznatkov o odchýlkach od racionality je napomôcť ekonomickým subjektom rozhodovať sa racionálnejšie. Rozhodnutia môžu byť formované v zmysle zámerného obídenia tých javov, ktoré vedú k obmedzenej racionalite pri rozhodovaní.

ZÁVER

Einstein položil otázku (Mises, 1988), ako môže matematika, produkt rozumu, ktorý nezávisí na žiadnej skúsenosti, tak dobre zapadnúť do objektov reality, a teda či je ľudský rozum schopný objaviť bez pomoci skúsenosti, len prostredníctvom čistého uvažovania – znaky reálnych skutočností. A zároveň si aj odpovedal, že pokiaľ sa matematické teorémy vzťahujú na realitu, nie sú spoľahlivé, a pokiaľ sú spoľahlivé, nevzťahujú sa na realitu.

Koncept ľudského jednania tvorí počiatok ekonómie ako apriórnej vedy. Aprioristické usudzovanie je čisto koncepčné a deduktívne, a teda potenciálna zmena paradigmy je možná len nájdením chyby v dedukcii alebo v pomocných axiómach.

Takto prichádzame k základom spôsobu odvodenia behaviorálnej ekonómie od neoklasickej ekonómie ako dominantného myšlienkového konceptu v súčasnosti.

Empirické poznatky o ekonomickej realite (odklon od ohraničenej predstavy ekonomického agenta smerom k ohraničenej racionalite) predstavujú impulz pre vznik behaviorálnej ekonómie, ktorá vzniká modifikáciou pomocných axióm neoklasickej ekonómie.

Zaoberá sa kognitívnymi a emočnými odchýlkami od racionality v rozhodovacom procese subjektu. Súčasná dlhová kríza svojím charakterom predstavuje vhodnú oblasť výskumu integrácie poznatkov o obmedzenej racionalite ekonomických subjektov do regulačných mechanizmov finančného trhu, čomu by sme sa chceli venovať v rámci dizertačnej práce.

LITERATÚRA

[1] Baláž, V. *Riziko a neistota*. Bratislava: VEDA. 2009. ISBN 978-80-224-1082-3

[2] Kahneman, D. *Maps of Bounded Rationality: A Perspective on Intuitive Judgement and Choice (*Nobel Prize Lecture).: 2002. Dostupné na: http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2002/kahnemann-lecture.pdf [citované 18. októbra 2012]

[3] Kahneman, D.-Tversky, A. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*. 1974. Vol. 185, No. 4157, pp. 1124-1131.

[4] Kahneman, D.-Tversky, A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk**.** *Econometrica*. 1979. Vol. 47, No. 2, pp. 279.

[5] Kahneman, D.-Tversky, A. The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. *Science*. 1981. Vol. 211, No. 4481, pp. 453-458.

[6] Kant, I. *Základy metafyziky mravů*. Praha: Nakladatelství Svoboda. 1990. ISBN 80-205-0152-5

[7] Lavoie, D. C. From Hollis and Nell to Hollis and Mises. *The Journal of Libertarian Studies*. 1977. Vol. 1, No. 4, pp. 326-336.

[8] Mandeville, B. *The Fable of the Bees: or Private Vices, Public Benefits.* Indianapolis: Liberty Fund. 1988. Dostupné na: http://oll.libertyfund.org/?option=com_staticxt &staticfile=show.php%3Ftitle=846&chapter=66863&layout=html&Itemid=27 [citované 15. októbra 2012]

[9] Mises, L. *Human Action.* Alabama: The Ludwig von Mises Institute. 1988. ISBN 0-94546624-2

[10] Morgan, M.S. *The Character of ´Rational Economic Man´*. Department of Economic History, London School of Economics. 1996. Working paper No. 34/96. Dostupné na: http://eprints.lse.ac.uk/22412/1/34_96.pdf [citované 15. októbra 2012]

[11] Smith, A. *Theory of Moral Sentiments. São Paulo: MetaLibri. 2005.*

[12] Thaler, R. H. Mental Accounting Matters. *Journal of Behavioral Decision Making.* 1999. Vol. 12, No. 3, pp. 183-206.

[13] Thaler, R. H.-Mullainathan, S. *Behavioral Economics*. The Concise Encyclopedia of Economics. 2008. Dostupné na: http://www.econlib.org/library/Enc/Behavioral Economics.html [citované 20. novembra 2012]

KONTAKTNÉ ÚDAJE

Ing. Miroslava Artimová
Národohospodárska fakulta
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemská cesta 1
852 35 Bratislava
Slovenská republika
m.artimova@gmail.com
Školiteľ: Prof. Ing. Eva Horvátová, CSc.

LITTLE BIG CITY

Sergey Avetisyan
University of Economics in Bratislava

ABSTRACT

My paper is not devoted to research answers. My paper is about literature review about culture of city, understanding of city philosophy. In this paper we briefly want to understand old and new historical paradigms of city development. The paper is trying to deal with philosophy of the city, the relation between culture and urban growth, and about creative city in XXI century[1].

JEL: R11, N90

KEYWORDS: urban studies, city, creative economy

[1] *This work has been supported by the Slovak Research and Development Agency under the contract No. APVV-0101-10*

LITTLE BIG CITY

A great city is not to be confounded with a populous one.

Aristotle.

INTRODUCTION

Historically, the relationship between cities and the arts was a product of the patronage of the urban ruling class. Even by the time of Rome's decline, cities had a reputation for sheltering culture from the barbarians beyond the gates. In medieval Europe, and in Edo Japan, the concentration of artistic activity in large cities again depended on an urban elite that drew upon the ruling class and the church, and whose patronage supported and defined what Adorno termed a 'high culture'. Cities existed as mercantile centres and as symbols of authority, but artistic adornments were unambiguous signals, both of wealth and of prestige. Cathedrals and palaces became repositories of the fine arts and settings for performances of all kinds.[2] Since the 1970s and 1980s, the economy has been undergoing a process of transformation, from being international to being global. The rapid development of information and telecommunications technology and infrastructure is bringing advances such as the worldwide spread of finance and capital markets, round-the-clock availability of financial transactions, and the expansion of global operations by multinational enterprises; economies are transcending the framework of nation-states; and cultural mobility is also becoming global. This process has advanced the unbounding of various economic and cultural functions, but instead of being spatially dispersed, those various functions have been concentrated in a number of cities around the world.

1 PHILOSOPHY OF THE CITY

Urbanization is not simply a process of demographic growth of villages, towns, and cities: it involves many other social and special changes. For philosophical meditation aiming at a totality through speculative systematization, that is, classical philosophy from Plato to Hegel, the city was much more than a secondary theme, an object among others. The links between philosophical thought and urban life appear clearly upon reflection, although they need to be made explicit. The city and the town were not for philosophers and philosophy a

[2] Roger W.Caves. *Encyclopedia of the City,* ed. published in the Taylor & Francis e-Library, 2005. ISBN 0-203-56964-4 (Adobe e-Reader Format). pp.87-90.

simple objective condition, a sociological context, an exterior clement. Philosophers have thought the city: they have brought to language and concept urban life. Having contextualized the "cavalier" attitude mentioned at the beginning, particular aspects and problems concerning the urban can now be emphasized. In order to take up a radically critical analysis and to deepen the urban problematic, philosophy will be the starting point. This will come as a surprise. And yet, has not frequent reference to philosophy been made in the preceding pages? The purpose is not to present a *philosophy of the city*[3] but on the contrary, to refute such an approach by giving back to the whole of philosophy its placc in history: that of a project of synthesis and totality which philosophy as such cannot accomplish. After which the analytical will be examined, that is, the ways fragmentary sciences have highlighted or partitioned urban reality. The rejection of the synthetic propositions of these specialized, fragmentary, and particular sciences will enable us - to pose better - in political terms - the problem of synthesis. Durmg the course of this progress one will find again features and problems which will reappear more clearly. In particular, the opposition between use value (the city and urban life) and exchange value (spaces bought and sold, the consumption of products, goods, places and signs) will be highlighted.

1.1 Cities cannot think in nineteenth-century forms about twenty-first-century contexts

The relation between culture, urban growth and nation building was cemented in the eighteenth and nineteenth centuries as competition within the world system accelerated. It became the norm to collect artefacts from one's colonies and to place them in new museums that showcased economic power and global reach. Artefacts were taken from China, Persia, India and Africa and displayed in Berlin, Paris and London. These 'national treasures' represented clear claims of national and racial superiority, but were also important in creating a broader public interest in culture, and, importantly, in its visibility and its display. This process was at its most marked in the nineteenth century, and Evans[4] points out that it has become more common to disperse national cultural holdings to smaller centres for economic development purposes. Nonetheless, it is not uncommon to strip-mine one nation's treasures

[3] Lefebvre H. *Writings on cities.* 1996. English translation first published. Blackwell pub.Ltd. Oxford. ISBN:0-631-19188-7. p.p.86-92

[4] Evans, G. *Culture Planning: An Urban Renaissance?,* 2001. London: Routledge.

to enhance another.[5] As Jane Jacobs emphasized in her famous book on The Death and Life of Great American Cities[6], density and diversity generate serendipity, unexpected encounters and 'new combinations' that sometimes lead to innovation. Peter Hall, in Cities in Civilization[7], wrote about the importance of a creative milieu to the 'golden ages' of Athens, Rome, Florence, Vienna, London, Paris, New York and Los Angeles, among others. Creative milieux seem to have some things in common, including a certain density of communication, which seems to require a rich, old-fashioned, even overcrowded, traditional kind of city. Creative milieux are quintessentially chaotic but culturally many-sided: rich in fundamental knowledge and competence, with good communications both internally, through close physical proximity, and externally. The synergy comes from variation and diversity among activities that are often small scale.[8] Art is certainly social[9], but the reasons for its creation often transcend the "merely" communal. Becker explains one creates for the love of art, Caves[10] calls it "art for art's sake." Similarly, Bourdieu[11] claims that artists engage in "restricted production," making art only for a select and knowledgeable few, by doing so expressing indifference to popular approval. For many in the art world, art is an"alternative…"[12].

2 WHY ARE SOME CITIES SUCCESSFUL?

Spatial relations of proximity and separation exert profound effects on the functioning of the creative Weld, but cultural variations between different social groups and different places also modify these effcts in very tangible ways. A shared culture is often a signifcant asset in promoting knowledge exchange and innovative effort, just as cultural differences can result in costly misunderstandings, particularly where tacit knowledge is involved. Gertler[13] has documented a number of disruptive misunderstandings between Canadian users of advanced process machinery and German producers, due to culturally distorted flows of

[5] Roger W.Caves. *Encyclopedia of the City*. ed. published in the Taylor & Francis e-Library, 2005. ISBN 0-203-56964-4 (Adobe e-Reader Format). pp.87-90.
[6] Jacobs, J. *The Death and Life of Great American Cities.* 1961. New York: Random House.
[7] Hall, P. *Cities in Civilization*. 1998. London: Weidenfeld & Nicolson.
[8] Hall, P. 'Creative Cities and Economic Development', *Urban Studies*, 2000. Vol.37. pp. 639–649.
[9] Becker, H.S. *Art worlds.* 1984. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
[10] Caves, R. E. Contracts between art and commerce. 2003. *Journal of Economic Perspectives*, pp. 73–84.
[11] Bourdieu, P. The Market of Symbolic Goods. 1985. *Poetics,* Vol.14(1-2), pp.13–44.
[12] Thornton, S. *Seven Days in the Art World.* 2009. New York and London: W.W. Norton & Co Inc.
[13] Gertler, M. S. Being there: proximity, organization and culture in the development and adoption of advanced manufacturing technologies. 1995. *Economic Geography.* vol.71 pp.1–26.

information and contrasting codes of reference. In a complementary vein, Nonaka[14] has emphasized that common patterns of socialization promote more effective communication of tacit knowledge. In circumstances where bonds of trust have been established, communication is likely to be even further enhanced[15]. A vivid illustration of the play of cultural factors in processes of communication and innovation is presented in the now classic work of Saxenian[16], which traces out contrasts in the changing fortunes of high-technology Wrms in Silicon Valley and along Route 128 over the 1970s and 1980s. Firms in Silicon Valley were found to be relatively open to interchange with one another, whereas Wrms along Route 128 developed inward-looking cultures that eVectively insulated them from incursions of new ideas. As a result, according to Saxenian, Wrms in Silicon Valley displayed a distinctively greater propensity for adaptation, innovation, and survival than those located along Route 128.[17] Notwithstanding the emphasis on agglomeration in much of the above, we must recall that the geography of industrial innovation also needs to be set within a much more extensive spatial context. The nation is a critical nexus of social forces constituting a distinctive innovation system. Increasingly, too, much innovative activity today resides in relationships that are nothing less than global in extent. Some new ideas are also emerging about the social and economic role of creativity. The term creative economy now refers to the growing role of creative industries and creative people in our economy and society. The Oxford English Dictionary views that creativity involves invention, 'showing imagination as well as routine skill'. The creative economy concept has created a stir among both academics and economic development officials and planners. Much of the stir is directed at the concept of the creative class illustrated in the work of Richard Florida[18]. But Florida is not the only purveyor; two other authors – Howkins[19] and Landry[20] – describe more clearly the notions of the creative economy and the creative city respectively. 'The creative economy is a difficult category to nail down, but it is bigger and broader than we think, and it is much more than culture and the

[14] Nonaka, I. A dynamic theory of organizational knowledge creation. 1994. *Organization Science* vol.5. pp.14–37.

[15] Cooke, P. *Knowledge Economies: Clusters, Learning and Cooperative Advantage*.2002. London: Routledge. Uzzi, B., and R. Lancaster 'Relational embeddedness and learning: the case of bank loan managers and their clients'. 2003. *Management Science* vol.49. pp.383–99.

[16] Saxenian, A. *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128.* 1994. Cambridge, Ma.: Harvard University Press.

[17] SCOTT A. J. *Geography and Economy: Clarendon lectures in geography and environmental studies.* 2006. CLARENDON PRESS. OXFORD. pp.68-70.

[18] Florida R. *The Rise of the Creative Class.* 2002 New York: Basic Books.

[19] Howkins J. *The Creative Economy: How People Make Money from Ideas.* 2001. New York: Allen Lane, The Penguin Press.

[20] Landry, C. *The Creative City: a toolkit for urban innovators.* 2008. UK: Earthscan. ISBN:978-1-84407-598-0

arts. It joins together a broader range of industry sectors than those that traditionally have been classified as cultural, giving birth to the notion of the creative industries. But it also goes beyond a sectoral focus to embrace how creative roles or occupations are increasingly being found throughout the economy.' The idea of "creative cities" comes from urbanist Charles Landry, who began arguing in the late 1980s that cities need to mobilize creativity to be competitive and solve social problems. Specifically, Landry was suggesting that creative thinking and problem solving techniques be applied to all aspects of the urban environment, instead of being confined to the world of art and culture. The origin of the Creative City concept lay in thinking about why some cities seem to have adjusted to, even surfed the wave of, change over the last two decades. Cities like Barcelona, Sydney, Seattle, Vancouver, Helsinki, Galsgow, Bangalore, Ahmedabad, Curitiba, Rotterdam, Dublin, the cluster along the Emscher river in the Ruhr in Germany or around Zurich, Karlsruhe, Strasburg-these and other thriving cities seem to have made economic and social development work for them[21]. Others seem to have been passive victims of change, simply allowing in to happen to them. Successful cities seemed to have some things in common-visionary individuals, creative organizations and a political culture sharing a clarity of purpose.

3 CREATIVE CITIES AND THE FOURTH URBAN REVOLUTION?

In this sense, we are reminded of Ed Soja's work on the Postmetropolis: the new and still emerging urban form that is arising out of demise of the industrial, modern city. In this speculative but interesting theory, Soja develops the idea that the geo-history of urbanization has passed through three phases, or revolutions, over the course of the past 11000 years. The ferst he claims took place in the upland regions of Soutwest Asia and led to "the initial urban-based invention of full-scale agriculture". The second revolution emerges some five millennia later from the alluvial lowlands of the Fertile Crescent and represents "the formulation of the city-state and the city-based empire". The third emerges after another gap of five millennia or so within the emerging Industrial Revolution of Western Europe, and forms "the foundation of a specifically urban-industrial capitalism". Finally (and after a period of mere 150 years or so), Soja raises the question of whether, after a period of "intensive urban restructuring" since the 1970 we are passing into the the fourth uraban revolution-what he characterizes as his

[21] Landry, C. The Creative City: a toolkit for urban innovators. 2008. UK: Earthscan. ISBN:978-1-84407-598-0. p.3.

Postmetropolis.[22] The maturing of the globalized network of cities and its connected competitive drive has lad the world of cities to change dramatically over the last 15 years. Led by transnational businesses and, at times, parastatal institutions, global production networks and associatied supply chains have spread like tentacles throughout the world. This has changed the world's urban hierarchy with some cities rising in importance and others falling. Cities of every size in every location face periods of deep transition. In this new global dynamic, all cities, small and large, need to reassess and rethink their role and positioning regionally, nationally and globally. This chllaenges cities to think their opportunities and problems with ingenuity and to review their assets – or lack of them. Landry said that cities have had to ask themselves: who I am; where I go next; what is my identtity; what is distinictive about me and what are my assets? What are the conditions my city can create for people and institutions to think, plan and act with imagination and ride the wave of change so that it can benefit?

For future research we would specifically like to visualize and analyze dynamic processes of Cultural City. At first we are motivated to analyze one of eastern europe cities… Bratislava make a first steps become as a Creative City.

p.s. Bratislava likes to call itself "The Little Big City".

CONCLUSION

We have to revisit the philosophical basis and logic of the creative economy. Now everybody wants to be creative, every country wants to be creative, every city wants to be known as creative and by this way we must to understand fundamental changes in regional reality. Challenges of the new century started from the creative 'individual' to the creative economy, what a leap.

[22] Soja E. *Postmetropolis: Critical Studies of Cities and Regions.* 2000. Oxford: Blackwell. p. xv.

REFERENCES

1. Becker, H.S. *Art worlds.* 1984. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
2. Bourdieu, P. The Market of Symbolic Goods. 1985. *Poetics,* Vol.14(1-2), pp.13–44.
3. Caves, R. E. Contracts between art and commerce. 2003. *Journal of Economic Perspectives*, pp. 73–84.
4. Cooke, P. *Knowledge Economies: Clusters, Learning and Cooperative Advantage*.2002. London: Routledge. Uzzi, B., and R. Lancaster 'Relational embeddedness and learning: the case of bank loan managers and their clients'. 2003. *Management Science* vol.49. pp.383–99.
5. Evans, G. *Culture Planning: An Urban Renaissance?,* 2001. London: Routledge.
6. Florida R. *The Rise of the Creative Class.* 2002 New York: Basic Books.
7. Gertler, M. S. Being there: proximity, organization and culture in the development and adoption of advanced manufacturing technologies. 1995. *Economic Geography.* vol.71 pp.1–26.
8. Hall, P. 'Creative Cities and Economic Development', *Urban Studies*, 2000. vol.37. pp. 639–649.
9. Hall, P. *Cities in Civilization*. 1998. London: Weidenfeld & Nicolson.
10. Howkins J. *The Creative Economy: How People Make Money from Ideas.* 2001. New York: Allen Lane, The Penguin Press.
11. Jacobs, J. *The Death and Life of Great American Cities.* 1961. New York: Random House.
12. Landry, C. The Creative City: a toolkit for urban innovators. 2008. UK: Earthscan. ISBN:978-1-84407-598-0. p.3.
13. Lefebvre H. *Writings on cities.* 1996. English translation first published. Blackwell pub.Ltd. Oxford. ISBN:0-631-19188-7. p.p.86-92
14. Nonaka, I. A dynamic theory of organizational knowledge creation. 1994. *Organization Science* vol.5. pp.14–37.
15. Roger W.Caves. *Encyclopedia of the City,* ed. published in the Taylor & Francis e-Library, 2005. ISBN 0-203-56964-4 (Adobe e-Reader Format). pp.87-90.
16. Saxenian, A. *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128.* 1994. Cambridge, Ma.: Harvard University Press.

17. Scott A. J. *Geography and Economy: Clarendon lectures in geography and environmental studies.* 2006. CLARENDON PRESS. OXFORD. pp.68-70.
18. Thornton, S. *Seven Days in the Art World.* 2009. New York and London: W.W. Norton & Co Inc.

CONTACT TO THE AUTHOR

Sergey Avetisyan, Master's degree

Supervisor: Doc. RNDr. Viera Vlčková, CSc.

University of Economics in Bratislava, Dolnozemská cesta 1, 8562 35 Bratislava

avetisyan.sergej@gmail.com

OPATRENIA ECB AKO NÁSTROJ BOJA PROTI KRÍZE

ECB MEASURES AS THE TOOL AGAINST THE CRISES

Zoltán Baka

Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Článok sa zaoberá otázkou hospodárskej a finančnej krízy. Krizu približuje najmä z pohľadu nositeľov menovej politiky, ktorými sú centrálne banky. Článok charakterizuje postavenie ECB, zameriava sa na najmä na popis roly ECB, ktorú zohrala a zohráva počas finančnej krízy. Bližšie sú objasnené opatrenia, ktoré boli postupne prijímané s cieľom odstrániť negatívne javy krízy. Spomenutý okrem štandardných nástrojov menovej politiky je aj široký rámec neštandardných opatrení, ktorých prijatie mimo krízy by bolo nepredstaviteľné. Posledná časť sa venuje významu spolupráce medzi menovou a fiškálnou politikou.

JEL: G01

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: ECB, menová politika, nástroje ECB

ABSTRACT

The article deals with the question of the economic and financial crisis. Crisis is illustratred particularly in terms of monetary policy holders – central banks. The article focuses mainly on the description of the role, which ECB played and is playing during the financial crisis. Further clarifies measures which were undertaken to eliminate the negative phenomenom of the crisis. Besides the standard tools of monetary policy, the wide range of non-standard measures are mentioned, whose adoption before the crisis would had been inconceivable. In the last part the importance of cooperation between the monetary and fiscal policy is discribed.

KEYWORDS: ECB, monetary policy, ECB measures,

OPATRENIA ECB AKO NÁSTROJ BOJA PROTI KRÍZE

ÚVOD

Od vypuknutia prvých turbulencií na finančných trhoch, ktoré následne viedli k najväčšej finančnej a hospodárskej kríze od 30. rokov 20. storočia ubehli už viac ako štyri roky. Postupne sa jednotlivé svetové ekonomiky dostávajú z krízy, ktorá bola, resp. je výnimočná z hľadiska svojej proporcie, podmienok dopadu, trvania, ale i rozsahu.

Kríza mala dopad aj na chod, fungovanie krajín eurozóny. Jeden zo základných znakov krízy je pokles ekonomickej aktivity, ktorá uviedla krajiny do recesie. Finančná kríza spôsobila nárast rozpočtového deficitu a verejného dlhu.

Voľnejšia monetárna politika, masívne intervencie na pomoc finančného sektora a podporná fiškálna politika pomohli stabilizovať finančný systém a znížiť pokles dopytu domácností.

Dôležitú úlohu v časoch krízy zohrávali aj jednotlivé centrálne banky, ktoré sú nositeľmi menovej politiky. Súčasné prostredie, v ktorom dochádza k výkonu menovej politiky je komplikované z rôznych faktorov ako napríklad z heterogenity peňažného trhu, na ktorom prevláda vysoký stupeň neistoty a hlavne nedôvery, ale aj z faktu, že transmisný mechanizmus menovej politiky sa stal menej funkčným. Dôvera, ktorá sa budovala dlhé roky zrazu zmysla. Obchodní partneri si prestali vzájomne dôverovať, prevláda u nich obava ohľadom ďalšieho vývoja, čo predstavuje výrazné obmedzenie rozbehnutia ekonomickej aktivity. Z toho dôvodu je možné povedať, že efektívnosť menovej politky realizovanej podľa konvečných kritérií je týmto stavom, vývojom negatívne ovplyvnená. V podmienkach eurozóny je nositeľkou menovej politiky Európska centrálna banka (ECB), ktorá musela v čase krízy ustúpiť od svojich tradičných nástrojov a prijala väčší počet neštandardných opatrení s cieľom oživeniť ekonomiky, ozdraviť finačný sektor. Samozrejme pri zavádzaní týchto opatrení musela sledovať svoj základný cieľ a to udržanie cenovej stability. Opatrenia viedli k eliminácii krízy likvidity a poskytovania úverov a pomohli stabilizovať finančné trhy.

1 ECB V ČASE KRÍZY

Finančná kríza predstavuje výzvu pre vykonávateľov menovej politiky. Centrálne banky v snahe podporiť ekonomiky začali znižovať úrokové sadzby až sa takmer dostali blízko k nule a zavádzali široký rámec neštandardných nástrojov. Podľa člena Výkonnej rady ECB Lorenza Bini Smaghiho[1] kríza priniesla nasledovné ponaučenia:

- nezávislosť centrálnych bánk zostáva kritická k dosiahnutiu cenovej stability, najmä počas krízy
- jasne stanovený cieľ cenovej stability je dôležitý k ukotveniu inflačných očakávaní, čo môže pôsobiť ako automatický stabilizátor
- menová politika má byť orientovaná na strednodobé hľadisko. Snahou má byť jemné doľaďovanie menovej politiky na báze indikátorov, ako produkčná medzera, jadrová inflácia
- menové a finančné variabilné faktory by mali byť kľúčovým vstupom k stanoveniu strednodobých až dlhodobých rizík cenovej stability, najmä počas krízy
- cenová stabilita a finančná stabilita sú komplementárne.

V čase krízy je otázka nezávislosti centrálnej banky ešte dôležitejšia ako v časoch expanzie. Pri nepokojných trhových podmienkach centrálne banky musia realizovať opatrenia, ktoré predtým neboli vyskúšané, resp. nikdy neboli uplatňované. Tieto nástroje majú mať dopad na ekonomické rozhodnutia a musia byť účastníkmi trhu vnímané ako výsledok autonómnych rozhodnutí centrálnych bánk, zároveň však musia byť konzistentné s celkovým rámcom menovej politiky a nesmú podliehať tlaku realizátorov fiškálnej politiky. Dôvodom je to, že ak centrálna banka v čase krízy podľahne tlakom je pravdepodobné, že tak bude konať aj v časoch mimo krízy. Ak je centrálna banka prinútená prijať výnimočné opatrenia počas krízy je veľký predpoklad, že neodolá podobnému tlaku aj v dobrých časoch. Toto môže mať negatívny vplyv napríklad na inflačné očakávania a môže ohroziť efektívnosť opatrení prijatých počas krízy[2].

[1] Príspevok Lorenza Bini Smaghiho počas okrúhleho stola organizovaného Klubom absolventov chicagskej univerizity, Miláno 19. Januára 2011

[2] González-Páramo, J.M . príhovor na Oxfordskej univerzite, 24. November 2011

2 PRIJATÉ OPATRENIA

ECB tiež v čase krízy musela prijať nové opatrenia, ktoré predtým neuplatňovala. Snahou bolo aby tieto nové opatrenia, ktoré rozširovali škálu nástrojov ECBm nemali negatívny vplyv na dosiahnutie stanoveného cieľa cenovej stability a na jej nezávislosť. ECB musela zo škály opatrení vybrať v danom čase ten najvhodnejší k dosiahnutiu svojho primárneho cieľa.[3] Na jeseň roku 2008 začala ECB poskytovať likviditu v neobmedzenom rozsahu a s vyššou splatnosťou pre banky. V júni 2009 zaviedla nový program na kúpu dlhopisov denominovaných v mene EUR, ktoré boli vydané bankami so sídlom v eurozóne. Cieľom bolo naštartovanie trhov. Následne v máji 2010 po prehĺbení krízy v Grécku sa ECB rozhodla prijať nové opatrenia, tzv. program trhových centrálnych papierov. V ďalších mesiacoch sa opäť zintenzívnila činnosť ECB, keď začala kupovať dlhopisy rizikových krajín. Začiatkom septembra 2012 predstavitelia ECB vyhlásili, že sú pripravení na neobmedzený nákup dlhopisov všetkých rizikových krajín.

Tieto opatrenia majú snahu podporiť, povzbudiť investorov a zároveň by znamenali zníženie nákladov na financovanie najviac postihnutých krajín.
Centrálna banka by v čase krízy mala pôsobiť na predstaviteľov fiškálnej politiky, aby prijali kredibilné strednodobé rozpočtové opatrenia.

Jasne stanovený cieľ cenovej stability môže pôsobiť ako automatický stabilizátor v nejasných časoch. Vďaka dobre nastavenému inflačnému očakávaniu ECB bola schopná vyhnúť sa deflačnej špirále a zredukovať reálne úrokové sadzby spolu s nominálnymi sadzbami.

Počas finančnej krízy ECB zaviedla široký rámec neštandardných operácií.[4] Tieto operácie obsahujú v sebe riziká, ktoré vyplývajú zo svojej povahy, pretože ide o operácie, ktoré doteraz

---

[3] González-Páramo, J.M. Monetary and fiscal policy interactions during the financial crisis.ECB.2012
González-Páramo, J.M. Lessons form the crisis for monetary policy and financial stability. Peňažná, makroekonomická a finančná konferencia.Limassol.2010.
Stark, J.Monetary policy before, during and after the financial crisis.University Tubingen.2009
Papademos, L.Monetary policy and the „Great crisis“. 37. Ekonomická konferencia "Beyond the Crisis: Economic Policy in a New Macroeconomic Environment".2009

[4] Constancio, V. prezentácia výročnej správy ECB za rok 2012. Brusel, 25. apríl 2012

Constancio, V.príhovor počas série zlatých prednášok na Oficiálnom menovom a finančnom inštituticionálnom fóre (OMFIF). Londýn, 23. November 2011

Preaet, P.príhovor na ministerstve financií SRN. 2012

Preaet, P. 40. ekonomická konferencia Národnej banky Rakúska. 2012

ešte neboli overené a to samé prináša určité otázky. Hlavným cieľom neštandardných operácií zavedených ECB bolo rozšírenie sprotredkujúcej úlohy centrálnej banky. Toto malo byť určtitou náhradou pre medzibankové transakcie. ECB rozšírila svoje služby vo forme neštandardných opatrení, medzi ktoré môžeme zahrnúť:

- refinančné operácie s neobmedzeným objemom pridelených prostriedkov a s pevnou úrokovou sadzbou
- rozšírenie zoznamu aktív akceptovaných ako kolaterál
- dlhodobejšie refinančné operácie
- poskytovanie likvidity v cudzej mene
- priamy nákup špecifických dlhových cenných papierov

Začiatkom septembra 2012 vzhľadom na neustále stagnujúci vývoj v eurozóne a neutíchajúce obavy ohľadom ďalšieho vývoja doviedli ECB k predstaveniu nového nástroja, ktorý v časoch pred krízou nebol predstaviteľný. Prezident ECB, Mario Draghi, prestavil nový program takmer neobmedzeného nákupu dlhopisov krajín s vysokými nákladmi na úvery[5]. Cieľom programu je podľa Draghiho obnoviť rovnováhu na dlhopisových trhoch a zabrániť neodôvodeneným obavám o budúcnosť eura. Tento program by mal viesť k zníženiu nákladov štátov na požičiavanie prostriedkov na trhu. Deklarovaný nástroj je určený pre sekundárny trh a mal by pomôcť prekonať nezrovnalosti na finančnom trhu a zvýšiť dôveru investorov v euro a zažehnať ich obavu o budúcnosti eura.

Určitým rizikom neštandardných operácií je to, že finančný trh sa môže stať závislým od týchto operácií, od financovania zo strany centrálnych bánk, čo môže viesť k štrukturálnej zmene finančného sektora. Vytváranie peňazí centrálnych bánk môže mať vplyv na rast infláčného rizika.

Opatrenia ECB a národných bánk eurozóny boli realizované s cieľom zabezpečiť jednotnú transmisiu menovej politiky a hladké fungovanie platobných systémov v eurozóne.

Preaet, P. príhovor na 14. internej bankovej konferencii organizovanej Federánou rezervnou bankou Chicago a ECB. Chicago. 2011

[5] Tento zámer bol prezidentom ECB predstavený 6.9.2012 na pravidelnej tlačovej konferencii. Program neobmedzeného nákupu dlhopisov je označovaný ako outright monetary transaction. Ide o kontroverzný program, s prijatím tohto nástroja nesúhlasili ani všetci členovia bankovej rady, keďže jeden z členov bol proti. Nesúhlas s týmto program prejavila aj Bundesbank (nemecká centrálna banka).

Kríza prinútila príslušné orgány prijať opatrenia, ktoré by viedli k stabilizácii situácii, ochrane subjektov finančného trhu pred rizikami, následkami krízy a viedli k postupnému hospodárskemu rastu.

ECB hrala v tomto dôležitú úlohu a prijala príslušné opatrenia ako zníženie svojich základných úrokových sadzieb, zaviedla dodatočné nástroje k priamej adresnosti likvidity a financovaniu obmedzení v bankovom sektore. Tieto opatrenia viedli k získaniu času na prijatie štrukturálnych opatrení v finančnom sektore. Aj podľa slov hlavného ekonóma ECB, Petra Praeta tieto opatrenia sú podporné, nie sú jediným liekom na krízu. ECB nedokáže sama vyliečiť celý sektor, dôležitú rolu tu hrajú aj jednotlivé vlády, ktoré musia pokračovať v ich snahe zabezpečiť fiškálnu disciplínu, znovu nastoliť konkurencieschopnosť a odstrániť nedostatky na európskej úrovni.[6]

Ako bolo už vyššie spomenuté jedným z prijatých opatrení bolo aj znižovanie základnej úrokovej sadzby. Rada guvernérov reagovala na vývoj postupným znižovaním kľúčových úrokových sadzieb ECB. Ešte začiatkom októbra 2008 boli základné sadzby na úrovni 3,75%. Postupne však na jednotlivých zasadnutiach Rady guvernérov dochádzalo k ich postupnému znižovaniu. Najväčší pokles úrokových sadzieb bol zaznamenaný v roku 2009, keď v priebehu roka došlo k poklesu úrokových sadzieb až o 2,25 percentuálnych bodov na 1,00%. V roku 2010 úrokové sadzby zostali aj vzhľadom na určité upokojenie trhov a znaky zotavovania stabilizované. V priebehu roka 2011 dokonca na istý čas boli sadzby zvýšené na úroveň 1,50%, avšak koncom roka 2011 boli opäť znížené na 1,00%. V polovici roka 2012 došlo k zatiaľ poslednej úprave úrokových sadzieb, keď boli znížené na 0,75%. Dokonca jednodňová sterilizačná sadzba sa dostala na úroveň 0 %.[7]

Napätia na finančných trhoch mali negatívny vplyv na transmisný mechanizmus menovej politiky, preto Rada guvernérov prijala niekoľko neštandardných opatrení menovej politiky.

---

6 Praet, P.2012. Príhovor pred ministerstvom financií SRN.2012

Praet, P. 40. ekonomická konferencia Národnej banky Rakúska. 2012

Praet, P. príhovor na 14. internej bankovej konferencii organizovanej Federánou rezervnou bankou Chicago a ECB. Chicago. 2011

7 Znižovanie sadzieb sa dialo k nasledovným dátumom: 15.10.2008 3,75 %, 12.11. 2008 3,25%, 1.1.2009 2,50%, 21.1.2009 2,00%, 11.3.2009 1,50%, 8.4.2009 1,25%, 13.5.2009 1,00%, 13.4.2011 1,25%, 13.7.2011 1,50%, 9.11.2011 1,25%, 14.12.2011 1,00%, 11.7.2012 0,75% (zdroj: NBS dostupné na www.nbs.sk)

Išlo sa o reaktiváciu trhov s cennými papiermi, druhého programu nákupu krytých dlhopisov a opatrenia na zabezpečenie likvidity v cudzích menách.

V decembri 2011 schválila Rada guvernérov prijatie ďalších opatrení na podporu úverovej aktivity, vrátane dvoch dlhodobejších refinančných operácií s trojročnou splatnosťou. Hlavným cieľom týchto opatrení bolo riešiť vzniknutú situáciu, keď bankový sektor obmedzil poskytovanie úverov. Prijaté opatrenia mali pomôcť zvýšiť aktivitu bánk v tejto oblasti, čoho výsledkom mal byť nárast poskytnutých pre domácnosti a podniky.[8] Výsledný efekt nebol taký ako sa pôvodne očakávalo. Nedôvera na finančnom trhu bola vysoká a banky získané zdroje nepretavili do vyššieho objemu poskytnutých úverov, ale využili ich ako zdroje na zlepšenie svojej likvidity.

Dôsledky všetkých prijatých opatrení nie je možné ešte v súčasnosti objektívne, dôkladne zhodnotiť, pretože hodnotenie by malo byť z dlhodbého hľadiska. Aj keď nie všetky opatrenia mali za následok splnenie očakávaní, je možné však povedať, že postupne možno vidieť pozitívne výsledky, ktoré snáď nebudú len čiastočné, resp. dočasné. Došlo k stabilizácii finančného sektora, podmienky financovania bánk sa všeobecne zlepšili, a tým bola zvýšená aj emisná aktivita a znovuotvorenie niektorých segmentov finančných trhov. Súčasne však stále dopyt po úveroch zostáva slabý vzhľadom na stáli pokles hospodárskej činnosti a prebiehajúci proces prispôsobenia súvah v nefinančnom sektore.

ECB aktívne prispieva k zmierneniu finančnej a hospodárskej kríze v eurozóne. Prijaté opatrenia musia však samozrejme sledovať hlavný mandát ECB. Zníženie hlavných úrokových sadzieb na jednej strane môže viesť k zníženiu finančných nákladov jednotlivých subjektov finančného trhu, avšak na druhej strane môžu viesť k inflačným tlakom. Preto musí ECB neustále sledovať vývoj ekonomík a prijatie opatrení podmieňovať aj očakávaným budúcim vývojom.

Výnimočné opatrenia ECB by nemali odvádzať pozornosť od základných príčin krízy a nevyhnutých úprav v fiškálnej, štrukturálnej a finančnej oblasti. Menová politika nedokáže vyriešiť štrukturálne, fiškálne problémy, nedokáže vyriešiť problémy štátov s verejným dlhom. Môže však pomôcť získať čas. Tento čas treba však využiť na prijatie potrebných opatrení, ktoré by tieto problémy odstránili. Bola by škoda, ak by sa takto získaný čas premárni.

8 COSNTANCIO,V.. 2012. Hospodársky a menový vývoj v roku 2011,Brusel, apríl 2012

Inštitucionálna architektúra eurozóny, ale i Európskej únii musí zabezpečiť, aby členské štáty plnili stanovené povinnosti v súvislosti s obnovením fiškálnej udržateľnosti, konkurencieschopnosti. Architekútra má byť tak formovaná, aby bol zabezpečený účinný finančný dohľad. Je veľmi dôležité jasne vymedziť to, že centrálne banky nemôžu niesť zodpovednosť za to, čo je cieľom, náplňou napríklad fiškálnej politiky.

V tomto ohľade európski zákonodarci urobili významný pokrok v poslednej dobe. V dôsledku posilnenia fiškálnych pravidiel Paktu stability a rastu členské štáty teraz čelia silnejším nástrojom na zabezpečenie zdravej rozpočtovej politike, ktorá je nevyhnutná pre hladké fungovanie hospodárskej a menovej únie. Od jednotlivých krajín sa vyžaduje prijatie opatrení na zvýšenie konkurencieschopnosti politiky a opatrení na odstránenie finančnej nestability ich domácich ekonomík. Zriadenie európskych orgánov dohľadu a Európskeho výboru pre systémové riziká viedol k užšej spolupráci v oblasti mikro- a makroekonomického dohľadu v Európskej únii, ktorý bude zodpovedať jeho hlbokej hospodárskej a finančnej integrácii. Vytvorenie ochranného valu v podobe Európskej finančnej stability a Európskeho mechanizmu stability prispieva k celkovej stabilizácii. Poskytnutím finančnej pomoci súvisiacej so silnou a komplexné podmienenosti, mali by tieto mechanizmy aj príjemca dotácie krajinám viac času na riešenie štrukturálnych nedostatkov v konkrétnych odvetviach ich ekonomík.

Jednou z najaktuálnejších problematík rozberaných v súčanosti je banková únia, ktorá podľa niektorých ekonómov je najdôležitejšou záležisťou, ktorú riešili členské štáty Európskej únie po otázke jednotnej meny euro. Hlavným cieľom bankovej únie je vytvorenie väčšej stability, ktorá by obmedzovala vznik problémov, resp. by bolo možné tieto problémy riešiť na európskej úrovni. Stály predseda Európskej rady, Herman Van Rompuy vo svojich vyhláseniach uviedol, že sa týmto otvára možnosť pre krajiny, ktoré sa dobre správajú, aby využívali nástroje finančnej stability, aby ubezpečili trhy. Tieto prijaté opatrenia by mali napomôcť prispieť k navráteniu stability.

Prvým krokom k bankovej únie je spoločný bankový dohľad, pretože banky tak ako ich klienti, posunuli svoj výkon činnosti na medzinárodnú úroveň, kde dohľad vykonávaný len domovskou krajinou nemusí byť dostatočný. Hlavnú úlohu v bankovej únii by mala zohrávať Európska centrálna banka. Spoločný dohľad nad bankami v EÚ by mal zabezpečiť lepšiu

ochranu vkladateľov, prispeje k obnoveniu dôvery a pomôže utlmiť dosah prudkých výkyvov na trhoch na finančný sektor.

ECB by mali byť rozšírené kompetencie o nasledovné oblasti[9]:

- povoľovacia činnosť:ECB bude rozhodovať ohľadom udelení, odobratí licencie

- dohľad na mikro-úrovni: ECB bude realizovať dohľad na diaľku a dohľad nad kapitálom a pravidlami správy a riadenia banky

- dohľad na makro-úrovni: ECB bude zodpovedná za stanovenie dodatočných kapitálových vankúšov

- vedenie konaní a sankciovanie .

Aj keď k zavedeniu bankovej únii bude predchádzať ešte veľký počet rokovaní predstaviteľov jednotlivých štátov, očakáva sa jej postupné zavedenie v roku 2013. Za rozšírením prámocí ECB je snaha minimalizovať prehlbovanie krízy a snaha vytvoriť rámec, ktorý by chránil trhy pred jej vznikom v budúcnosti.

ZÁVER

ECB má stanovený primárny cieľ udržanie cenovej stability. Cenová stabilita je nevyhnutnou podmienkou pre finančnú stabilitu, ktorá je zas na druhej strane nevyhnutná pre efektívny výkon menovej politiky. Nerovnováhy na trhoch majú negatívny vplyv na ekonomickú aktivitu a následne aj cenovú stabilitu.

Po vypuknutí krízy ECB najprv nepoľavovala zo svojej nastavenej stratégie definovanej kľúčovými úrokovýcmi sadzbami.

Pádom Lehman Brothers kríza nadobudla nový rozmer, došlo k zvýšeniu jej intenzity a začala sa šíriť cez jednotlivé ekonomické sektory v globálnom vnímaní, postihujúc rozvinuté i rozvojové krajiny. Riziková averzia výrazne narástla a došlo k prepadu dôvery.

Tieto zmeny mali dopad aj na výhľad cenovej stability a inflačných rizík, ktoré sa znížili. Zároveň riziko finančnej stability narástlo. ECB a ostatné hlavné centrálne banky reagovali na túto novú situáciu uvoľňovaním menovej politiky. ECB postupne znižovala svoje kľúčovú sadzbu o 325 bázických bodov na úroveň 0,75%. Takéto výrazné zníženie sadzieb bol

[9] Makúch, J. *Euro a banková únia – výzvy a možnosti pre Slovenskú republiku*, Seminár SOPK, november 2012

výnimočným, dovtedy nevídamým krokom, avšak súvisel aj s dovtedy nevídanou krízou. Zároveň aj podpora likvidity nabrala výnimočný rozmer čo sa týka do veľkosti a rozsahu. Boli zavedené neštandardné operácie, ktoré súviseli s poklesom vôle jednotlivých bánk požičiavať si navzájom peniaze, dochádzalo k rastu nedôvery. Tieto opatrenia mali za následok významné zlepšenie situácie na peňažnom trhu.

Úloha, postavenie ECB je v súčasnosti v dôsledku krízy vystavovaná veľkej skúške. Často je diskutovaná otázka jej nezávislosti. Je potrebné, aby naďalej pokračovala vo svojom nastolenom trende a dokázala presadzovať svoju stanovenú politiku. Vzhľadom na to, že jednotlivé krajiny rozdielne rýchlo prekonávajú krízu a dopady krízy niektoré krajiny postihli viac, niektoré menej, musí ECB čeliť výzve, aby na jednej strane pri výkone svojej činnosti neobmedzovala rast, prekonávanie krízy v niektorých a na druhej strane nezhoršovala krízu v ostatných krajinách. Úspešné zvládnutie krízy môže upevniť jej postavenie a získať si dôležitý rešpekt účastníkov finančného trhu.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Asmussen, J.. príhovor. Centrum pre strategické a medzinárodné štúdie, Washington, 20. Apríl 2012

[2] Berger, H.– Harjes, T. – Stavrev. *The ECB´s monetary analysis revisited*.IMF working paper.European Department. 2008

[3] Constancio, V. prezentácia výročnej správy ECB za rok 2012. Brusel, 25. apríl 2012

[4] Constancio, V.príhovor počas série zlatých prednášok na Oficiálnom menovom a finančnom inštituticionálnom fóre (OMFIF). Londýn, 23. November 2011

[5] González-Páramo, J.M. *Monetary and fiscal policy interactions during the financial crisis.ECB.*2012

[6] González-Páramo, J.M. *Lessons form the crisis for monetary policy and financial stability*. Peňažná, makroekonomická a finančná konferencia.Limassol.2010.

[7] González-Páramo, J.M. príhovor. XXIV Moneda y Crédito Symposium, Madrid, 4 November 2011

[8] González-Páramo, J.M . príhovor na Oxfordskej univerzite, 24. November 2011

[9] Issing, O. ISSING. *The monetary monetary policy of the european central bank: Strategy and implementaion*. CESifo Forum.2000

[10] Makúch, J. *Euro a banková únia – výzvy a možnosti pre Slovenskú republiku*, seminár SOPK, november 2012

[11] Národná banka Slovenska. dostupné na http://www.nbs.sk/sk/statisticke-udaje/udajove-kategorie-sdds/urokove-sadzby/urokove-sadzby-ecb

[12] Papademos, L.*Monetary policy and the „Great crisis"*. 37. Ekonomická konferncia "Beyond the Crisis: Economic Policy in a New Macroeconomic Environment".2009

[13] Preaet, P.príhovor na ministerstve financií SRN. 2012

[14] Preaet, P. 40. ekonomická konferencia Národnej banky Rakúska. 2012

[15] Preaet, P. príhovor na 14. internej bankovej konferencii organizovanej Federánou rezervnou bankou Chicago a ECB. Chicago. 2011

[16] Remsperger, H. *Future challenges for the ECB*. CESifo Forum.2000

[17] Smaghi, L.B. *Lesson for monetary policy from the recent crisis*. "L'euro e la crisi internazionale".Miláno.2011.

[18] Stark, J.*Monetary policy before, during and after the financial crisis*.University Tubingen.2009

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA/OV

Mgr. Ing. Zoltán Baka
Ekonomická univerzita v Bratislave
Národohospodárska fakulta
Dolnozemská cesta 1
852 35 Bratislava
zoltan.baka@gmail.com
Školiteľ: prof. Ing. Otto Sobek, CSc.

HOW TO INNOVATE BUSINESS MODEL USING CANVAS

Richard Bednár

University of Economics in Bratislava

ABSTRACT

Innovation of business model is one of the basic roles in management of 21. Century. Turbulence of business environment, new technologies, distribution channels or communication tools offer companies new possibilities for developing their models. This paper explains at first concept of Canvas and afterwards shows possibilities, how to innovate business model of each company. We also add few case studies, manifesting their way of innovations.

JEL: M19, M20

KEYWORDS: business model, innovation, channels, cost, profit, customer, source, activities, partners, value

HOW TO INNOVATIE BUSINESS MODEL USING CANVAS

INTRODUCTION

Post-industrial 21. century is characterized by instability and turbulence in corporate environment. Companies are changing their structures, culture, sale, channels or relations with costumers. They are looking for new ways and possibilities, how to create competitive advantage and value, which is new and profitable. There are many ways how to innovate. In this paper we explain the way of changing separated parts of business model, using visual tool Canvas.

1 Business Model and Canvas

Business model is defined in two ways. At first, as a system of creating money. Here is used just aspect of cost, revenue and profit. „Business model we think economic activity - the flow of money inside and outside the organization for different purposes and different timing. This determines whether you return the money and therefore if you are attractive to their investors.“[1] But business model should define also value (benefit) of product. Because thanks creating value - company earns money. „The business model is a machine for making money, but it is important not only produce money, but also usurp them. The business model visualize company as a place of decisions and consequences, collection of resources and activities, in varying degrees of detail and operation view, which finally are there to offer value for to the customers.“[2] In our opinion, business model should clearly show and explain system of cooperation sources and activities creating value, which is interesting for customer and is so profitable, that is also interesting for entrepreneur.

The same authors defines also components of business model, which follow their opinions. In the first group belong concepts, which analyse model just from economical view: 1. John Mullins and Randy Komisar: revenue model, gross margin model, operating model, working capital model and investment model

[1] Mullins J. - Komisar R. 2009. Getting to Plan B., USA: Harvard Business Press, 2009, pp. 5. ISBN 978-1-4221-2669-1

[2] SLÁVIK, Š. 2011. Komparatívna analýza podnikateľských modelov. In *Ekonomika a manažment*, Vedecký časopis Fakulty podnikového manažmentu Ekonomickej univerzity v Bratislave. 2011. pp. 44 ISSN 1336-3301, Vol. 8., No. 3

2. Allan Afuah: profitability, industry factors, resources and positions

3. David Watson: competition, customer, economy, management, products and suppliers

As we said, a business model should analyse also value, so we inclined to the authors:

1. Johnson, Christensen and Kagerman: value added for customer, profit formula, key sources and key processes

2. Alexander Osterwalder, Yves Pigneur (Canvas): key sources, key activities, key partners, value proposition, channels, customer relationships, customer segments, cost structure, revenue streams

For our analysis and innovation of business model we use business concept Canvas, which analyse all the important components – processes, values, customers, economy and show the connection between them. Next positive is its complexity, flexibility and distance. For laymen is user friendly and for experts enough scientific and analytical. Also offer visualisation tool called Canvas (Table 1).

Table 1: Concept Canvas

<table>
<tr><td rowspan="2">Key partners</td><td>Key activities</td><td rowspan="2">Value proposition</td><td>Customer relationships</td><td rowspan="2">Customer segments</td></tr>
<tr><td>Key sources</td><td>Channels</td></tr>
<tr><td colspan="3">Cost structure</td><td colspan="2">Revenue streams</td></tr>
</table>

2. Innovation of Business Model

Concept Canvas has several possible applications: for analysis, benchmarking and as innovation tool. First step of innovation is to visualize business model of the company we

want to change. Afterwards is important to visualise competitors or the whole sector and compare them with the firm, look for variations, extremes, changes, tides and analyse the basic attributes of that sector. Next step is brainstorming, when the company create the ideas of innovation in each part of Canvas. It can change not only value, but also types of channels, which are not used by competitors, customer segment, revenue streams or other parts. Afterwards the firm chooses, which is real, would be interesting for customers and could be implemented. Then came the phase of testing in market. The result is just one innovation.

The first cars[3] were made by hand and were quite expensive, so only the rich people could buy them. In 1902, a young mechanic in the United States founded the car company that has his name - **Ford**. This name has become one of the most famous in the world and the Model T - Ford's most famous car. Henry Ford wanted to construct car with affordable price, which could buy each family. In 1908 **innovated activities** in manufacturing and invented a car assembly line system, which brought possibility to make several cars simultaneously. In this way Henry Ford could produce cars cheaper than anyone else. Unlike competitors he offers only one model, which helps him to maintain low cost. Model T began selling in 1909 for $ 850, but seven years later the price dropped to $ 260! Over the years, Ford has doubled the number of cars in the United States. Factories in Australia, Germany and the UK also produced Model T or the "Tin Lizzie" (Metal Lisa), as this car is popularly said. By 1927, when the Model T ceased to produce, were produced 15 million units.

Strawberry business can by analysed from sellers or farmer's view. We analyzed agricultural part. The role of this business is to sell strawberries (fresh or frozen) to hypermarkets or small markets. The company implants and grows the fruit, afterwards negotiates with groceries and when they have contract, the fruit company nuts the strawberries, packs and distributes them. The **cost structure** follows key activities – growing, picking, packing and distribution. The company Plantex in Piešťany is one of the firms, which **innovated** they **activities** and erased those, which are not necessary for their business – nutting, packing and distributing. They created the self-nutting,

[3] *História automobilu* [accessed October 10th 2012]. Available at: http://www.autodoplnky.cz/tuning-sk/historia-automobilizmu-1-cast-a356577

when the customers come to the field and nut the strawberries by themselves. When they finish, come to the cash and pay for the kilograms they have in basket. The price is 1,3 – 1,7 euros per kilogram. In comparing with hypermarkets, where the price is 2,7 - 4 euros, it is twice cheaper, but the agricultural companies, thanks to erasing activities and cost, earn the same money.

Czech producer of alcoholic drinks **Stock Plzeň** plans, because of high prices of eggs, canceling deliveries of eggs from partners and starting production from their **own resources**. Project Egg Sufficiency is response to rising price of raw material for the production of liquor. To produce one of the key products - Božkov egg - consumes Stock about 30 tons of egg yolks per month. The average price of eggs in the Czech Republic jumped in February by 10,4 percent and compared with the same month last year - up by nearly 40 percent. The process is under preparation and Interlacto Company prepares documents for Stock Plzeň on capital investment in breeding hens.

Company can **innovate value** using the same business model - just by creating new product. The example is the **MHD** – Mass Public Transport in Bratislava. They offer space for companies to advertise their products, NGO or people, who want to use out-of-home marketing. MHD rent space in and on their vehicles, in majority by mediator (BigMedia Company). So they innovate value (product), segment of customer and revenue streams. From this stream they have 3-4 % of revenue, but the smaller companies like Bus Karpaty has almost 30% from advertisement on their vehicles, what is not negligible.

Martinus.sk Ltd. sells books on the market since 1990 when it was founded a stone shop in Martin. In 2001 it **innovated distribution channel** and launched a new channel - online bookstores. Currently, the company is the biggest online bookstore in Slovakia based on traffic and sales, and one of the most important Slovak online stores (monthly - 600 000 customers[4]). Combining internet and stores creates a synergistic effect. Customers can see books in stores and then can buy them cheaper (cca 5%) in online shop.', or using mobile application Martinus. ,,Last year, the company achieved

[4] *Vitajte vo svete pohodlného nakupovania*. [accessed October 10th 2012]. Available at: http://www.martinus.sk/?uMod=other&uTyp=doc&uDoc=uvod

sales of internet and stone business € 7,4 million, in 2007 it was only 2,1 million euros." [5] It is thus one of the most successful Slovak projects with a similar concept as sales amazon.com.

The **innovation of channels** is not changing just from the stores to Internet channel but also in reverse – from Internet to stores. „According to the online survey of Mediaresearch Slovakia in August 2011, almost 54% of respondents still prefer store before online shopping. People need to test and try the product. Other reasons include fear of online shopping, complications and problems with claim a refund. The rest of the respondents said that they have little or no experience with this type of buying because it looks complicated, or requires personal information and expert advice at the store."[6] Because of these factors online retailers decided to return the stores. According to the experts „worldwide trend promotes personal pick of goods purchased from the Internet. In Slovakia started to sell in the stores all the major companies in the market."[7] Shops are mainly enlargement by extension of delivery places, which are offered for sale as an alternative to courier. „Internet Retail Group, which includes the six Czech and Slovak three online stores, led **Hej.sk**, with a turnover of 79.5 million euros in 2010, began to develop the concept of hybrid stores. In 2010, opened a branch in Prague, later in Brno and in January of 2012 in Bratislava."[8]

Innovation customer relationship defines changing connections between company and client. In the area of financial intermediation is the leading company in Slovakia OVB Holding, Inc. (financial intermediation, 2778 employee., 197.3 million. € - in Central and Eastern Europe). The principle of product is the intermediation between the client and the company that offers it. Unlike sellers in banks and insurance companies, the OVB Company is perfectly adaptable to customers by determining the

---

[5] MEŠKO, M. 2011. Manažér, ktorý má vo svojom mobilnom telefóne štyristo nápadov, ako zlepšiť predaj a komunikáciu so zákazníkom. In *Trend*. ISSN 1335-0684, 2011, roč. 11, č.41.

[6] BIEL, M. – CZWITKOVICZ, T. 2012. Z webu do kameňa a naopak. In *Trend*. ISSN 1335-0684, 2012, Vol. 12, No.4.

[7] *Nové trendy v internetovom nakupovaní.* [accessed October 10th 2012]. Available at: http://hnonline.sk/c1-55287930-nove-trendy-v-internetovom-nakupovani

[8] BIEL, M. – CZWITKOVICZ, T. 2012. Z webu do kameňa a naopak. In *Trend*. ISSN 1335-0684, 2012, Vol. 12, No.4.

sales representative, who will care of client. His job is to do the financial analysis and then plan, so he chooses the most suitable product (or group of products), procures the formalities and gives the client to sign the contract. All in absolute flexibility and knowledge of the opportunities and challenges client borders. This service is for free and the broker is paid by commission from the insurance company. (for loans - 2%, 5-10% insurances, building savings 1%). These commissions are split between the company and the agent.

Innovation of revenue streams is to create a free business model that provides its products and services for free. For example in newspaper business, the standard model generates revenue from sales of printed version at the newsstand. In addition to this form we can see the two other models. The first is to provide the content for free on websites and has revenue from premium parts. The system brings together piano news of few portals in Slovakia. The customer receives a single payment and has immediate access to premium content on the most important Slovak sites. The price is 3.90 euros per month or € 39 per year. The money will be distributed only among the sites that truly client visits. In the package Piano client receives services 52 services from major Slovak eleven sites: SME, economic newspaper, Pravda, Pluskal, Corsair, JOJ. Weekly, Medialne.sk, The Slovak Spectator, PC Revue and MeToo.sk. The second free model creates an income from another segment. Examples are the newsletters that are free and funded by advertising companies. They are competing with each other by costs (Bratislavské noviny - 208 000, in. Ba - 60 000, Kam do mesta - 40,000 copies) and distribution channels. The newspaper can be delivered to post boxes directly to people, or distributing them at public. As we said, they generate revenues from advertisements in paper form or in the Internet.

Daniel Svárovský (**Swarovski**[9]) was born in 1862 in the Czech Republic in the village Georgenthal today Jiřetín pod Bukovou. His parents owned and managed a small factory for processing crystal. Parents employed Daniel in its production. There he began his career. In 1883, Daniel Swarovski was sended by Gebrüder Feix to Vienna. There he gained experiences and was able to develop an electrically driven machine for grinding stone jeweler. In 1892 he gets patented machine. Daniel

[9]*Swarovski Elements.* [accessed October 10th 2012]. Available at:: http://www.esperky.sk/swarovski/

Swarovski had three sons: Wilhelm, Fritz and Alfredo. In 1911, together with the sons, he opened own factory. In 1913 he started to produce optically perfect crystal. Its production is still trade secrets. In 1919 he founded the company Tyrolit, which later focused on the development of grinding wheels. They are used to produce crystals. In 1931 Swarovski began to produce crystal ornaments on the clothes – Trimmings (today called Signity). They are small crystals, which can be easily applied to clothing and accessories. During his life Daniel created two innovations – **innovation of processes (technology)** and **innovation of customers segments -** in addition to classic Swarovski crystal jewelery can also be found on luxury handbags, watches, binoculars, glasses, headphones, USB keys, but also glasses. Furthermore, the use of Swarovski crystals to decorate the wedding dress, mobile phones or cars. Daniel Swarovski died in 1956 aged 94. The company also led his son.

CONCLUSION

Innovation of business model can be created by the changes, reconstruction or discovering new opportunities in every part of the Canvas. Companies can upgrade their key resources, activities, partners, create new value, or change the segment of customers, relationship with them or channel. Concept Canvas is a simple tool, as you clarify your business, create insight and upgrade selected part.

REFERENCES

[1] BIEL, M. – CZWITKOVICZ, T. 2012. Z webu do kameňa a naopak. In *Trend*. ISSN 1335-0684, 2012, Vol. 12, No.4.

[2] Mullins J. - Komisar R. 2009. Getting to Plan B., USA: Harvard Business Press, 2009, pp. 5 ISBN 978-1-4221-2669-1

[3] MEŠKO, M. 2011. Manažér, ktorý má vo svojom mobilnom telefóne štyristo nápadov, ako zlepšiť predaj a komunikáciu so zákazníkom. In *Trend*. ISSN 1335-0684, 2011, Vol. 11, No.41.

[4] SLÁVIK, Š. 2011. Komparatívna analýza podnikateľských modelov. In *Ekonomika a manažment*, Vedecký časopis Fakulty podnikového manažmentu Ekonomickej univerzity v Bratislave. 2011. pp. 44 ISSN 1336-3301, Vol. 8., No. 3

[5] *História automobilu* [accessed October 10th 2012]. Available at: http://www.autodoplnky.cz/tuning-sk/historia-automobilizmu-1-cast-a356577

[6] *Nové trendy v internetovom nakupovaní.* [accessed October 12th 2012]. Available at: http://hnonline.sk/c1-55287930-nove-trendy-v-internetovom-nakupovani

[7] *Swarovski Elements.* [accessed October 10th 2012]. Available at: http://www.esperky.sk/swarovski/

[8] *Vitajte vo svete pohodlného nakupovania*. [accessed October 14th 2012]. Available at: http://www.martinus.sk/?uMod=other&uTyp=doc&uDoc=uvod

CONTACT TO THE AUTHOR

Ing. Richard Bednár, PhD.

E-mail: richard.bednar@euba.sk

METODOLÓGIA SKÚMANIA KREATÍVNEJ EKONOMIKY V EMPIRICKÝCH ŠTÚDIÁCH

RESEARCH METHODOLOGY OF CREATIVE ECONOMY IN EMPIRICAL STUDIES

Eva Belvončíková
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

V súčasnosti sa globálna ekonomika posúva do kvalitatívne odlišného stupňa oproti ekonomike založenej na poľnohospodárstve či priemysle, dokonca odlišnej od globálnej ekonomiky založenej na znalostiach. Kreativita je považovaná za hlavný faktor rozvoja a preto sa do popredia dostáva kreatívna ekonomika. Keďže doteraz nebola jednotne vymedzená definícia tohto pojmu, existuje množstvo empirických štúdií, ktoré sa zaoberajú kreatívnou ekonomikou na základe dvoch základných prístupov – na základe kreatívnych povolaní a na základe kreatívnych odvetví. Cieľom príspevku je poskytnúť prehľad základných spôsobov skúmania kreatívnej ekonomiky v Európe a Severnej Amerike. Prvá časť je venovaná vymedzeniu pojmu kreatívna ekonomika. V ďalších častiach nasleduje analýza literárnych zdrojov a ich klasifikácia na základe prístupov ku skúmaniu kreatívnej ekonomiky. Posledná časť sa venuje metódam skúmania, ktoré boli použité vo vybraných publikáciách.

JEL: R10, L80

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: kreatívna ekonomika, kreatívna trieda, kreatívne odvetvia, lokalizácia, regióny (rozvoj regiónov)

ABSTRACT

Current global economy moves towards qualitatively different stage agaist former economy based on agriculture or industry, even different from the global knowledge economy. Creativity is considered as a main development factor and thus the creative economy moves to the front. As so far there does not exist generally accepted definition of the creative economy, there is a vast amount of empirical studies researching the creative economy from two basic approaches – on a basis of creative professions and from the viewpoint of creative industries. The aim of the paper is to offer the view on basic research approaches of creative economy in Europe and Northern America. The first part is devoted to creative economy definition. In following parts an analysis of literature and their classification on a basis of approaches into the creative economy follows. The last part deals with research methodology used in the chosen publications.

KEYWORDS: creative economy, creative class, creative industries, localisation, region (regional development)

METODOLÓGIA SKÚMANIA KREATÍVNEJ EKONOMIKY V EMPIRICKÝCH ŠTÚDIÁCH[1]

ÚVOD

Novým zdrojom ekonomického rastu sa podľa mnohých výskumov v súčasnosti stáva kreativita. Odvetvia dvadsiateho prvého storočia budú čoraz viac závislé na vytváraní znalostí prostredníctvom kreativity a inovácií (Laundry, Bianchini 1995). V súčasnosti sa autori nezhodli na definovaní tejto špecifickej ľudskej vlastnosti – kreativity, čo je však kľúčové pri definovaní pojmu kreatívna ekonomika.

Jeden z najvýznamnejších autorov zaoberajúci sa teoretickými východiskami a zároveň autor pojmu kreatívna ekonomika J. Howkins (2001) definuje kreativitu ako „schopnosť vytvoriť niečo nové“. V neskoršej publikácií Creative Ecologies (2009) ju charakterizuje ako „neuro-psychologický proces, pri ktorom dochádza k miešaniu emócií s radosťou, ktoré naštartujú vlastný myšlienkový pochod. Túto činnosť možno popísať, ale nie definovať“. Prejavom kreativity sú nápady, idei. Objavuje sa vo všetkých oblastiach ľudskej činnosti, či už sa jedná o umeleckú, vedeckú alebo ekonomickú kreativitu. Podľa neho kreativita nie je totožná s inováciou. Kreativita je vnútorná, osobná a subjektívna, zatiaľ čo inovácie sú vonkajším a objektívnym prejavom. Kreativita často riadi inovácie, ale inovácie nikdy nemôžu riadiť kreativitu.

Azda najznámejším autorom v tejto oblasti, ktorý sa zaoberá teóriou na národohospodárskej a regionálnej úrovni, je americký autor R. Florida. Vo svojej knihe s názvom The Rise of the Creative Class vymedzuje kreativitu ako „schopnosť vytvoriť zmysluplné nové formy“, čo je v súčasnosti rozhodujúcim zdrojom konkurenčnej výhody. Motorom súčasnej ekonomiky nie sú informácie alebo znalosti, ale ľudská kreativita. Identifikuje tri vzájomne prepojené typy kreativity, a to technologickú kreativitu (inovácie), ekonomickú kreativitu (obchod/podnikanie) a umeleckú a kultúrnu kreativitu. Podľa neho sa tieto typy kreativity vzájomne stimulujú a posilňujú, vytvárajú synergické efekty.

[1] Táto práca bola podporovaná Agentúrou na podporu výskumu a vývoja na základe zmluvy č. APVV-0101-10

Iní autori konštatujú, že neexistuje žiadna uspokojivá definícia kreativity, ktorá by zachytávala všetky rôznorodé aspekty. Podobne ako u Howkinsa, aj podľa nich spadá pod psychológiu. KEA[2] (2006), UNCTAD (Konferencia spojených národov pre obchod a rozvoj, 2010) pre účely svojich štúdií charakterizujú kreativitu ako vedeckú kreativitu, ekonomickú/hospodársku kreativitu a umeleckú tvorivosť. Pod pojmom vedecká kreativita chápu zvedavosť a ochotu experimentovať a hľadať nové spôsoby riešenia problémov. Ekonomická kreativita je dynamický proces vedúci k inováciám v oblastiach technológií, marketingu, a pod. Je zameraná na získanie konkurenčnej výhody. Umelecká tvorivosť zahŕňa predstavivosť a schopnosť generovať originálne nápady a nové spôsoby interpretácie sveta, vyjadrené v texte, zvuku alebo v obraze.

2 KREATÍVNA EKONOMIKA

Kreatívnu ekonomiku možno charakterizovať ako ekonomiku založenú na kreativite, resp. kreatívnych ideách. Keďže doteraz nenastala zhoda v definícií kreativity, existujú preto rôzne definície kreatívnej ekonomiky a ostatných kategórií súvisiacich s kreativitou, ako sú kreatívne odvetvia, kreatívne povolania, kreatívne aktivity.

Podľa autora pojmu kreatívna ekonomika J. Howkinsa[3] je táto „založená na novom spôsobe myslenia a konania. Primárnymi vstupmi sú naše individuálne zručnosti alebo talent, pričom ich naša kreativita transformuje na nové výstupy. V niektorých sektoroch hodnota outputu závisí od jeho jedinečnosti, v iných zase na tom, ako ľahko možno výstupy kopírovať a predávať veľkému množstvu ľudí. Kreatívna ekonomika spája myšlienky kreatívnych odvetví (creative industries), kultúrneho sektora (cultural industries), kreatívnych miest (creative cities), klastrov a kreatívnej triedy (creative class)“.

Kreatívnu ekonomiku možno rozpoznať na základe firiem a organizácií, ktoré sú v nej lokalizované. Je charakteristická nielen vysokým podielom kreatívnych jedincov na celkovom počte zamestnaných, ale aj značným množstvom výskumných inštitúcií alebo univerzít, ktoré sa podieľajú na výskume a teda i tvorbe znalostí (Florida 2002).

[2] KEA je Bruselská konzultačná agentúra so špecializáciou na sektory kultúra, médiá, zábavný priemysel, pričom spracovali viaceré, najmä Európske porovnávacie štúdie pre DG Kultúru napr. o autorských právach, kultúrnych statkoch, pravidelné štúdie dopadu a pod.

[3] oficiálna webová stránka Johna Howkinsa www.creativeeconomy.com

Niektorí chápu kreatívnu ekonomiku ako holistický koncept, ktorý sa zaoberá zložitou interakciou medzi kultúrou, ekonómiou a technológiou v súčasnom globalizovanom svete, kde dominujú symboly, texty, zvuky a obrázky. Iní sú zase pomerne skeptickí k tomuto „módnemu prvku“ a varujú pred zveličovaním jeho dôležitosti.

UNCTAD (2008) konštatuje, že aj napriek tomu, že neexistuje jednotná definícia tohto pojmu, narastá zhoda na základných aktivitách a ich interakcii v jednotlivých krajinách a na medzinárodnej úrovni. Kreatívna ekonomika:

- Môže podporovať tvorbu príjmu, tvorbu pracovných miest a zisky z exportu za súčasnej podpory sociálnej inklúzie, kultúrnej diverzity a rozvoja človeka,
- Je to sústava poznatkovo založených ekonomických aktivít s dimenziou rozvoja a vzájomne prepojených vzťahov na makro a mikro úrovni v rámci celkovej ekonomiky,
- V srdci kreatívnej ekonomiky sú kreatívne odvetvia. Možno ich chápať ako cykly tvorby, výroby a distribúcie tovarov a služieb, ktoré používajú kreativitu a intelektuálny kapitál ako primárne vstupy. Kreatívne odvetvia tvoria rozsiahlu a rôznorodú oblasť so vzájomným pôsobením rôznych kreatívnych aktivít siahajúcich od tradičného umenia a remesiel, vydavateľstva, hudby a audiovizuálneho umenia a divadla po technologicky intenzívnejšie skupiny aktivít orientované na služby, akými sú napr. film, televízia a rádio, nové média a dizajn. Akademická literatúra ani tvorcovia politík sa na obsahu a odvetviach patriacich pod „kreatívne odvetvia" nevedia zjednotiť, a to najmä vo vzťahu tohto pojmu k paralelnej koncepcii „kultúrne odvetvia“. Niekedy sa tieto pojmy stotožňujú, resp. používajú ako vzájomne zameniteľné, inokedy sa k nim pristupuje ako k rozdielnym pojmom. Vhodným spôsobom je preto definovať tovary a služby, ktoré tieto odvetvia tvoria.

3 PRÍSTUPY K VÝSKUMU KREATÍVNEJ EKONOMIKY

Z hľadiska výskumu existujú dva základné prístupy ku kreatívnej ekonomike. Jedna vetva skúma kreatívne odvetvia a druhá ju skúma cez kreatívne zamestnania, pričom sa zameriava i na úlohu prostredia (mesta).

Výskum kreatívnych odvetví sa prvýkrát realizoval v Británií v roku 1998 prostredníctvom Ministerstva pre kultúru, médiá a šport v roku 1998, pričom sa tento termín aj prvýkrát použil. Ekonomickým prístupom ich charakterizovalo ako „tie odvetvia priemyslu, ktoré majú pôvod v kreativite jednotlivca, zručnosti a talente, ktoré majú potenciál na tvorbu pracovných miest a bohatstva prostredníctvom vytvárania a využívania duševného vlastníctva“ (DCMS 1998). Vytvorilo klasifikáciu 13 odvetví, ktoré sa sledovali aj štatisticky (a viac krát sa revidovali, napr. v roku 2001). Pri identifikácii kreatívnych odvetví je ako vstup do výrobného procesu chápaná kreativita a ako výstup je chápané duševné vlastníctvo.

Jeden z klasifikačných systémov pre skúmanie kreatívnych odvetví stanovil J. Howkins, na základe ktorých skúma 15 odvetví (Howkins in Florida 2002). Do kreatívnych odvetví zaraďuje aj subjekty, ktoré sa zaoberajú výlučne výskumom a vývojom.

Komplexný pohľad na definovanie kreatívnych a kultúrnych odvetví ponúka štúdia KEA s názvom The Economy of culture in Europe (2006), ktorá preskúmala cca 30 národných definícií, ako aj vymedzenia medzinárodných organizácií, ako OECD, UNESCO, WIPO (World Intellectual Property Organisation), EUROSTAT LEG task force (pracovná skupina Eurostat v oblasti zamestnanosti v kultúre) a pod.

Floridove vnímanie kreativity v podobe vzniku nových firiem spolu s ním preskúmali Acs a Lee (2004). Skúmali vzťah podnikania a regionálneho prostredia, ktoré pozitívne ovplyvňuje diverzitu a kreativitu. Zároveň skonštatovali, že sociálna diverzita má tiež kladný vzťah k vzniku nových firiem. Skúmali tvrdenie, či „nízka úroveň bariér na regionálnych trhoch práce a rôznorodá kultúru priťahujú do regiónu istý druh ľudského kapitálu, ktorý podporuje inovácie a akceleruje informačné toky, čo vedie k vyššiemu počtu novozaložených firiem“. Uvedené výskumné otázky vyplývajú z Floridovho chápania kreativity v podobe 3T – technológie, talent a tolerancia. Štruktúru kreatívneho priemyslu a jeho geografické rozmiestnenie skúmali autori napr. v Holandsku a v Taliansku (Stam, Jong, Marlet 2008, Bertachinni, Borrione 2011), pričom sa zaoberali len vybranými kreatívnymi odvetviami. Najčastejšie sa potvrdila téza o priestorovej koncentrácií priemyslu najmä v aglomeráciách resp. veľkých mestách. Výnimkou boli kreatívne služby pre podnikateľov (creative business services – napr. technickí dizajnéri a reklamné spoločnosti), ktoré sú viac menej rovnomerne distribuované po celej krajine, keďže ich služby požadujú nielen veľké firmy, ale aj stredne veľké a menšie firmy. Taliansko je špecifickou krajinou v oblasti priemyslu známe svojimi

priemyselnými okrskami (industrial districts) a tzv. Tretím Talianskom. Autori štúdie sa zaujímali, či sa kreatívne odvetvia lokalizujú aj v týchto oblastiach zvyčajne mimo metropol, a orientovali sa na umelecké remeslá a dizajn. Práve uvedené odvetvia kreatívnej ekonomiky sa lokalizujú na vidieku a v malých mestách mimo veľkých metropol, čo „upozorňuje na dôležitosť skúmania individuálnych odvetví kreatívnej ekonomiky“ (Bertachinni, Borrione 2011). Spoločnou črtou každej štúdie boli aj otázky zamerané na podmienky lokalizácie, pričom podľa holandskej štúdie sú dôležitejšie lokalizačné kritériá kreatívnej triedy (podmienky na bývanie a trávenie voľného času) ako podmienky pre vznik firiem. Tento záver je výsledkom analýzy vzťahu koncentrácie kreatívnych odvetví v regióne a ich vplyvu na konkurencieschopnosť miest meranej indikátormi vzťahujúcimi sa na rast zamestnaných.

Druhým spôsobom skúmania kreatívnej ekonomiky je skúmanie kreatívnej triedy resp. kreatívnych profesií. V prehľade literatúry, ktorý sme mali k dispozícií, prevládal práve takýto prístup autorov. Mnohí autori, ako napr. Fritsch (2007), Boschma a Fritsch (2009), Hansen (2007), Moller, Tubadji (2009) ale skúmajú vplyv kreatívnej triedy na regionálny rast, inovácie a podnikanie, napr. zakladanie nových firiem, a tým prepájajú obidva prístupy. Základnou otázkou bolo skúmanie priestorového rozloženia kreatívnej triedy a jej koncentrácia, podobne ako pri kreatívnych odvetviach (Boschma, Fritsch, 2009, Fritsch 2007). Tzv. tvrdé a mäkké faktory lokalizácie v jednotlivých krajinách často zamestnávajú výskumníkov (Marlet, Voerkens 2005, Fritsch 2007), pričom dôležitým je aj fakt, či sú predmetom skúmania veľké aglomerácie resp. takzvané kreatívne mestá (Marlet, Voerkens 2005) alebo malé mestá či dokonca vidiek, napr. v Dánsku (Sorensen, Fuglson, Sundbo 2010). Markusen a Schrock (2005) dokazujú, že v USA pri výbere lokality umelcov nezaujíma potenciálna pracovná sila, ale miestna komunita a tzv. amenities (patria k mäkkým faktorom lokalizácie). Koncentrácia kreatívnych jedincov resp. ich disperzia a faktory ovplyvňujúce tento jav boli predmetom veľkej Európskej štúdie Technology, Talent and Tolerance in European Cities: A Comparative Analysis realizovanej v ôsmich krajinách, ktorej čiastkové výsledky za jednotlivé krajiny prezentujú štúdie napr. vo Veľkej Británií (Clifton 2008), v Nemecku (Boschma, Fritsch 2009), v Holansku (Marlet, Voerkens 2005) a vo Švédsku (Hansen 2007). Výsledky potvrdzujú nerovnomernosť lokalizácie kreatívnej triedy v Európe, pričom „regionálna klíma tolerancie a otvorenosti má silný pozitívny efekt na podiel kreatívnej triedy v regióne. ... Kultúrne efekty sú dokonca dôležitejšie ako mestská klíma sama osebe.“ (Boschma, Fritsch 2009). Autori štúdie zároveň upozorňujú na rozdiely

v urbanizácií, úrovni tolerancie a mobilite pracovnej sily medzi jednotlivými krajinami a na potrebu aplikovania uvedených skutočností do ďalších výskumov. V USA sa uvedenou problematikou zaoberali Knudsen, Florida, Stolarick, Gates (2008).

Najčastejšie používaným prístupom ku skúmaniu kreatívnej triedy je prístup R. Floridu (rozdelenie kreatívnej triedy na kreatívne jadro, kreatívnych profesionálov, zamestnaných bohémov a umelcov na voľnej nohe), pričom mnohí autori sa venujú nie všetkým typom kreatívnych jedincov, ale len napr. bohémom a faktorom lokalizácie v priestore (napr. Falck, Fritsch, Heblich 2009, Moller, Tubadji 2009, Florida 2001). Vývoj počtu pracovníkov v kreatívnych zamestnaniach v 90. rokoch 20. storočia skúmal v USA Gabe (2010). Zaujímavým záverom je fakt, že rast počtu zamestnaných v kreatívnych odvetviach automaticky nezaručuje regionálny rast (reprezentovaný kreatívnou prac. silou). Pre holandskú kreatívnu triedu (Marlet, Voerkens, 2005) nezohráva takú dôležitosť faktor tolerancie[4] ako napr. pre americkú spoločnosť (Florida 2001, Acs, Megeysi 2009). Zaujímavou výskumnou otázkou je mobilita kreatívnej triedy, ktorú v Európe skúmali napr. Martin-Brelot, Grossetti, Eckert, Gritsai, Kovács (2010). Autori zistili, že mobilita kreatívnej triedy v Európe je omnoho nižšia ako v USA (v Európe je to cca 50%, pričom je vyššia v krajinách strednej a východnej Európy ako v krajinách západnej Európy), pričom veľmi dôležitým faktorom boli tzv. osobné highlights (osobné trajektórie – blízkosť rodiny, priateľov, miesto štúdia alebo dokonca narodenia).

4 METÓDY SKÚMANIA KREATÍVNEJ EKONOMIKY

Autori výskumných štúdií a vedeckých článkov zvyčajne vo svojich prácach nepoužívali len jednu metódu, ale kombináciu viacerých spôsobov skúmania, aby dosiahli čo najdôveryhodnejšie výsledky a eliminovali prípadné chyby v predpokladoch a výpočtoch. Prehľad používaných metód uvádza nasledujúca Tabuľka 1:

[4] Florida pretavil kreativitu do známych 3T – technológia, talent a tolerancia. Na zvyšovanie ekonomického rastu potrebujeme podľa tohto chápania technológiu, talentovaných ľudí a tolerantné prostredie schopné prilákať kreatívnych jedincov. Na hodnotenie jednotlivých zložiek vytvoril tzv. index kreativity ako súborný ukazovateľ s ďalšími subindexami (Florida 2002).

Tabuľka 1: Metódy skúmania

Metóda	***Príklad***
Metódy merania priestorovej koncentrácie a odvetvovej špecializácie	
Hirschmannov - Herfindalov index	Marlet – Voerkens (2005)
Giniho koeficient	Boschma – Fritsch (2009)
Lokalizačný koeficient	Hansen (2007), Florida (2001), Markusen – Schrock (2005), Bertachinni - Borrione (2011)
Deskriptívna štatistika	Boschma – Fritsch (2009), Gabe (2006), Wojan – Lambert – McGranahan (2007), Florida (2001), Martin-Brelot, Grossetti – Eckert – Gritsai – Kovács (2010)
Regresná analýza	Knudsen - Florida – Stolarick – Gates (2008), Florida (2000), Fritsch (2007), Falck – Fritsch – Heblich (2009), Boschma – Fritsch (2009), Moller – Tubadji (2009), Stam - Jong – Marlet (2008)
Korelačná analýza	Marlet – Voerkens (2005), Florida (2000), Moller – Tubadji (2009), Florida –Acs – Lee (2004)
Shift-share analýza	Gabe (2006)
Prístup dynamického panelu založený na generalized method of moments	Moller – Tubadji (2009)
Prípadová štúdia	Acs, Megeysi (2009)
Analýza klastrov	Bertacchinni – Borrione (2011)

Zdroj: vlastné spracovanie podľa empirických výskumných štúdií

Metódy merania priestorovej koncentrácie a odvetvovej špecializácie boli najviac používané. V tejto súvislosti je potrebné spomenúť práce, kde sa používali Floridove indexy, na meranie regionálnej kreativity a diverzity napr. Bohemian index, melting-pot index, ktoré sú tiež lokalizačnými indexmi. Cieľom ďalších analýz bolo napr. zistiť kauzálne vzťahy medzi veličinami, napr. vplyv kreatívnej triedy na ekonomický rast. V týchto výskumných prácach boli uskutočnené regresné a korelačné analýzy (Knudsen - Florida – Stolarick – Gates 2008, Florida 2001, Fritsch 2007, Falck – Fritsch – Heblich 2009, Boschma – Fritsch 2009, Moller – Tubadji 2009, Stam - Jong – Marlet 2008, Marlet – Voerkens 2005, Florida –Acs – Lee 2004).

Vo viacerých prácach sa stretávame s používaním interview (štruktúrovaných, pološtruktúrovaných, neštruktúrovaných s otvoreným koncom) na získanie informácií o lokalizačných rozhodnutiach jednotlivcov alebo firiem dotazníkového prieskumu (napr. Florida 2001, Florida 2000) alebo kľúčových hráčov na úrovni miest (Clifton 2008) resp. telefonické interview na zistenie, či sú kreatívne odvetvia inovatívnejšie ako ostatné odvetvia hospodárstva (Stam, Jong, Marlet 2008).

Niektoré práce používajú kvalitatívne metódy výskumu. Prípadová štúdia sa zrealizovala v Dánsku (Sorensen, Fuglson, Sundbo 2010) za účelom zistiť, či aj malé mestá dokážu pritiahnuť kreatívnu triedu a podnietiť rozvoj podnikania a kreatívnej ekonomiky a ak áno, akým spôsobom. Acs a Megeysi (2009) sa zaujímali, či metropolitné územie Baltimore dokáže priťahovať a stimulovať kreativitu.

ZÁVER

Cieľom príspevku bolo analyzovať literatúru zaoberajúcu sa kreatívnou ekonomikou a poskytnúť prehľad základných spôsobov skúmania tejto problematiky. Na základe vyššie uvedených skutočností možno skonštatovať, že kreatívnu ekonomiku možno skúmať na základe kreatívnych odvetví alebo na základe kreatívnej triedy resp. kreatívnych povolaní. Niektorí autori však použili mix obidvoch prístupov a skúmali napr. vplyv kreatívnej triedy na ekonomický rast resp. zakladanie podnikov. Výber spôsobov skúmania závisí nielen skúmanej témy, ale aj toho, na akej úrovni regiónov sa skúma (v USA najmä štatistické metropolitné územia alebo veľké metropolitné územia, v prípade Európy zase NUTS 3 resp. NUTS 2 regióny alebo regióny trhu práce (v Nemecku). Dôležitým aspektom je aj zloženie tímu výskumníkov a ich zameranie a odbornosť. Voľbu vhodnej metodológie skúmania ovplyvňujú aj zdroje dát a typy ukazovateľov používané pri jednotlivých metódach, ktoré zároveň ale rešpektujú dostupnosť a špecifiká štatistických údajov v danej krajine. Používané metódy skúmania možno rozdeliť na kvantitatívne, kde autori používali najčastejšie metódy priestorovej koncentrácie a špecializácie v kombinácií s regresnými a korelačnými analýzami na zistenie kauzálnych vzťahov medzi skúmanými veličinami. Okrem toho výskumníci používali aj kvalitatívne metódy v podobe prípadových štúdií.

Uvedený prehľad literatúry môže slúžiť ako užitočný podklad pri neskoršom skúmaní možnosti rozvoja Slovenska v oblasti kreatívnej ekonomiky, resp. preskúmaní jednej zo širokých oblastí skúmania kreatívnej triedy, kreatívnych odvetví, kreatívnych miest alebo klastrov.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Acs, Z.J., Megyesi, M. Creativity and Industrial Cities: A Case Study of Baltimore. Entrepreneurship and Regional Development: An International Journal. 2009. Vol. 21, Issue 4, pp. 421 - 439

[2] Bertacchinni, E. E., Borrione, P. The Geography of Italian Creative Economy: The Special Role of Design and Craft-based Industries. Regional Studies. 2011. Ifirst article, pp.1-13.

[3] Boschma, R.A., Fritsch, M. Creative Class and Regional Growth: Empirical Evidence from Seven European Countries. Economic Geography. 2009. No. 85, Vo.4, pp. 391-423

[4] Clifton, N. The „Creative Class“ in the UK: An Initial Analysis. Geografiska Annaler, Series B. 2008. Vol.90, No.1, pp. 63-82

[5] Falck, O., Fritsch, M., Heblich, S. Bohemians, Human Capital, and Regional Economic Growth. Jena Economic Research Papers. 2009. No. 49, pp. 1-27. ISSN 1864 – 7057

[6] Florida, R. Economic Geography of Talent. Annals of the Association of. American Geographers. 2000. Vol. 92, No. 4, pp. 743-755

[7] Florida, R. Bohemia and Economic Geography. Journal of Economic Geography. 2001. Vol. 2, No. 1, pp. 55 – 71

[8] Florida, R. The Rise of the Creative Class: And How It's Transforming Work, Leisure and Everyday Life. 1st edition, New York: Basic Books, 2002. 434 p. ISBN: 978-0-465- 02477-7.

[9] Fritsch, M. 2007. The Geography and the Effect of Creative People in Germany. In: Jena Economic Research Papers. ISSN 1864-7057, 2007 – 001, 34 p.

[10] Gabe, T. M. Growth of Creative Occupations in the U.S. Metropolitan Areas: A Shift-Share Analysis. Growth and Change. 2006. Vol.37., No.3, pp. 396 – 415

[11] Hansen, H. K. Technology, Talent and Tolerance. The Geography of the Creative Class in Sweden, 2007. Dostupné na

http://lup.lub.lu.se/luur/download?func=downloadFile&recordOId=1001459&fileOId=1001518 [cit. 2011-06-18]

[12] Howkins, J. The Creative Economy: How People Make Money From Ideas. Allen Lane. 2001. 263 s.

[13] Howkins, J. Creative Ecologies: Where Thinking Is a Proper Job. St. Lucia: University of Queensland press. 2009. ISBN 978-1-4128-1428-7

[14] The Economy of culture in Europe. KEA European Affairs, 2006. Dostupné na: http://ec.europa.eu/culture/key-documents/doc873_en.htm [cit. 2012-06-18]

[15] Kloudová, J. a kol. Kreativní ekonomika. Grada Publishing. 2010. ISBN 978-80-247-3608-2

[16] Knudsen, B., Florida, R., Stolarick, K, Gates, G. Density and Creativity in U.S. regions. Annals of the Association of American Geographers. 2008. Vol. 98, No.2, pp. 461 - 478

[17] Lazzaretti, L., Boix, R., Capone, F. (2009) Why Do Creative Industries Cluster? An Analysis of the Determinants of Clustering of Creative Industries. IERMB Working Paper in Economics, nº 09.02.

[18] Lee, S.Y., Florida, R., Acs, Z. Creativity and Entrepreneurship: A Regional Analysis of New Firm Formation. Regional Studies. 2004, Vol. 38, No. 8, pp. 879-891

[19] Marlet, G., Woerkens,C. Tolerance, aesthetic, amenities or jobs? Dutch city attraction to the creative class. 2005. Dostupné na http://igitur-archive.library.uu.nl/USE/2006-1201-222704/05-33_2.pdf [citované 2012-10-10]

[20] Markusen, A., Schrock, G., The Artistic Dividend: Urban Artistic Specialisation and Economic Development Implications. Urban Studies. 2006, Vol. 43, No.10, pp. 1661-1686

[21] Moller, J., Tubadji, A. The Creative Class, Bohemians and Local Labour Market Performance. NationalOkonomie U. Statistik. 2009, Vol.229, No 2+3, 23p.

[22] Sorensen, F., Fuglsang, L., Sundbo, J. Experience Economy, Creative Class and Business Development in Small Danish Towns. Urban Research and Practise. 2010, Vol. 3, No. 2, pp.177-202

[23] Stam, E., de Jong, R.P.J., Marlet, G. Creative Industries in the Netherlands: Structure, Development, Innovativeness and Effects on Urban Growth. Geografiska Analer: Series B, Human Geography. 2008. Vol. 90, No.2., pp. 119-132

[24] UNCTAD. *Creative Economy Report. 2008*. Dostupné na: http://unctad.org/fr/Docs/ditc20082cer_en.pdf [citované 2010-11-10]

[25] Wojan, T. R., Lambert D. M., McGranahan, D.A. Emoting with their feet: Bohemian attraction to creative milieu. Journal of Economic Geography. 2007. Vol.7, No.6, pp. 711- 736

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Eva, Belvončíková, Ing., M.A.

Ekonomická univerzita v Bratislave, NHF, KVSRR

eva.belvoncikova@euba.sk

Školiteľ: doc. Ing. Jozef Tvrdoň, PhD.

VOĽNÝ POHYB PRACOVNÝCH SÍL V EÚ – DÔSLEDKY PRE SLOVENSKÚ REPUBLIKU

FREE MOVEMENT OF LABOUR IN THE EUROPEAN UNION – IMPLICATIONS FOR THE SLOVAK REPUBLIC

Ľubomír Billý
Katarína Cséfalvayová
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Predkladaný článok je venovaný dôsledkom voľného pohybu pracovných síl pre Slovenskú republiku, a to z dvoch uhlov pohľadu. Kým prvá kapitola opisuje emigráciu slovenských pracovníkov do krajín EÚ15 po postupnom otváraní pracovných trhov, v druhej časti analyzujú príchod pracovnej sily na Slovensko po roku 2004, pričom venujú väčší priestor imigrácii pracovníkov z Rumunska. Záverom autori ponúkajú svoj pohľad na možný budúci vývoj emigrácie a imigrácie pracovníkov pre Slovenskú republiku.

JEL: J40, J61

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: pracovný trh, migrácia, dôsledok, rumunskí pracovníci, budúci vývoj

ABSTRACT

The present article is dedicated to the implications of the free movement of labour for the Slovak Republic from two points of view. While the first chapter describes the emigration of Slovak workers into the EU15 countries after gradual opening of the labour markets, in the second part authors analyse the immigration of the workforce to Slovakia after 2004, with more space devoted to immigration of workers from Romania. In conclusion, the authors offer their views on the possible future development of the emigration and immigration of workers for the Slovak republic.

KEYWORDS: labour market, migration, Romanian workers, future development

VOĽNÝ POHYB PRACOVNÝCH SÍL V EÚ – DÔSLEDKY PRE SLOVENSKÚ REPUBLIKU

ÚVOD

Predkladaný článok nadväzuje na sériu článkov publikovaných v rámci projektu Mladých vedeckých pracovníkov na Fakulte medzinárodných vzťahov Ekonomickej univerzity v Bratislave ***Voľný pohyb pracovných síl a jeho dopady na jednotlivé ekonomiky Európskeho hospodárskeho priestoru.*** Kým v predchádzajúcich článkoch sme sa venovali otváraniu pracovných trhov v krajinách EÚ15, v predkladanom článku je naša pozornosť venovaná Slovenskej republike, ktorá po vstupe do EÚ v roku 2004 zaznamenala masový odlev svojich pracovníkov do Veľkej Británie a Írska a na postupne ďalšie sa otvárajúce pracovné trhy. Zároveň článok opisuje aj migráciu pracovníkov z ostatných členských krajín na slovenský pracovný trh a snaží sa tak odpovedať na otázku výhodnosti voľného pohybu pracovných síl a jeho implikácie pre Slovensko.

1 OTVÁRANIE PRACOVNÝCH TRHOV V KRAJINÁCH EÚ15

Voľný pohyb pracovných síl patrí medzi 4 základné slobody jednotného trhu v Európskej únii. „Zavedenie slobody voľného pohybu pracovných síl na jednotnom trhu má umožniť, aby ich presun medzi členskými štátmi pomohol zaostalejším oblastiam s vysokou nezamestnanosťou, a zároveň, aby sa zabezpečili potrebné pracovné sily pre prosperujúce oblasti.“[1]

Slovenská republika vstúpila do Európskej únie v roku 2004 v skupine označovanej ako EÚ8.[2] V strachu z masového prílivu nových zamestnancov, mzdového dumpingu a zvýšenia nezamestnanosti u domáceho obyvateľstva, sa väčšina členských krajín EÚ15 rozhodla využiť možnosť prechodného obdobia a uplatniť pracovné obmedzenia v systéme 2+3+2.[3] Dátumy otvárania pracovných trhov v jednotlivých členských štátov sumarizuje tabuľka 1.

---

[1] LIPKOVÁ, B.: *Ekonomické slobody* v *Európskej únii* po *vytvorení jednotného trhu*. In Ekonomický časopis : časopis pre ekonomickú teóriu, hospodársku politiku, spoločensko-*ekonomické* prognózovanie = journal for economic theory, economic policy, social and economic forecasting. - Bratislava : Ekonomický ústav SAV : Prognostický ústav SAV, 2011. ISSN 0013-3035, 2011, roč. 59, č. 5, s. 518

[2] označenie EÚ8 sa používa pre krajiny vstupujúce do EÚ v roku 2004 – Slovenskú republiku, Českú republiku, Slovinsko, Poľsko, Maďarsko, Estónsko, Lotyšsko a Litvu; Cyprus a Malta sa vzhľadom na veľkosť obyvateľstva z analýz vynechávajú. Rumunsko a Bulharsko, členovia EÚ od roku 2007, sa označujú ako EÚ2.

[3] systém **2+3+2** je založený na postupnom sprístupňovaní pracovných trhov jednotlivými členskými krajinami, ktoré sa tak mohli rozhodnúť dočasne uzatvoriť svoj pracovný trh pre pracovníkov z nových členských krajín.

Tabuľka 1: Postupné otváranie pracovných trhov v krajinách EÚ

Dátum	Krajina
1.5.2004	Veľká Británia, Írsko, Švédsko, EÚ8 + Cyprus, Malta
1.5.2006	Fínsko, Grécko, Portugalsko, Španielsko
21.7.2006	Taliansko
1.5.2007	Holandsko
1.11.2007	Luxembursko
1.7.2008	Francúzsko
1.5.2009	Belgicko, Dánsko
1.5.2011	Nemecko, Rakúsko

Zdroj: KAHANEC, M. – ZIMMERMANN, K.: *EU Labour Markets After Post-Enlargement Migration*. Springer. 2010. ISBN 978-3-642-02241-8. s. 5

Plne otvoriť pracovný trh bez obmedzení sa v roku 2004 rozhodli len 3 členské štáty – Veľká Británia, Írsko a Švédsko, pravdepodobne aj na základe publikovaných prognóz a analýz predikujúcich nízke počty prichádzajúcich pracovníkov. Naopak, Veľká Británia zaznamenala najväčší ročný prílev pracovných migrantov vo svojej histórii, keď vrchol dosiahol v rokoch 2005 a 2006 s počtom prevyšujúcim 700 tisíc pracovných migrantov prítomných v krajine.[4] Hlavnú časť tvorili pracovníci z Poľska, nasledovaní pracovníkmi z Litvy. Treťou najzastúpenejšou skupinou migrantov boli práve slovenskí pracovní migranti, ktorých sa v rokoch 2005, 2006 a 2007 zaregistrovalo ročne vyše 22 tisíc.[5] Vychádzajúc z dostupných štatistík a analýz zameraných len na celú skupinu pracovníkov z krajín EÚ8, nie je možné samostatne analyzovať pôsobenie slovenských migrantov vo Veľkej Británii. Zo spoločnej charakteristiky však vyplýva, že do Veľkej Británie smerovali hlavne muži, majorita vo veku 18-24, resp. 25-34 rokov. Spoločným znakom prichádzajúcich migrantov z krajín EÚ8 je, resp. bola ich prekvalifikovanosť na dané pozície, keď väčšina z nich vykonávala práce nezodpovedajúce ich vzdelaniu, v mnohých prípadoch vysokoškolskému.

Zároveň však po období 2, resp. 3 rokov museli uviesť dôvody svojho rozhodnutia v správe predloženej Európskej komisii.

[4] Uvedený počet migrantov je orientačný, nakoľko vo Veľkej Británii sa sleduje počet pracovných migrantov viacerými štatistikami – cez registráciu v Home Office, podľa štatistík Worker Registration Scheme alebo UK Health Safety Executive. EU Labour Migration since Enlargement. KAHANEC, M. – ZIMMERMANN, K.: *EU Labour Markets After Post-Enlargement Migration*. Springer. 2010. ISBN 978-3-642-02241-8. s. 32,33

[5] BAHNA, M.: *Migrácia zo Slovenska po vstupe do Európskej únie*. Vydavateľstvo VEDA. 2011. ISBN 978-80-5224-1196-7. s. 95

Hlavné sektory zamestnania predstavovali manufaktúra výroba, práca vo veľkoobchode, vykonávaná za nižšiu mzdu než je priemerná mzda v daných sektoroch u domáceho obyvateľstva. Na strane Veľkej Británie viacero publikovaných analýz a správ potvrdilo neutrálny, resp. pozitívny dopad prílevu migrantov na britskú ekonomiku.[6] Aký dopad mala však masová emigrácia pracovníkov na Slovenskú republiku? Dá sa predpokladať, že rovnako neutrálny, resp. pozitívny. Pozitíva vidíme v znížení počtu nezamestnaných, resp. uvoľnených pracovných pozícií emigrovaných pracovníkov, čo predstavuje znížené náklady pre rozpočet vo forme vyplatených dávok v prípade inak nezamestnaných pracovníkov. Ďalším pozitívom je posielanie remitencií, ktorých objem však nie je možné určiť, nakoľko nie sú súčasťou sledovania finančných tokov zo strany NBS. Medzi ďalšie pozitíva možno zaradiť zlepšenie jazykových zručností pracovníkov v zahraničí, zlepšenie ich príjmu či spoločenského postavenia.[7] Negatíva masového odchodu našich pracovníkov vidíme najmä v kontexte brain drain, keď prichádzalo aj k odchodu kvalifikovanej pracovnej sily zo Slovenska, hoci, ako je uvedené vyššie, väčšina pracovníkov vykonávala prácu nezodpovedajúcu ich vzdelaniu, hlbší výskum je žiaduci aj v psychologických dopadoch na postavenie rodiny a iné.

Spolu s Veľkou Britániou sa rozhodli sprístupniť svoj pracovný trh aj Írsko a Švédsko. Kým Švédsko najmä pre svoj jazyk nezaznamenalo až také masové toky pracovníkov, podiel zahraničných pracovníkov predovšetkým v Írsku dosahoval porovnateľný podiel na celkovom obyvateľstve ako v prípade Veľkej Británie, v roku 2008 na úrovni 4,5 %[8], pričom charakteristika pracovnej migrácie z krajín EÚ8 je podobná britskému scenáru. Pri postupnom otváraní pracovných trhov v ďalších členských štátoch EÚ15 už neprišlo k ďalším masovým tokom, väčšie počty pracovníkov zo Slovenska smerovali len do Španielska a Holandska. Maximálne, 7- ročné prechodné obdobie, využilo Rakúsko a Nemecko, ktoré hlavne z dôvodu geografickej blízkosti krajín EÚ8 dlhodobo odmietalo plne sprístupniť svoj pracovný trh bez obmedzení. V období po jeho otvorení v roku 2011 sa však nakoniec ukázalo, že tieto štáty pravdepodobne príliš dlho váhali s otvorením pracovného trhu, čím po jeho sprístupnení už nebolo dostatočne atraktívne pre pracovníkov z krajín EÚ8, ktorí do oboch krajín neprichádzajú v žiaducich počtoch – rok od otvorenia pracovného trhu v Nemecku prišlo do

[6] Pozri napr. : LARORRE, M. and H. REED. *The Economic Impact of Migration on the UK Labour Market*. Economics of Migration,Working Paper 3, Institute for Public Policy Research, London, 2009. a BLANCHFLOWER – SALAHEEN – SHADFORTH: *The Impact of Recent Migration from Eastern Europe on UK Economy*. Discussion paper, Bank of England, 2007.

[7] *LIPKOVÁ*, Ľ. et al. *Medzinárodné hospodárske vzťahy*. Bratislava : Sprint vfra, 2006. ISBN 80-89085-55-5. s. 338

[8] MIGRATION INFORMATION: *Ireland: From rapid immigration to recession*. Dostupné na: http://www.migrationinformation.org/Feature/display.cfm?ID=740 [Citované 10.10.2012]

krajiny pracovať 63 tisíc pracovníkov z krajín EÚ8[9]a do Rakúska 27 tisíc pracovníkov, pochádzajúcich najmä z Maďarska, Poľska a Slovenskej republiky.[10]

Rovnako ako v Nemecku, kde aj napriek zatvorenému pracovnému trhu prichádzali po roku 2004 tisíce pracovníkov, aj v Rakúsku prebiehal nový trend – migrácia pracovnej sily, predovšetkým žien, pracujúcich v sociálnych službách, predovšetkým v opatrovníctve. Ich počet dosahujúci v roku 2009 t 6-tisíc sa aj po legalizácii ich práce v Rakúsku strojnásobil, keď podľa údajov výskumu Sociologického ústavu SAV dosiahol v roku 2011 počet 16 tisíc žien i mužov pracujúcich ako opatrovatelia.[11] Ženy opatrovateľky pracujú v Rakúsku v zariadeniach sociálnych služieb, alebo ako stále opatrovateľky striedajúce sa v obdobiach 2-3 týždňov. Pokračovanie tohto vývoja môže v budúcnosti spôsobiť na Slovensku nedostatok zastúpenia profesie zdravotnej sestry, resp. pracovnej sily v ošetrovateľstve. Otvorený pracovný trh a predovšetkým geografická blízkosť umožňujú veľkému počtu slovenských pracovníkov dochádzať za prácou na dennej báze, čo zvyšuje výhody otvoreného trhu aj pre slovenskú ekonomiku.[12]

2 OTVORENÝ PRACOVNÝ TRH V SLOVENSKEJ REPUBLIKE

Predkladaný článok má za cieľ venovať sa aj pracovnej migrácii z druhého pohľadu, a to z hľadiska smerovania pracovnej imigrácie na Slovensko. Slovenská republika sa rozhodla vstupom do EÚ sprístupniť bez obmedzení svoj pracovný trh pracovníkom zo všetkých krajín EÚ, vrátane otvorenia pracovného trhu v roku 2007 aj pre občanov nových členských štátov – Bulharska a Rumunska. Otvorené hranice pracovného trhu mali za následok nárast počtu cudzincov na Slovensku, pričom väčšinu tvoria cudzinci z krajín EÚ.

---

[9] Je pritom dôležité poznamenať, že do Nemecka, aj napriek zatvorenému pracovnému trhu, prichádzali tisícky pracovníkov aj po roku 2004, využívajúc predovšetkým pracovné povolenia, vyše 60 tisíc pracovníkov (z toho väčšina z Poľska) pracovalo v Nemecku v roku 2005 a 2006. Viac pozri: BILLÝ, Ľ. - VAŠKOVÁ, M.: *Otvorenie pracovného trhu v Rakúsku a Nemecku pre občanov EÚ-8*. In Ekonomické, politické a právne otázky medzinárodných vzťahov 2011 : zborník príspevkov z 10. medzinárodnej vedeckej konferencie doktorandov a mladých vedeckých pracovníkov : Bratislava, 31. máj 2011 [elektronický zdroj]. - Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2011. ISBN 978-80-225-3271-6, s. 42-50

[10] ARBEITERKAMMER: *Ein Jahr Arbeitsmarktöffnung – eine Zwischenbilanz*. Dostupné na: http://www.arbeiterkammer.com/bilder/d178/PKU_Quartalsanalyse2_2012_08_01.pdf [Citované 20.10.2012]

[11] SME: *Agentúry robia zo slovenských sestier nevoľníčky*. Dostupné na: http://primar.sme.sk/c/6254545/agentury-robia-zo-slovenskych-sestier-v-rakusku-nevolnicky.html [Citované 15.10.2012]

[12] PUŠKÁROVÁ, P.: *Dopad voľného pohybu pracovných síl na príjem domácností v SR*. In MEKON [elektronický zdroj] : 2012 Ostrava. - Ostrava : Faculty of Economics VŠB - Technical university of Ostrava, 2012. - ISBN 978-80-248-2552-6. - S. [1-6].

Aj vstup SR do EÚ tak spustil dynamický nárast imigrácie na Slovensko, keďže hoci je podiel cudzincov na celkovom obyvateľstve stále nízky, v období rokov 2004-2008 stúpol 4,4- násobne, predstavujúc 0,6 % podiel na počte všetkých pracujúcich v SR.[13] Kým celkový počet cudzincov v Slovenskej republike sleduje Štatistický úrad, presnejšie údaje o počte pracujúcich cudzincov poskytuje Ústredie práce, sociálnych vecí a rodiny.

Vo februári 2012 bolo z krajín EÚ, resp. EHP na Slovensku zamestnaných 16 176 pracovníkov, najpočetnejšiu skupinu tvorili pracovníci z Rumunska (4237), Českej republiky (3179), Poľska (2235) a Maďarska (1585). S výnimkou Rumunska tak ide o migráciu, ktorá prebiehala dlhodobo aj historicky. Imigrácia rumunských pracovníkov sa naopak dynamicky zrýchlila po roku 2007, odkedy konštantne rastie. [14] Každý tretí cudzinec pritom pracoval v Bratislave, vyše tisíc cudzincov pracuje v Trnave a Galante. Medzi ďalšie veľké skupiny zamestnaných cudzincov pochádzajúcich z krajín mimo EÚ ďalej patria pracovníci z Ukrajiny, Vietnamu a Číny.

V nasledujúcej časti sa venujeme práve skupine rumunských pracovníkov, nakoľko ju považujeme za najzaujímavejšiu a predovšetkým ako novú v rámci otvoreného pracovného trhu pre pracovníkov z krajín Európskej únie.

2.1 Imigrácia rumunských pracovníkov

Rumunskí pracovníci prejavili iniciatívu prísť nielen sami, ale slovenské firmy vykonávali regrútovanie aj priamo v Rumunsku. Ich špecifikom je, že prichádzajú pracovať v skupinách, čo však zrýchľuje ich častý odchod do iných krajín. Medzi hlavné pull faktory ich imigrácie patria najmä mzdové rozdiely, ale aj jazykové znalosti (napr. maďarčiny), historické väzby cez slovenskú enklávu v Rumunsku, či sociálne siete. Hlavne od roku 2007 patrí dominancia medzi rumunskými imigrantmi mužom, čo môže evokovať rolu muža ako živiteľa posielajúceho domov finančné prostriedky. Zaujímavosťou je, že rumunskí migranti sa usádzajú hlavne na východnom Slovensku, kam smerovali až dve tretiny pracovníkov, len jedna tretina prišla do Bratislavského kraja. Medzi hlavné push faktory patrí ekonomická a najmä mzdová situácia na trhu práce, ale aj tzv. migračná história Rumunov. Aj z tohto dôvodu sa javí ich migrácia len ako dočasná, podľa štúdie Sondy do kultúrnej diverzity

[13] VAŠEČKA, M.: *Postoje verejnosti k cudzincom a zahraničnej migrácii v Slovenskej republike*. IOM. 2009. ISBN 978-80-970307-0-4. s. 21

[14] ÚPSVaR: *Zamestnávanie cudzincov na území SR za rok 2012.* Dostupné na: http://www.upsvar.sk/statistiky/zamestnavanie-cudzincov-statistiky/zamestnavanie-cudzincov-na-uzemi-slovenskej-republiky-za-rok-2012.html?page_id=154142 [Citované 15.10.2012]

Slovenska ide o testovanie nového pracovného trhu. Tento jav potvrdzujú aj skúsenosti zamestnávateľov, ktorí zaznamenávajú vysokú mieru fluktuácie tejto menšiny. Veľká časť imigrantov má medzi predkami slovenských vysťahovalcov v Rumunsku (re-emigrácia v línii etnického pôvodu), pracovníci sú tak kultúrne a jazykovo blízki slovenským podmienkam. Významným faktorom rumunskej imigrácie sú sociálne siete. Rumuni si hľadajú prácu obyčajne prostredníctvom jedného z nasledujúcich troch kanálov: cez pracovnú agentúru poskytujúcu pracovníkov podnikom, regrutovaním zamestnávateľa, ktorý už mal skúsenosti so zamestnávaním rumunských pracovníkov alebo prostredníctvom vlastných sociálnych sietí.[15]

3 BUDÚCNOSŤ EMIGRÁCIE A IMIGRÁCIE PRACOVNEJ SILY PRE SLOVENSKÚ REPUBLIKU

Pri súčasných demografických trendoch, pretrvávajúcej nezamestnanosti niektorých skupín obyvateľstva, nesúlade voľných pracovných miest a dostupnej pracovnej sily a emigrácii ďalších skupín obyvateľstva je možné očakávať nutnosť príchodu ďalších zahraničných pracovníkov na slovenských pracovný trh. Predovšetkým je možné očakávať pokračovanie prílevu ďalších pracovníkov z krajín EÚ2 – Rumunska a Bulharska, no vzhľadom na trend, ktorý sa ukázal aj pri migrácii pracovníkov z krajín EÚ8 do krajín EÚ15, záujem o prácu postupne klesá a pri prejavoch ekonomického poklesu, resp. zlepšenia ekonomickej situácie v domácej krajine sa daní pracovníci vracajú späť do vlasti. Ďalšou možnosťou je pokračovanie už dlhodobo prebiehajúcej migrácie z krajín ako Vietnam a Čína[16], ktorým príchod do hostiteľskej krajiny uľahčuje už sieť kontaktov dlhodobo usadených pracovníkov z týchto krajín.

V otázke emigrácie slovenských pracovníkov na pracovné trhy v krajinách EÚ, aj vzhľadom na pretrvávajúce hospodárske problémy celej európskej ekonomiky, resp. jednotlivých členských štátov, v najbližšom období nepredpokladáme nárast počtu slovenských pracovníkov v zahraničí. Pritom krajiny, kam môže smerovať vyššia pracovná migrácia slovenských občanov, sú hlavne štáty s nízkou mierou nezamestnanosti – Rakúsko, Holandsko, Nemecko – hoci je potrebné poznamenať, že zamestnávatelia v spomenutých

[15] FILADELFIOVÁ, J. – GYÁRFÁŠOVÁ, O. – SEKULOVÁ, M. – HLINČÍKOVÁ, M.: *Sondy do kultúrnej diverzity na Slovensku*. Bratislava: Inštitút pre verejné otázky, 2010. ISBN 97880-89345-26-7. s.29

[16] prípadne Mongolsko, keď práve imigranti z Mongolska tvoria významnú skupinu migrantov v Českej republike

krajinách preferujú skôr kvalifikovanú pracovnú silu vo vybraných odboroch. Prekážkou pre slovenských pracovníkov môže byť aj nedostatočná znalosť jazyka.

ZÁVER

Záverom je možné konštatovať, že voľný pohyb pracovných síl predstavuje pre jednotlivé krajiny EÚ, ako aj pre celú európsku ekonomiku prínos. Ako potvrdili viaceré štúdie a analýzy, krajiny, do ktorých prichádzajú pracovníci z ostatných členských krajín, tak môžu pokryť pozície neobsaditeľné domácim obyvateľstvom, čo má pozitívny dopad aj na rast ekonomiky, ďalší rast je vyvolaný spotrebou daných pracovníkov, pričom netreba opomenúť ani prínos ku kultúrnej diverzite v cieľovej krajine. Pesimistické scenáre opisujúce zaplavenie pracovného trhu pracovníkmi z východnej Európy a znižovanie životnej úrovne domáceho obyvateľstva sa tak nesplnili. Na druhej strane, krajiny, z ktorých pracovníci odchádzajú, tak profitujú z ich v zahraničí nadobudnutých skúseností, remitencií a v domácej krajine zo znižovania nezamestnanosti. Ako potvrdili aj uvedené príklady krajín, pri zlepšenej ekonomickej situácii v domácej ekonomike, väčšia časť pracovníkov sa po čase vracia domov. Okrem toho pri odchode svojich pracovníkov sa znižuje nezamestnanosť, čo má pozitívny dopad na štátne výdavky a prípadný rast miezd. Rizikom však môže byť práve odchod kvalifikovanej pracovnej sily a masové odchody pracovníkov jednej profesie, čo môže spôsobiť nedostatok tejto pracovnej sily doma.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] ARBEITERKAMMER: *Ein Jahr Arbeitsmarktöffnung – eine Zwischenbilanz.* Dostupné na: http://www.arbeiterkammer.com/bilder/d178/PKU_Quartalsanalyse2_2012_08_01.pdf [Citované 20.10.2012]

[2] BAHNA, M.: *Migrácia zo Slovenska po vstupe do Európskej únie*. Vydavateľstvo VEDA. 2011. ISBN 978-80-5224-1196-7

[3] FILADELFIOVÁ, J. – GYÁRFÁŠOVÁ, O. – SEKULOVÁ, M. – HLINČÍKOVÁ, M.: *Sondy do kultúrnej diverzity na Slovensku*. Bratislava: Inštitút pre verejné otázky, 2010. ISBN 97880-89345-26-7

[4] KAHANEC, M. – ZIMMERMANN, K.: *EU Labour Markets After Post-Enlargement Migration*. Springer. 2010. ISBN 978-3-642-02241-8

[5] LIPKOVÁ, B.: *Ekonomické slobody* v *Európskej únii* po *vytvorení jednotného trhu*. In Ekonomický časopis : časopis pre ekonomickú teóriu, hospodársku politiku, spoločensko-*ekonomické* prognózovanie = journal for economic theory, economic policy, social and economic forecasting. - Bratislava : Ekonomický ústav SAV : Prognostický ústav SAV, 2011. ISSN 0013-3035, 2011, roč. 59, č. 5, s. 506-527.

[6] *LIPKOVÁ*, Ľ. et al.: *Medzinárodné hospodárske vzťahy*. Bratislava : Sprint vfra, 2006. 414 s. ISBN 80-89085-55-5

[7] MIGRATION INFORMATION: *Ireland: From rapid immigration to recession*. Dostupné na: http://www.migrationinformation.org/Feature/display.cfm?ID=740 [Citované 10.10.2012]

[8] SME: *Agentúry robia zo slovenských sestier nevoľníčky*. Dostupné na: http://primar.sme.sk/c/6254545/agentury-robia-zo-slovenskych-sestier-v-rakusku-nevolnicky.html [Citované 15.10.2012]

[9] PUŠKÁROVÁ, P.: *Dopad voľného pohybu pracovných síl na príjem domácností v SR*. In MEKON [elektronický zdroj] : the CD of participant's reviewed papers from 14th International conference MEKON 2012; february 1 - 2, 2012 Ostrava. - Ostrava : Faculty of Economics VŠB - Technical university of Ostrava, 2012. - ISBN 978-80-248-2552-6. - S. [1-6].

[10] ÚPSVaR: *Zamestnávanie cudzincov na území SR za rok 2012*. Dostupné na: http://www.upsvar.sk/statistiky/zamestnavanie-cudzincov-statistiky/zamestnavanie-cudzincov-na-uzemi-slovenskej-republiky-za-rok-2012.html?page_id=154142 [Citované 15.10.2012]

[11] VAŠEČKA, M.: *Postoje verejnosti k cudzincom a zahraničnej migrácii v Slovenskej republike*. IOM. 2009. ISBN 978-80-970307-0-4.

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTOROV

Ing. Ľubomír Billý, PhD.

Ing. Katarína Cséfalvayová, PhD.

Dolnozemská 1/B, 852 35 Bratislava

lubomir.billy@euba.sk, katarina.csefalvayova@euba.sk

MODEL JOHNA KINGDONA – PRÍPADOVÁ ŠTÚDIA MESTA ŠURANY

JOHN KINGDON´S MODEL – THE CASE STUDY OF ŠURANY

František Birčár
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

V článku sa zaoberáme mierou vplyvu vybraných aktérov a faktorov na zmenu agendy v podmienkach samosprávy mesta Šurany. Vychádzame z princípov trojprúdového modelu Johna Kingdona a výskumu, ktorý uskutočnil na federálnej úrovni v USA. Východiská a závery Kingdonovej práce využívame na zostavenie dotazníka, prostredníctvom ktorého testujeme aktérov, faktory a mieru ich vplyvu na zmenu agendy v podmienkach samosprávy. Článok sme rozdelili do troch časti tak, aby pokryl teoretický, metodologický rámec a výsledky výskumu. V závere sme obsiahli možnú mieru vplyvu aktérov a faktorov na zmenu agendy v meste Šurany.

YEL: Z 18

KĽÚČOVÉ SLOVÁ : trojprúdový model, agenda, politické okná

ABSTRACT

The scope of the article is to measure the influence level of selected actors and factors at the agenda setting process in the municipality of Šurany. In the article we follow the principles of the Three-stream model of John Kingdon and his research conducted at the federal level in the United States. We are using the background and conclusions of Kingdons work to compile the questionnaire through which we test the influence level of selected actors and factors at the agenda setting process. We have divided the article into three parts in mean to cover the theoretical, methodological framework and the results. The results show different influence level of actor and factor at the agenda setting process.

KEYWORDS: Three-stream Model, Agenda, Policy Windows

MODEL JOHNA KINGDONA – PRÍPADOVÁ ŠTÚDIA MESTA ŠURANY

ÚVOD

Pre model Johna Kingdona sme sa rozhodli preto, že predstavuje netradičný spôsob zmeny agendy. Preto sme sa rozhodli model verifikovať v praxi, a to v podmienkach miestnej samosprávy.

Výskum sme zamerali na miestnu samosprávu, konkrétne mesto Šurany. Vo výskume sme identifikovali tri prúdy Kingdonovho modelu v podmienkach mesta, a to prostredníctvom dátovej analýzy vybraných zápisníc zo zasadnutí MsZ a prostredníctvom semištrukturovaných rozhovorov, ktoré sme uskutočnili s primátorom mesta a prednostkou MsÚ. Následne sme skonštruovali dotazník v ktorom sme obsiahli vybraných aktérov a faktory, ktoré majú podľa Kingdonovho modelu vplyv na zmenu agendy.

Tento článok nerozoberá dátovú analýzu ani rozhovory, ktoré sme uskutočnili. Je naopak zameraný na výsledky získané prostredníctvom dotazníka. Cieľom článku je oboznámiť čitateľa s modelom Johna Kingdona. Predstaviť autority v prostredí mestskej samosprávy, aktérov, faktory a mieru ich vplyvu na zmenu agendy v zmysle vyššie uvedeného modelu a dát, ktoré sme získali prostredníctvom dotazníka.

1. TROJPRÚDOVÝ MODEL

John Kingdon vo svoje práci Agendas Alternatives and Public Policies spochybnil tradične zaužívané spôsoby formulovania agendy a poukázal na nový alternatívny spôsob. V porovnaní s ostatnými modelmi, na ktoré poukazujú okrem iných Lindbloom, Ch. a Woodhouse, E. (1993) alebo Howlett, M. a Ramesh, M. (2002), ako napr. racionálny model, inkrementálny model, či garbage can model, je model Johna Kingdona postavený na odlišnom princípe.

Kingdonov model je postavený na princípe stretu troch prúdov, a to prúdu problémov, riešení a politickej vôle, ktoré pri strete v jednom bode spôsobia otvorenie okna príležitostí (opportunity window). Na to, aby nastala zmena agendy nestačí otvorenie okna príležitostí. Je rovnako dôležité, aby si aktéri v danej chvíli uvedomili príležitosť nastolenia zmeny agendy a rýchlo reagovali. Nasledujúci obrázok zobrazuje tri vyššie uvedené prúdy, ktoré znázorňujú možnosť nastolenia zmeny agendy cez okno príležitostí.

Obrázok 1: Zbiehavosť troch prúdov

Zdroj: Harvard Family Research Projekt. Upravil autor.

1.1 Prúd problémov (Problem Stream)

Kingdon (2009) tvrdí, že prúd problémov predstavuje okolnosti, ktoré prispievajú k zmene agendy. Problémy môžu vzniknúť veľmi rýchlo a za neočakávaných okolností. Za problémy považujeme nehody príchod krízy, ktorá zamieša prioritami v danej spoločnosti alebo vytvorí nové problémy, ktoré si vyžadujú riešenia. Nasledujúca tabuľa obsahuje prehľad faktorov, ktoré považuje Kingdon (2009) za súčasť prúdu problémov.

Tabuľka 1: Faktory obsiahnuté v prúde problémov

Faktory prúdu problémov	Vplyv na reálne prostredie
Nehody	Dokážu zaujať pozornosť médií a vytvárajú tlak na autority
Krízy	Nemusia byť zárukou zmeny agendy ak zaniknú v relatívne krátkom čase
Termíny	Opakujú sa a vedú k typizovanému správaniu aktérov napr. voľby
Symboly	Skutočnosti, ktoré sú diskutované v spoločnosti ako problematické
Spätná väzba	Správy poskytované byrokratmi o agende, ktorá nedosahuje stanovené ciele

Zdroj: Kingdon (2009).

1.2 Prúd riešení (Policy Stream)

Podľa Kingdona (2009) je riešenie kľúčom k zmene agendy. Ak sa jedná o riešenie problémov, Kingdon poukazuje na podnikateľov vo verejnom sektore, ktorí sledujú zmenou agendy osobný prospech. Preto sú ochotní venovať svoj čas a úsilie na predloženie takého riešenia, ktoré sa stretne s podporou autorít[1]. Ak spojíme riešenie s najmenej jedným faktorom, ktorý uvádzame v tabuľke č. 1, dosiahneme podľa Kingdona (2009) dvakrát vyššiu pravdepodobnosť, že nastane otvorenie okna príležitostí a zmena agendy.

Tamže dodáva, dôležité je vhodné načasovanie navrhovaných riešení. Ak navrhované riešenia predstavíme skoro a problém na ktorý sú riešenia určené nenastane, riešenia zostanú

[1] Pod autoritou rozumieme v podmienkach samosprávy mesta volených predstaviteľov - primátora mesta a poslancov MsZ.

nevyužité a vyblednú. Preto je dôležité, aby riešenia na existujúce problémy vznikali priebežne a postupne boli prezentované tak, aby sa vžili do povedomia všetkých zainteresovaných aktérov. Keďže existuje medzi riešeniami vzájomná rivalita v konečnom dôsledku autority uprednostnia tie riešenia, ktoré nevyblednú[2].

Podľa Kingdona (2009) sú pre zmenu agendy rovnako dôležité finančné zdroje. Bez finančných zdrojov nie je možné materiálne ani personálne zabezpečenie a realizácia agendy. Preto považujeme za dôležité poukázať na tomto mieste aj na túto skutočnosť.

1.3 Prúd politickej vôle (Politics Stream)

Prúd politickej vôle predstavujú autority – [decision makers]. Autoritu v podmienkach mestskej samosprávy predstavujú primátor mesta a mestské zastupiteľstvo, pretože zákon im po zvolení priznáva špecifické právomoci. Potreba autorít reagovať na podnety zainteresovaných aktérov [policy makers] si vyžaduje informácie, ktoré autority získavajú prostredníctvom komunikačných kanálov. Cieľom autorít je znovuzvolenie, a preto reagujú na dopyt policy makerov tak, že autorizujú tie riešenia, ktoré považujú za najvýhodnejšie. Tak nastáva stret prúdu problémov riešení a politickej vôle v jednom bode a vzniká okno príležitostí.

Tabuľka 2: Faktory obsiahnuté v prúde politickej vôle

Faktory prúdu politickej vôle	Vplyv na reálne prostredie
Verejná mienka	Je dôležitá pri výbere navrhnutých riešení na existujúce problémy
Termíny volieb	Cieľom autorít je znovuzvolenie , preferujú populárne riešenia
Vyjednávanie	Umožňuje zmenu agendy ak majú rokujúce strany čo ponúknuť
Presviedčanie	Nemá zásadný vplyv na zmenu agendy

Zdroj: Kingdon (2009).

1.4 Okno príležitostí (Policy Window)

Okno príležitostí je pojem pod ktorým Kingdon (2009) spája tri vyššie uvedené prúdy. Pre využitie okna príležitostí zohrávajú dôležitú úlohu podnikatelia vo verejnom sektore (policy entrepreneurs), ktorí sa snažia cez okno príležitostí pretlačiť také riešenie, ktoré im v budúcnosti prinesie prospech. Preto sú podnikatelia vo verejnom sektore ochotní investovať svoj čas a energiu na hľadanie riešení vzniknutých problémov. Tým sa podľa Kingdona (2009) podobajú podnikateľom v sektore súkromnom. Podnikateľov vo verejnom sektore

[2] Pod vyblednutím rozumie Kingdon (2009) postupné vytratenie sa problému z povedomia dotknutých strán.

môžu predstavovať osoby blízke politickým stranám, ktoré sú zastúpené v mestskom zastupiteľstve alebo napr. lobisti.

2. VÝSKUMNÝ CIEĽ A METODIKA VÝSKUMU

Cieľom výskumu, ktorý sme uskutočnili, bolo okrem iného objasniť mieru vplyvu vybraných aktérov a faktorov na zmenu agendy v samospráve mesta Šurany. Podľa Malíkovej (2003) predstavuje agenda zoznam autorizovaných riešení na existujúce problémy, ktorým autority venujú náležitú pozornosť. Za agendu sme si preto zvolili Program hospodárskeho a sociálneho rozvoja mesta Šurany na roky 2007 až 2013 - ďalej len [PHSR]. Pre PHSR sme sa rozhodli aj preto, že tento program je súčasťou každej obci/mesta v SR a prešiel schvaľovacím procesom v MsZ [autorizáciou].

Podľa Lajčiakovej a Tabačkovej (2010, s. 109) „*ma byť každý z využitých meracích prostriedkov na zber dát...opísaný a má byť zdôvodnené prečo bol vybraný*.“ Preto teraz objasníme a zdôvodníme metodiku výskumu. V našej práci vychádzame z metodiky prípadovej štúdii. Podľa Yina (2002) je možné v prípadovej štúdii skombinovať kvalitatívny, kvantitatívny výskum a dátovú analýzu.

Časť výskumu, ktorú prezentujeme sme realizovali prostredníctvom dotazníka. Dotazník obsahoval sériu uzatvorených otázok. Podľa Foddyho (1994) vedú uzatvorené otázky respondentov k nasmerovaným odpovediam, zatiaľ čo otvorené otázky umožňujú respondentom vyjadriť vlastný názor v rámci širšieho okruhu. Tamže dodáva, že uzatvorené otázky na rozdiel od otvorených ponúkajú jednoduchšie spracovanie odpovedí. Pre sériu uzatvorených otázok sme sa rozhodli okrem iného preto, že sme chceli získať jasnú a merateľnú odpoveď, ktorú je možné kvantifikovať.

2.1 Realizácia výskumu

Dotazník[3] sme predložili 41 respondentom. Respondentov predstavovali primátor mesta, poslanci MsZ, členovia komisií MsZ a zamestnanci MsÚ, ktorí pracovali s PHSR pri jeho formulovaní a autorizovaní. Pri zozbieraní dotazníkov bolo dostatočne[4] vyplnených 28 dotazníkov.

Hodnoty získané prostredníctvom dotazníkov sme prerátali na percentá. Následne sme zostavili percentuálnu stupnicu vplyvu aktérov a faktorov na zmenu PHSR v samospráve a stanovili sme indikátory vplyvu. Za „silný vplyv“ na formulovanie a zmenu PHSR v

[3] Vzorový dotazník je obsiahnutý v prílohe článku.
[4] Dostatočne znamená, že boli zaznačené všetky odpovede v predloženom dotazníku.

samospráve sme určili vplyv v rozmedzí 100 – 75%. Za „výrazný vplyv“ sme určili vplyv v rozmedzí 74 – 50%. Za „menej výrazný vplyv“ sme určili vplyv v rozmedzí 49 – 25% a za „nízky vplyv“ na zmenu PHSR sme určili vplyv v rozmedzí 24 – 0%.

3. VÝSLEDKY VÝSKUMU

Kingdon (2009) poukazuje vo svojom modeli na vplyv autorít. Za autoritu považujeme pre účely výskumu najmä primátora mesta Šurany. Z nasledovného grafu vyplýva, že primátor má ako autorita výrazný vplyv na zmenu agendy (to sme očakávali). Za primátorom nasledujú postupne s klesajúcim vplyvom na zmenu PHSR politické strany, dostupnosť finančných zdrojov, miestne voľby do samosprávy, osoby blízke politickým stranám, verejná mienka občanov mesta a média, ktoré sa prekvapivo umiestnili až na poslednom - siedmom mieste.

Graf č. 1. Vplyv aktérov a faktorov na zmenu PHSR mesta Šurany.

Zdroj: Autor

Z grafu č. 1 vyplýva, že vplyv primátora mesta na zmenu PHSR predstavuje 63%, vplyv politických strán predstavuje 58%, dostupnosť finančných zdrojov predstavuje 55%, a to

považujeme za výrazný vplyv na zmenu PHSR. Vplyv miestnych volieb do samosprávy predstavuje 47%, vplyv osôb blízkych politickým stranám predstavuje 45%, vplyv verejnej mienky predstavuje 42%, vplyv médií 38%, a to považujme za menej výrazný vplyv na zmenu PHSR. Z grafu zároveň vyplynulo, že silný vplyv na zmenu PHSR v rozmedzí 100 – 75% a nízky vplyv na zmenu PHSR v rozmedzí 25 – 0% neobsahuje žiadny aktér ani faktor. Tento výsledok môžeme pripísať aj skutočnosti, že každý z aktérov a faktorov spadá len do jedného z troch prúdov Kingdonovho modelu.

ZÁVER

V článku sme oboznámili čitateľa s modelom Johna Kingdona. Predstavili sme autority v prostredí samosprávy mesta Šurany a ďalších aktérov. Rovnako sme predstavili faktory a mieru ich vplyvu na zmenu agendy.

Respondenti, ktorých sme prostredníctvom dotazníkov oslovili, predstavujú vzorku, ktorá sa zoberá riadením samosprávy na profesionálnej úrovni. Z výsledkov výskumu vyplynulo, že miery vplyvu vybraných aktérov a faktorov sa pohybujú od 38% po 63%. Najnižšiu mieru vplyvu na zmenu agendy vo vybranej samospráve predstavujú médiá. Na opačnej starene sa umiestnil vplyv primátora mesta, ktorý nepovažujme za prekvapujúci.

Za zaujímavú považujme mieru vplyvu verejnej mienky, ktorá sa umiestnila na predposlednom mieste a je prekonaná vplyvom osôb blízkych politickým stranám, miestnymi voľbami do samosprávy a dostupnosťou finančných zdrojov. Vplyv politických strán sa umiestnil na druhom mieste za vplyvom primátora mesta.

Prílohy

Dotazník využitý pri zbere dát dňa 13.12.2011 v priestoroch MsÚ v Šuranoch

Prosím na nižšie uvedenej stupnici zakrúžkujte jedno z čísiel od 0 do 10 pre každú otázku. Vyššie číslo znamená vyššiu mieru vplyvu.

Agendu predstavuje Program hospodárskeho a sociálneho rozvoja mesta Šurany na roky 2007 - 2013!

- Aký vplyv má podľa Vašich skúseností *primátor mesta* na zmenu agendy mesta?
  0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
  Prečo?.....
- Aký vplyv majú podľa Vašich skúseností *politické strany* na zmenu agendy mesta?
  0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
  Prečo?.....
- Aký vplyv má podľa Vašich skúseností *dostupnosť finančných zdrojov* na zmenu agendy mesta?
  0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
  Prečo?.....
- Aký vplyv majú podľa Vašich skúseností *miestne voľby do samosprávy* na zmenu agendy mesta?
  0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
  Prečo?.....
- Aký vplyv majú podľa Vašich skúseností *osoby blízke politickým stranám* na zmenu agendy mesta?
  0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
  Prečo?.....
- Aký vplyv má podľa vašich skúseností *verejná mienka* na zmenu agendy mesta?
  0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
  Prečo?.....
- Aký vplyv majú podľa Vašich skúseností *médiá* na zmenou agendy mesta?
  0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
  Prečo?.....

Ďakujem za Vašu ochotu a spoluprácu!

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Foody, W. *Constructing Questions For Interviews and Questionnaires: Treory and Practise in Social Research*. Cambridge: Cambridge University Press. 1994. ISBN 0 521 46733 0.

[2] Harvard Family Research Projekt. *Evaluation Baset on Theories of the Policy Process: Policy Stream Converngence.* 2007. Dostupné na internete: http://www.hfrp.org/evaluation/the-evaluation-exchange/issue-archive/advocacy-and-policy-change/evaluation-based-on-theories-of-the-policy-process [citované 15. októbra 2012].

[3] Howlett, M. a Ramesh, M. *Studiing Public Policy:Policy Cycles and Policy Subsystems*. Oxford: Oxford University Press. 2002. ASIN: B008CMB59S.

[4] Kingdon, J. *Agendas, Alternatives, and Public Policies*. USA: Library of Congress Cataloging in Publication Data. Produced by Ron Newcomer & Associates. 2009. ISBN 0-673-52389-6.

[5] Lajčiaková, P. Tabačková, K. *Ako spracovať výskum: Manuál pre študentov psychológie*. Prešov: Vydavateľstvo Michala Valaška. 2010. ISBN 978-80-8084-5377.

[6] Lindbloom, Ch. a Woodhouse, E. *The Policy Making Process*. New Jersy. Upper Sedle River: Prentice Hall.1993. ISBN 978-0136823605.

[7] Malíková, Ľ. *Verejná politika, aktéri a procesy*. Bratislava: Filozofická fakulta Univerzity Komenského. 2003. ISBN 80-223-1800-0.

[8] Yin, R. K. *Case Study Research: Design and Methods.* London: SagePublications. 2002. ISBN 978-0761925538.

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

František Birčár, Mgr.

Ekonomická univerzita v Bratislave

Národohospodárska fakulta: Katedra verejnej správy a regionálneho rozvoja

Dolnozemská cesta 1

852 35 Bratislava

frantisek.bircar@euba.sk

Školiteľ: prof. Ing. Elena Žárka, CSc

FINANČNÉ A NEFINANČNÉ DETERMINANTY POISTENIA

FINANCIAL AND NONFINANCIAL DETERMINANTS OF INSURANCE

Daniel Bobovník
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Cieľom príspevku je prostredníctvom analýzy vybraných determinantov zistiť ich dosah na individuálny dopyt po poistení. Príspevok je rozdelený do dvoch nosných častí. Prvá časť príspevku sa venuje stručnému úvodu do problematiky finančných a nefinančných determinantov poistenia. Následne sú v ďalšej časti analyzované vybrané determinanty s vyčíslením ich dosahu, na základe údajovej bázy SR.

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: poistenie, neistota, averzia k riziku, poistná suma, poistné, vek, pohlavie, užitočnosť, determinant, vzdelanie, bohatstvo, urbanizácia, cena, HDP na obyvateľa

ABSTRACT

The aim of the contribution is through the analysis of selected determinants determine their individual impact on the demand for insurance. The paper is divided into two core parts. The first part of this article is devoted to a brief induction of the issue of financial and non-financial determinants of insurance. Other parts are analyzed in the next part of the selected determinants, quantifying their impact on the data base SR.

KEYWORDS: insurance, uncertainty, risk aversion, the sum insured, insurance, age, gender, utility determinants, education, wealth, urbanization, prize, GDP per capita

FINANČNÉ A NEFINANČNÉ DETERMINANTY POISTENIA

ÚVOD

Poistenie ako produkt je ponúkaný záujemcom o ochranu pred rôznymi rizikami s tým, že ich užitočnosť ostane pri vzniku poistnej udalosti zachovaná. A to aj v situácii kedy poistná udalosť nenastane, ale aj vtedy, keď áno – poisťovňa vyplatí poistné plnenie. Ide o primárnu odpoveď na otázku – prečo záujem o poistenie existuje. Determinanty, ktoré na tento záujem vplývajú sú rôzne. Spravidla sú to všetky premenné, ktoré ovplyvňujú naše vnímanie neistoty ako výsledku predmetnej poistiteľnej udalosti. Predpokladáme, že ak bude naše vnímanie neistoty nízke, záujem o poistenie nebude dostatočne veľký na to, aby sme poistenie uzatvorili. Determinanty poistenia môžu byť finančné aj nefinančné.

V príspevku analyzujeme finančné aj nefinančné determinanty poistenia s cieľom zistiť ich dosah na individuálny dopyt po poistení. Príspevok je výstupom z výskumného projektu VEGA číslo 1/1122/11 „*Perspektívy poistného trhu v Slovenskej republike v siločiarach civilizačných výziev*“ riešeného na Katedre poisťovníctva na Národohospodárskej fakulte Ekonomickej univerzity v Bratislave.

1. FINANČNÉ DETERMINANTY

Finančné determinanty sú vstupujú do poistenia priamo, a to formou zmeny úrovne príjmu jednotlivca alebo vynaložených nákladov na poistenie. Medzi finančné determinanty zaraďujeme bohatstvo jednotlivca, produkt jednotlivca, cena poistenia, distribúcia bohatstva, stupeň rozvoja bankového sektora a sociálny systém.

1.1 Determinant BOHATSTVO

Prvým finančným determinantom, ktorého vplyv budeme testovať, je bohatstvo. Chápeme ho ako súbor majetkových a nemajetkových aktív jednotlivca. Bohatstvo je dôležitým indikátorom rozvinutosti poistenia v danej krajine. Čím väčšie počiatočné bohatstvo človek má, tým má tendenciu mať väčší strach o svoj majetok a teda je ochotný platiť vyššie poistné, aby svoj majetok ochránil pred pravdepodobnými výkyvmi.

Tabuľka 1- Bohatstvo, veľkosť poistného trhu

Wealth per capita Slovakia 2002- 2010

2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
8729	11785	14375	14087	15237	18645	17809	17055
		Predpísané poistné 2002-2010 na obyvateľa					
2002	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**
802	1154	1495	706	1808	2324	2991	2887

ln Wealth per capita

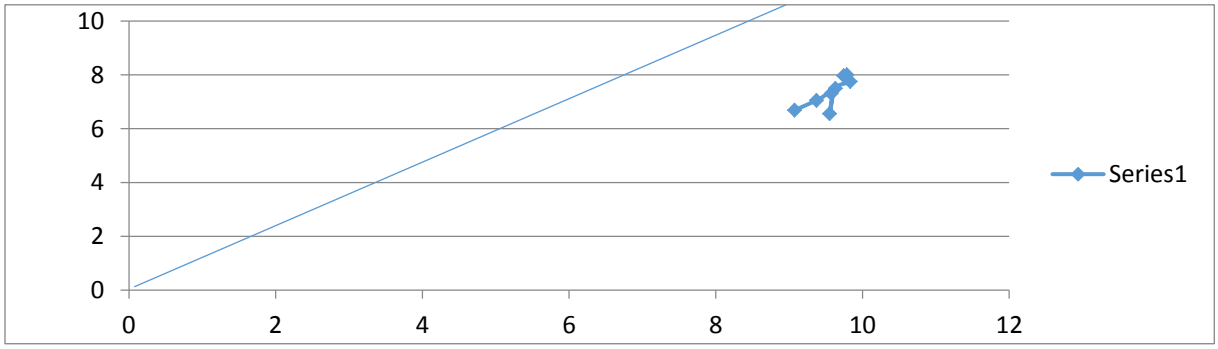
2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
9,07440609	9,374583	9,57324587	9,55300767	9,631482	9,83333329	9,7874592	9,7441987

ln total gross premiums

2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
6,68710861	7,0509894	7,30988149	6,55961524	7,4999765	7,75104512	8,0033631	7,9679732

Vlastné spracovanie (podľa Credit Suisse, OECD)

Graf 2- Bohatstvo, veľkosť poistného trhu



Vlastné spracovanie (podľa Credit Suisse, OECD)

Závislosť medzi ln wealth per capita a ln rastu prémií

V rámci regresnej analýzy som použil model v tvare ln y = α ln x, kde alfa je parameter závislosti ln x od ln y.

R^2=0,93, ln y= 0,798434 x

V tomto prípade jasne vidíme kauzálne prepojenie obidvoch veličín pomocou regresnej analýzy s nulovou konštantou. Daný model popisuje realitu na 93%, čo nám naznačuje určitý šum, a teda odchýlku parametru alfa o +- 7 %, keďže práve túto časť daný model nepopisuje. Teda vidíme, že veľkosť poistného trhu reaguje na zmenu bohatstva podľa horeuvedeného vzťahu. Treba pripomenúť, že tento ukazovateľ vykazuje, že reakcia nášho poistného trhu na zmeny v bohatstve obyvateľstva je nižšia ako hladina ktorú vykazujú vyspelé ekonomiky,

ktoré rádovo dosahujú koeficient alfa väčší ako 1. Teda možno povedať, že ak ľudia majú o 1% viac bohatstva tak si poistia rádovo 0,8%.

1.2 Determinant cena poistenia

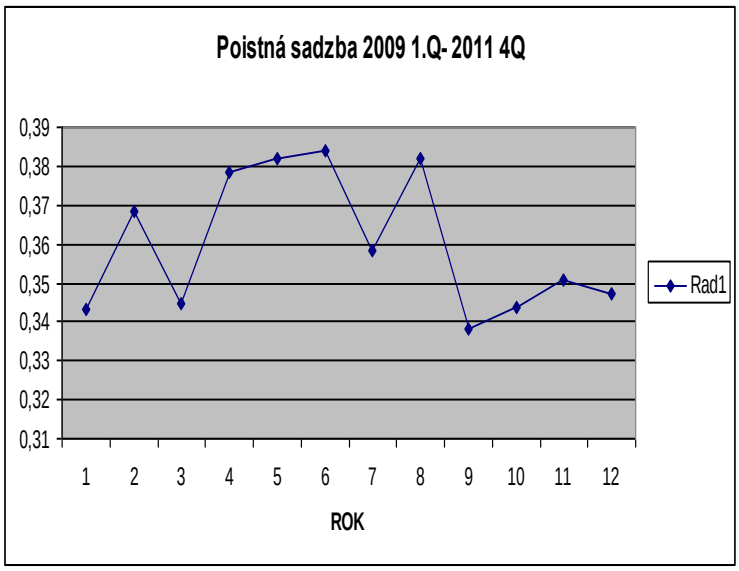
Ďalším finančným determinantom, ktorým sa v príspevku zaoberáme, je cena za jednotku poistného krytia. V úvahách sme vychádzali z otázky, akú výšku poistného platí medziročne obyvateľstvo na jednotku poistného krytia, teda tak, aby získali poistné krytie v hodnote 1 eura. Hypotéza teda znie: čím viac rastie poistná sadzba, tým menší bude záujem poistiť sa. Pri výpočte sme využívali nasledujúci vzťah.

PV = p * I

Kde: PV – objem poistného na obyvateľa, p – poistné na jednotku krytia (1eur) , I – predpísané poistné sumy na obyvateľa

V grafe 3 deklarujeme vývoj poistnej sadzby v Slovenskej republike za roky 2009 – 2011 kvartálne.

Graf 3: Poistná sadzba



Tabuľka 2: Elasticita

Cenová elasticita	Elasticita HDP
0,553433367	-0,513133992
8,751232461	-0,806590972
-0,684134526	0,689166983
0,737732103	0,702746628
-0,007106008	-0,024643228
0,217561178	-0,057445811
0,173547486	0,043513771
-0,365798669	0,058852073

Vlastné spracovanie (podľa Štatistický úrad SR, OECD)

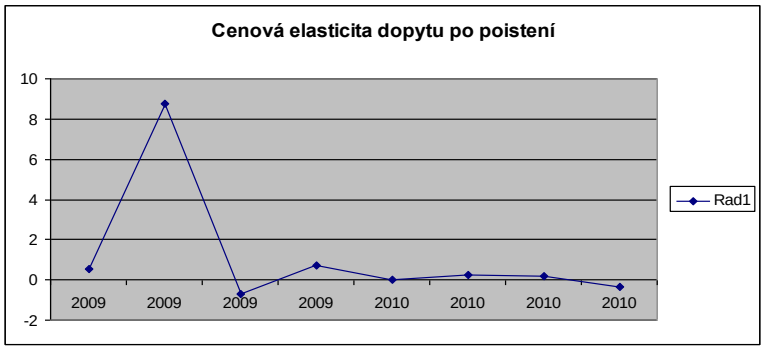
Ak pokračujeme v úvahách a premýšľame tak, že suma poistných súm je závislá od ceny a príjmu, možno odvodiť cenovú elasticitu individuálneho dopytu po poistení. Môžeme teda odpovedať na otázku, či za posledné roky jednotlivci reagovali na zmenu poistnej sadzby a či z toho vyplýva, že cena ako finančný determinant má vplyv na kumulatívny individuálny

dopyt po poistení. Vývoj nám môže popísať výpočet jednotlivých elasticít dopytu po poistení na zmenu ceny.

$I = I(p,Y)$, $dI = \partial I/\partial p * dp + \partial I/\partial Y * dY$;

η- cenová elasticita dopytu po poistení

Graf č.4: Cenová elasticita dopytu po poistení



Vlastné spracovanie (podľa Štatistický úrad SR, OECD)

Z grafu 4 vidíme, že vplyv zmeny ceny na dopyt po poistení nebol vysoký (η=+-0) a trh bol zväčša neelastický k zmenám ceny a teda zmenám p, čo nám následne pomôže odvodiť zmeny dopytu po poistení vzhľadom na zmeny HDP.

Môžeme ale predpokladať, že aj keď, čo sa v našom modely potvrdilo malé zmeny po poistení neovplyvnili rozhodovanie jednotlivca, pri veľkých zmenách by jedinec reagoval veľmi promptne a to tak, že by svoj individuálny dopyt po poistení znížil. V tomto prípade, ale možno aj vzhľadom na nedokonalú informovanosť na poistnom trhu, sa individuálny dopyt nezmenil.

Teda zmena ceny ako finančný determinant na našom území a v našom sledovanom období nemala veľký vplyv na objem poistenia.

1.3 HDP na obyvateľa ako finančný determinant poistenia

HDP možno chápať ako zmenu spotreby, exportu, vládnych výdavkov a investícií. Teda hovorí nám ako sa tieto veličiny v priemere na obyvateľa menili. Poistenie ako také vstupuje pre spotrebiteľa do časti spotreby a do časti investícií a teda našou hypotézou je, že vývoj HDP na obyvateľa bude priamo ovplyvňovať individuálne poisťovanie sa domácností a firiem.

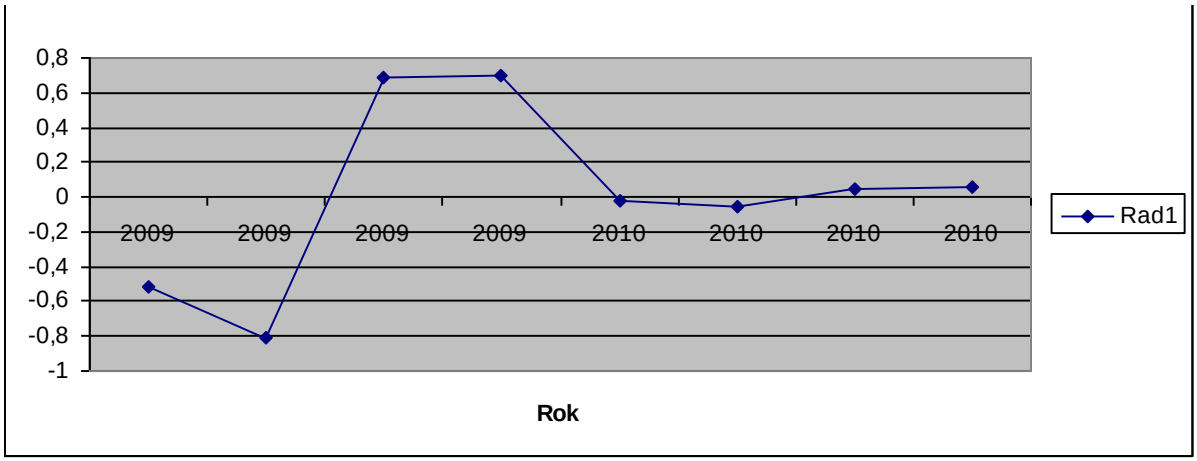
Príjmová elasticita po poistení je odvodenou veličinou od cenovej elasticity

$dI / I = \eta * dp/p + Є * dY/Y$

Є- príjmová elasticita dopytu po poistení

V nasledujúcom grafe možno pozorovať, že spotrebitelia na poistnom trhu reagujú na zmeny HDP ale len krátkodobo, kedy následne svoju ďalšiu spotrebu prehodnocujú a elasticita klesá, keďže sú akoby predzásobení poistným krytím. Zaujímavým poznatkom je porovnanie vplyvu zmeny bohatstva na veľkosť zmeny poistného trhu a porovnanie elasticity dopytu po poistení vo vzťahu k HDP. Možno pozorovať, že reakcia spotrebiteľov na tokovú zmenu je takmer nulová ale pri zmene bohatstva obyvatelia reagujú zvýšeným poistným krytím podľa nášho regresného modelu.

Graf 5: Elasticita individuálneho dopytu po poistení na zmeny HDP per capita v SR



Vlastné spracovanie (podľa Štatistický úrad SR, OECD)

V tomto prípade bolo očakávanie, že dopyt po poistení rastie priamo úmerne s HDP na obyvateľa, splnené iba v 2 kvartáloch roka 2009. Predpokladáme teda, že zmeny HDP sú dôležitým determinantom dopytu po poistení, avšak pravdepodobne s väčším časovým odstupom. Vzhľadom na nedostatok údajov sa nám to v našom kauzálnom vzťahu nepotvrdilo. Je to spôsobené pravdepodobne tým, že kým sa táto zmena dostane do bohatstva, musí nastať určitý časový posun.

1.4 Determinant distribúcia bohatstva

Determinant distribúcia bohatstva je dôležitým determinantom poistenia vzhľadom k tomu, že čím je väčšia diverzita bohatstva, tak sa signifikantne u skupín s veľmi vysokou mierou bohatstva znižuje vôľa poisťovať sa, keďže táto skupina nereaguje tak citlivo na výkyvy svojich aktív v rámci životného poistenia a aj keď sa zvyšuje ich dopyt po neživotnom

poistení, možno povedať že existuje miera bohatstva od ktorej majú spotrebitelia tendenciu nižšiu časť svojich príjmov vynakladať na poistenie. Súbežne s tým existuje aj miera, kedy sa nižšia príjmová skupina nemá vôľu sa poistiť vzhľadom k tomu, že musí zabezpečiť iné aktíva, ktoré sú nevyhnutné pre prežitie (jedlo, vodu, bývanie) a teda ich tendencia vynakladať prostriedky na poistenie je nízka. Na Slovensku je miera Giniho koeficientu (HDP) 26% a teda príjmové rozdiely nie sú vysoké v porovnaní s inými krajinami a teda aj vplyv tohto determinantu u nás nie je tak vysoký.

1.5 Determinant stupeň rozvoja bankového sektora

Tento determinant má výrazný vplyv na individuálny dopyt v poistení v dvoch smeroch. Jedným smerom je, že vnímanie poistenia je tým lepšie, čím lepšie spoločnosť vníma finančný sektor, ktorého imanentnými súčasťami sú ako poistenie tak aj bankový sektor. Druhým smerom je, že čím viac peňazí je v ekonomike prostredníctvom bankových produktov, tým vyššia je tendencia znižovať riziko ich držania prostredníctvom poistenia.

1.6 Determinant sociálny systém

Sociálny systém pôsobí konkurenčne voči úlohe poistenia na trhu. Možno povedať, že čím širší je sociálny systém tak ľudia strácajú motiváciu sa poisťovať, keďže v tomto prípade funkciu eliminácie rizika supluje štát.

2 NEFINANČNÉ DETERMINANTY POISTENIA

Nefinančnými determinantami bude rozumieť také, ktoré nefinančným spôsobom ovplyvňujú naše vnímanie rizika. Medzi ne možno zaradiť vek jednotlivca, pohlavie, stupeň urbanizácie a vzdelanie. Nefinančné determinanty, ako také, nám popisujú vplyv na vnímanie rizikových udalostí, teda vážnosť s akou ich berieme. Takouto kategóriou je pre nás averzia k riziku. Popisuje nám veľkosť prežívanej neistoty a našu odolnosť voči nej. A teda veľkosť pochopenej straty je viac subjektívna ako rast rovnakej veľkosti. Ako vidíme tak nám stupuje takisto do vzorca a teda je nutné sa touto kategóriou zaoberať. Averzia k riziku môže byť absolútna Ra(W) alebo relatívna Rr(W), pričom platí , že:

Ra(W)= W* Rr(W).

Evolučne je pre ľudskú bytosť prirodzené správať sa averzne voči riziku. Toho času u nás je Rr(W)= 2,2. Čo v porovnaní s ďalšími krajinami evokuje, že u nás ľudia menej prežívajú neistotu ako v iných. To značí že pri výbere medzi 2 vyhliadkami budú spravidla vyberať tú

s menšou disperziou. Po zavedení takéhoto preferenčného systému je možné zaviesť Funkciu užitočnosti rizika a determinanty určujúce jej priebeh. Pomocou Taylorovej vety dokážeme funkciu užitočnosti príslušne rozpísať.

Teda EU (Wo+X)= u Wo+ u´(Wo)*EX+ ½*u´´(Wo)*σ^2X+ 1/3*u´´´Wo*σ^3X+ 1/4*u´´´´Wo* σ^4X

EU (Wo+X)= funkcia+sklon +sporivosť+ obozretnosť

2.1 Determinant vek

Rastúci vek má priamy vplyv na vzťah človeka k riziku. Existujú 3 štúdie ktoré sa vplyvom veku zaoberali. Riller a Chow 1992 a Halek a Eisenhauer v 2001 ukázali, že medzi averziou k riziku a vekom je negatívna korelácia , ale po 65 roku veku života averzia stúpa. Barskemu v roku 1997 vyšlo, že závislosť má tvar U s maximálnou averziou vo veku 55- 70. Z toho teda vyplýva že ľudí a čim čím viac mladých viac ľudí nad 65 populácia obsahuje tým väčšia kumulatívna averzia k riziku sa v populácii vyskytuje a teda aj dopyt po poistení v takejto populácií by mal byť signifikantne vyšší.

2.2 Determinant pohlavie

Riller a Chow v roku 1992 ukázali, že ženy vyhľadávali menej rizikové alokácie ako muži. Barsky to potvrdil a ukázal súčasne, že viac averzní jedinci, teda v tomto prípade ženy, majú vyššie krytie v oblasti zdravotného poistenia. Halek a Eisenhauer tieto štúdie potvrdili. Teda možno povedať že ženy sú podľa týchto štúdií viac náchylné k tomu sa poistiť, vzhľadom na svoju nechuť vstupovať do rizikových alokácií a teda populácia ktorá ma viac žien by mala mať aj vyšší dopyt po poistení.

2.3 Determinant vzdelanie

Ďalším dôležitým determinantom je vzdelanie. Dôležitosť tohto determinantu možno chápať v úlohe pochopenia zmyslu riadenia rizík v živote človeka. Vzdelanie v tomto prípade chápeme ako súbor skúseností a vedomostí vedúcich k tomuto poznatku. Je preukázateľné, že ľudia s veľmi nízkou úrovňou vzdelania majú nižšiu tendenciu k poisteniu ako ľudia s vyššou úrovňou vzdelania. A platí, že ľudia, ktorý sú viac vzdelaní si uvedomujú viac existenciu rizika ako ostatní.

2.4 Determinant stupeň urbanizácie

Tento determinant možno taktiež zaradiť k determinantom poistenia. Pôsobí na poistenie priamo úmerne, a teda so zvyšujúcim sa stupňom urbanizácie sa dopyt po poistení zvyšuje. Môžeme to vysvetliť tak, že ľudia vo väčších mestách sú vystavený viacerým rizikám ako ľudia na vidieku a súčasne sú vzhľadom na vysokú hustotu populácie lepšie zásobení informáciami o intenzite týchto rizík, teda sú dokonalejšie informovaní ako ľudia v miestach s nižšou hustotou zaľudnenia.

ZÁVER

Na niekoľkých príkladoch sme ukázali na vybrané finančné a nefinančné determinanty poistenia a silu akou vplývajú na poistenie jednotlivcov. V prípade finančných determinantov sme túto silu aj odhadli. V prípade nefinančných determinantov sme ich popísali, no vzhľadom na problematickosť vyčíslenia sme ich neodhadovali, ale spoľahli sme sa na zahraničné štúdie.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Eeckhoudt, L., Gollier, Ch., Schlesinger, H.. 2005. *Economic and Financial Decisions under risk*. Vyd. London: Springier, 2012. 451 s. ISBN 978-3-642-20548-4.

[2] Zweifel, P. Eisen yr. 2012. *Insurance economics.* 1. Vyd. Oxfordshire, Princeton University Press : Springier, 2012. 451 s. ISBN 978-3-642-20548-4.

[3] www.oecd.org/statistics, 16.11.2012

[4] www.statistics.sk, 16.11.2012

[5] www.statpedu.sk, 16.11.2012

[6] http://research.stlouisfed.org/wp/2011/2011-039.pdf, 16.11.2012

[7] T. Beck and I. Webb , *Determinants of Life Insurance Consumption across Countries*, 2000, World Bank and International Insurance Foundation

[8] Penn tables, Credit suise 16.11.2012

[9] www.statpedu.sk, 16.11.2012

KONTAKTNÉ ÚDAJE

Daniel Bobovník, Ing.
Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemská cesta 1, 852 35 Bratislava
daniel.bobovnik@euba.sk
Školiteľka: doc. Ing. Erika Pastoráková, PhD.

ECONOMIC AND GEOPOLITICAL ASPECTS OF UNCONVENTIONAL NATURAL GAS

Ján Bocora
University of Economics in Bratislava

ABSTRACT

Since 2005 the large-scale development of unconventional natural gas in North America has led to the creation of a new geopolitical and economic situation in the world. Discovery of large deposits of shale gas triggered not only a price revolution on the local market, but also stimulated global search for all forms of unconventional gas, which presents an opportunity for many countries to lower their import dependence and strengthen their energy security and thus global competitiveness. The continuing development of unconventional forms of natural gas, as well as oil, and a fast shift from the traditional producers to own plentiful domestic resources could present the beginning of a new era in global energy affairs and could boost global output. But the extraction of these resources has also been marked by different attitudes of political elites, enterprises and the public, mostly because of their local economic and environmental impacts. In this paper, we will focus especially on the economic and geopolitical aspects of the development of unconventional natural gas.

JEL: Q40, Q42

KEYWORDS: unconventional resources, shale gas, economics, geopolitics

ECONOMIC AND GEOPOLITICAL ASPECTS OF UNCONVENTIONAL NATURAL GAS

INTRODUCTION

Looking at the development of global reserves of fossil fuels in time, we have been witnesses of a continual move from unknown (new discoveries in new territories, e.g. the Arctic region), through technologically or economically unavailable (unconventional reserves like shale oil in Canada or shale gas in the US) to conventional reserves (largely available with current technology and at current price and cost level, e.g. large oil fields in Saudi Arabia or gas fields in Western Siberia in Russia)[1]. The growth in available reserves has been mostly influenced by factors such as rising prices, implementation of new technologies or advances in geological science, which have also been decisive for the development of unconventional gas in the recent years. To be more specific, there are several factors that have led to a fast development of these resources:[2]

- Fast and accurate identification of the potential of the unconventional resources in North America followed by a global initiative in other parts of the globe;
- Large-scale implementation of new drilling techniques and reintroduction of horizontal drilling and hydraulic fracturing (also called fracking);
- Growing global demand for natural gas as a cleaner substitute to oil and coal and a safer alternative to nuclear energy;
- Development of inter-regional trade with energy products, new pipeline networks and infrastructure;
- Growing political support for increased domestic production and reduced import dependence in the wake of a turbulent political development in the largest conventional oil and gas producing regions.

Fast and effective development of unconventional gas can unlock a whole new scenario on the global energy market, disrupting the current energy flows and introduce a new paradigm for security of supply, based on abundant domestic resources and a new composition of the global energy mix with natural gas as the leading form of energy. The role of natural gas will increase, particularly in the context of a highly desired new climate change

[1] Rogner, 1997
[2] Kefferpütz, 2010

policies, however, the question is, whether natural gas should present the dominant form of relatively clean energy in the future or should just create a basis for the next energy revolution based on renewable and green energy.

1 GLOBAL AND REGIONAL OUTLOOK FOR UNCONVENTIONAL GAS RESERVES

Unconventional natural gas is defined as gas found in low to ultra-low permeability sediments that cannot be produced at economic rates and volumes unless the well is stimulated by hydraulic fracturing or accessed by one or several horizontal wellbores or some other technique, which is used to unleash locked natural gas out of the reservoir.[3] There is no difference in chemical composition between conventional and unconventional natural gas,[4] the "unconventionality" lies in the process the gas is extracted out of the ground. To produce these resources at commercial rates, the wells must be stimulated by hydraulic fracturing, which is used after the well is reached through a combination of vertical and horizontal drilling. We recognize six different types of unconventional natural gas:[5]

- Coal-bed methane (CBM, found in coal seams);
- Tight gas (gas in low permeable formations);
- Geo-pressured gas (gas trapped in deep high-pressured reservoirs);
- Gas hydrates (crystalline solid methane that can be found in marine sediments);
- Shale gas (gas trapped within shale formations of sedimentary rocks);
- Ultra-deep gas (off-shore reservoirs locked in high depths).

Unconventional gas in its various forms can be identified all over the world from United States, through Argentina, Europe, South Africa, to China and Australia. Up to date, there are several estimates of the amount of unconventional gas. The first study was made by Rogner, who estimated that there are more than 920 trillion cubic meters (tcm) of unconventional gas in place.[6] This assumption is based on the number of total reserves, disregarding the technical and economic aspects of the resource development. The latest estimates come from the International Energy Agency (IEA), which count the remaining technically recoverable resources of unconventional gas. Using the IEA methodology, there

[3] Holditch – Madani, 2010; and Boyer et al., 2011
[4] Gény, 2010
[5] Rogner, 1997
[6] Rogner, 1997

are more than 330 tcm of gas, consisting of 208 tcm of shale gas reserves, 76 tcm of tight gas and around 47 tcm of CBM.[7] These estimates also take into account the uncertainties of the statistical reporting by certain countries as well as the difficulties with exact research of unconventional gas in the form of ultra-deep gas or gas hydrates.

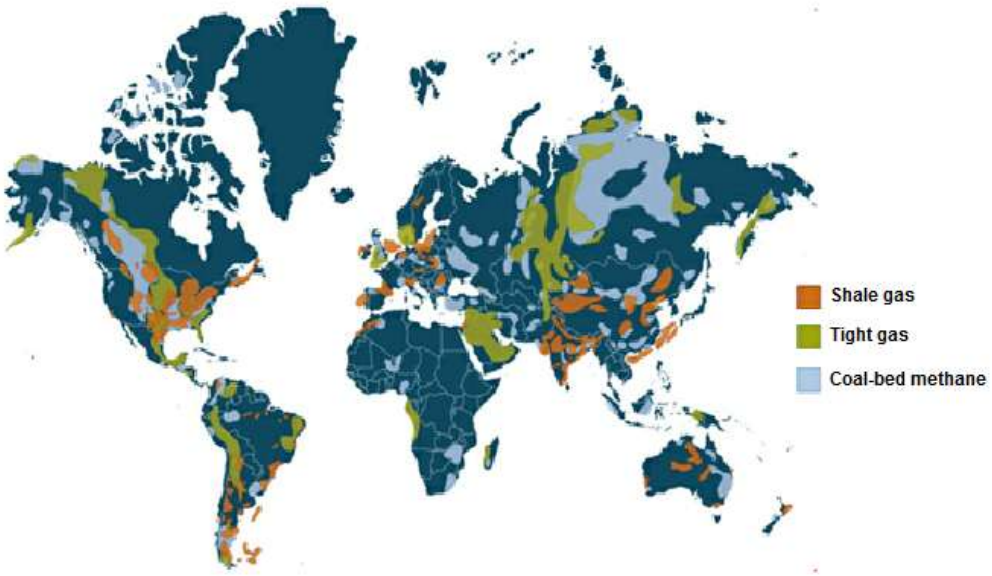
Unfortunately, after several years of successful exploration and drilling in some regions of the world, the total reserves of unconventional gas are still not exactly known. One of the possible explanations is that there are still enough conventional resources available, which are easier and cheaper to extract, so there has been little incentive for a large scale search for new alternatives and new reserves. There is also a big uncertainty about the amount of technically and economically recoverable reserves of unconventional gas, because not enough geological exploration has been done in different parts of the world. Since the exploration of unconventional resources is mostly based on economic factors, which means, the higher the price of energy, the higher the effort to invest into new projects and new regions, there still has not been enough time to perform a transparent global survey. Third factor takes into account the influence of large energy companies, mostly state owned oil and gas giants, which have shown little or no interest in developing these resources, rather preventing further research due to economic and political reasons.

Despite the inaccurate assumptions about the unconventional reserves of natural gas, one even more important factor to be considered is the geographical distribution of these resources (see Figure 1). The largest reserves are supposed to be in China, with estimates of almost 50 tcm of technically recoverable gas from shales and coal-bed methane reservoirs, followed by the United States unconventional gas deposits with more than 37 tcm of natural gas, Argentina with almost 22 tcm, Australia with CBM and shale gas reserves of 20 tcm, Mexico with more than 19 tcm of shale gas reserves, Canada with more than 18 tcm, Indonesia and South Africa with shale gas reserves of more than 16 tcm and 13 tcm respectively.[8] Russia, as a country with the largest conventional reserves of natural gas, is also supposed to possess large reserves of unconventional gas, mainly in the form of CBM in total volume of more than 84 tcm of gas in place.[9] Also the oil rich Persian Gulf has, following some estimates, one of the largest reserves of unconventional gas. According to Baker Hudges, a technology engineering company in the oil and gas industry, Saudi Arabia may

[7] IEA, 2012
[8] EIA, 2011; IEA, 2012; The Economist, 2012; and Wahyuni, N.D., 2011
[9] Lee, 2010

hold more than 18 tcm of shale gas reserves, which would make the country the fifth largest reserves holder in the world.[10]

Figure 1: Global distribution of unconventional natural gas



Source: Pacwest Consulting Partners. Shale/Unconvenventional Resources.

2 ECONOMIC ASPECTS

Economic factors play a crucial role in developing the abundant unconventional resources of natural gas. According to Parker, theory identifies two phases related to the economic implications of the extraction of shale gas and other unconventional sources of gas. The first phase is connected with the pre-extraction process and has a more negative fiscal effect for the economic subjects. It is related to the costs of geological surveys, probationary drilling, testing and developing initial infrastructure, which are prior to the identification of potential wells. These short and medium term factors depend mostly on the current volatility of price of oil or natural gas. With higher prices (basically as a consequence of rising demand or negative supply shocks) the willingness to explore new alternatives grows, whether due to limited supply or due to high profit margins of oil and gas companies, which are looking to allocate their capital into new projects to increase their future resource base. The second phase has a more positive long term economic impact. After sufficient amounts of gas have been detected and it is commercially available for the market, the producing regions benefit from

[10] Mahdi, 2012

new investments in infrastructure, new job opportunities, higher supply of energy products, increased competitiveness of industries due to cheaper energy, increased tax revenues and royalties or technology transfer.[11] Parker also distinguishes between domestic and external economic effects. In the first case, the economy creates enough domestic supplies, reduces import dependency and creates a more positive balance of payment. It also reduces prices on the market and lowers costs for the industries, thus making them more competitive. The external effects are related to increased global supplies in new regions, decreasing resource concentration and price volatility on the market.[12]

To support these arguments, we present some real-time data from the North American region, where the large-scale extraction of unconventional gas was initiated in 2005. The rising demand for energy in the emerging economies, record oil prices over 100 USD per barrel and growing concentration of remaining resources put a high premium for gas, which induced the use of innovative production techniques such as horizontal drilling and hydraulic fracturing. These technologies enabled economically feasible and large scale shale gas extraction in the Barnett shale of Texas, Fayette in Arkansas, Haynesville in Louisiana or Marcellus in the north-east Appalachian region. Between 2005 and 2011 US natural gas production has increased by 28 % with about a third of domestic production coming from shale gas.[13] According to a recent study by the IHS, by 2015, the share of US natural gas produced from unconventional sources is expected to increase to 67 % and by 2035 it will be more than 79 % of overall domestic production. This development will induce more than 3,2 trillion USD of new investment and create 1,4 million new job opportunities.[14] Despite the oversupply on domestic market, which resulted in low prices of 2,5 USD/MMBtu[15] (million British thermal unit = 28,26 cubic metres) and should have discouraged new well discoveries and new extraction, the US is further increasing its production and is now looking to become a net exporter of natural gas to other markets like the EU or Japan, where the market price is much higher around 10-14 USD/MMBtu. This could lead to lower deficit in balance of payment and strengthen the efforts to energy independence.

In the real market terms there are also certain economic risks connected to the extensive extraction of shale gas. The most evident is the fast depletion of unconventional wells, which increases the investments and costs related to further geological survey and

[11] Parker, 2010
[12] Ibid.
[13] O´Keefe, 2012
[14] Bonakdarpour - Larson, 2012
[15] EIA, 2012

building far more drilling platforms than compared to the conventional wells. According to a report by Stevens, the US experience on the Barnett Shale Play has shown that the wells are depleting by 39 % in the first two years, by 50 % in the first three years and by 95 % in ten years. Thus, shale wells might have a life of 8 to 12 years, compared with conventional gas wells with a lifetime of 30 to 40 years.[16] Another factor is that a fast development of unconventional gas can present a potential hindrance to the increase of renewable energy in the overall energy mix. There is also a negative track of environmental effects like water and air pollution, increased methane emissions or small fracking related earthquakes. It will be very uncertain, whether the decision-makers will support the promotion of another hydrocarbon, or they will risk the skip to a green energy revolution. For some, shale gas is just a transition stage, which creates enough space for the renewables to settle as the leading form of energy.

3 GEOPOLITICAL CONSEQUENCES

The current energy landscape is based on a simple exchange matrix. The resources are concentrated in several regions like the Middle East or Russia and the Caspian states and the demand is concentrated in other regions such as North America, Western Europe or East Asia. Between these two blocks a relatively stable exchange is in place on a day-to-day basis. But the development of unconventional resources can disrupt this reality and create a new energy scenario for the 21st century.

According to the IEA, natural gas can become the world's second most important energy source after oil. The Agency estimates that global demand could rise by over 50 % between 2010 and 2035 and make up 25 % of the world's energy mix, overtaking coal to become the second largest primary energy source in the world.[17] Most of this increase in demand will be covered by unconventional gas such as US shale gas or Chinese CBM. Massive development of these resources could challenge and even overcome the market power of all traditional conventional gas producers such as Russia, Qatar or Algeria. Therefore, unconventional gas could be a complete game changer with huge geopolitical implications.[18] Transforming traditional importers of natural resources such as the United States or China into self-sufficient entities or even possible net exporters can be a mayor trigger of massive change in the international relations. When Russia and Persian Gulf

[16] Stevens, 2010
[17] IEA, 2012
[18] Currie, 2012

countries lose their market share and a vital source of income, they will have to find another source of economic growth and political power to prevent domestic uprising suppressed only by generous state subsidies and social spending financed by the increased oil and gas revenues. It is possible that they will lose their international influence, with other countries such as Argentina, Brazil, Australia or Poland taking their place as vital regional energy producers and exporters. This could be a classical zero-sum game with winners and losers on both sides, but it could also be a trigger for increased competition on the global scale and the end of a highly concentrated gas market. This could bring more benefits to all participants, the buyers as well as the sellers. Traditional players will have to change their market behaviour, thus making them more market oriented and open to joint foreign investments and political cooperation. Russia, for example, which had to stop the development of the giant Shtokman gas field, which was initially planned to be developed for export as LNG to the United States, is now looking for cooperation with other big consumers such as China or India and is promoting research cooperation with several other countries to gain new technologies for further extraction of natural resources. Increased competition and larger supplies would benefit the consumers with lower prices and more stable supplies, thus strengthening their energy security and economic performance.

CONCLUSION

The development of unconventional gas opens a new cycle in the quest for more energy and more economic resources. There are enough amounts of natural gas to satisfy the rising demand for decades or even a century ahead. Many countries around the world could benefit from plentiful domestic resources and lower their import dependency and thus strengthen their own energy security and create large incentives for economic growth. But it is still too early to talk about a global change in the natural gas trade patterns. Unconventional gas has been widely developed only in the US and other regions are just in the phase of exploring their potential. Some countries have already banned the usage of hydraulic fracturing because of environmental concerns and thus slowed the expansion of shale gas and CBM as new global supplies. Continuing to rely on hydrocarbon resources will also undermine the efforts to develop a green and renewable energy system, which is necessary to tackle climate change and rising GHG emissions. To be clear about unconventional gas, we need to consider every available calculation of all relevant risks and opportunities (see Table

1). Only then is it possible to further develop discussions about global prospects of unconventional natural gas.

Table 1: Risks and opportunities for global development of unconventional gas

	Risks	**Opportunities**
Geology	- Insufficient research - Inaccurate statistics	- Large reserves of unconventional gas worldwide - Geographic distribution
Technology	- Lack of new R&D in more advanced and safer extraction techniques	- New incentives for innovations and technological development - Promotion of technological leadership in drilling and extraction
Economics	- Higher initial costs - Low well lifetime compared to conventional sources - Lack of new investment in infrastructure - Strict regulations	- Job creation - Provision of domestic, abundant and cheap source of energy for local industry - Increased competitiveness - Lower import dependency - Higher revenues and royalties
Environment	- Water reservoir contamination - Extensive use of water for hydraulic fracturing - Leakage of underground methane - Growing concerns about GHG emissions and global warming - Air and ground pollution	- Cleaner alternative to oil and coal - Safer alternative to nuclear - Cheaper and more available alternative to renewables
Geopolitics	- Destabilizing market position of conventional producers of oil and gas, thus destabilizing their political and economic situation-	- New energy paradigm - More global competition, reducing regional concentration of reserves in Middle East and CIS

Source: own processing according to Andrews, 2009; Parker, 2010 and IEA, 2012

REFERENCES

[1] Andrews, A. et al. *Unconventional Gas Shales: Development, Technology, and Policy Issues*. Congressional Research Service. 2009. Available at: http://assets.opencrs.com/rpts/R40894_20091030.pdf [accessed September 21st 2012]

[2] Bonakdarpour, M. - Larson, J.W. *The Economic and Employment Contributions of Unconventional Gas Development in State Economies*. IHS. 2012. Available at: http://www.ihs.com/info/ecc/a/unconventional-gas-report-2012.aspx [accessed September 24th 2012]

[3] Boyer, Ch. et al. Shale gas: A global resource. *Oilfield Review*. 2011. Vol. 23, No. 3, pp. 28-39. Available at: http://www.slb.com/~/media/Files/resources/oilfield_review/ors11/aut11/03_shale_gas.ashx [accessed September 24th 2012]

[4] Currie, A. Report: Unconventional Gas to Minimize Importance of Middle East. *Gas Investing News*. 2012. Available at: http://gasinvestingnews.com/4992-report-unconventional-gas-to-minimize-importance-middle-east-shale-price-international-energy-agency.html [accessed September 17th 2012]

[5] Gény, F. *Can Unconventional Gas be a Game Changer in European Gas Market?* Oxford Institute for Energy Studies. 2010. ISBN 978-1-907555-17-6. Available at: http://www.sbc.slb.com/SBCInstitute/Publications/~/media/Files/Point%20of%20View%20Docs/Can%20Unconventional%20Gas%20be%20a%20Game%20Changer%20in%20European%20Gas%20Markets.ashx [accessed September 27th 2012]

[6] Holditch, S.A. – Madani, H.A.D. Global Unconventional Gas - It Is There, But Is It Profitable? *JPT Online*. 2010. Available at: http://www.spe.org/jpt/print/archives/2010/12/11Management.pdf [accessed September 17th 2012]

[7] International Energy Agency. *World Energy Outlook 2012. Special Report on Unconventional Gas – Golden Rules for a Golden Age of Gas*. Available at: http://www.worldenergyoutlook.org/media/weowebsite/2012/goldenrules/WEO2012_GoldenRulesReport.pdf [accessed September 15th 2012]

[8] Kefferpütz, R. *Shale Fever: Replicating the US gas revolution in the EU?* The Centre for European Policy Studies. 2010. Available at: http://www.ceps.eu/book/shale-fever-replicating-us-gas-revolution-eu [accessed September 24th 2012]

[9] Lee, J. *Unconventional gas in Russia*. Center for Global Energy Studies. 2010. Available at: http://www.cges.co.uk/resources/articles/2010/08/16/unconventional-gas-in-russia [accessed September 25th 2012]

[10] Mahdi, W. Saudis May Have Fifth-Largest Shale Reserves, Baker Hughes Says. *Bloomberg Businessweek*. 2012. Available at: http://www.bloomberg.com/news/2012-04-10/saudis-may-have-fifth-largest-shale-reserves-baker-hughes-says.html [accessed September 15th 2012]

[11] O´Keefe, B. Exxon's Big Bet on Shale Gas. *Fortune*. 2012. Available at: http://tech.fortune.cnn.com/2012/04/16/exxon-shale-gas-fracking/ [accessed September 6th 2012]

[12] Pacwest Consulting Partners. *Shale/Unconvenventional Resources*. Available at: http://pacwestcp.com/education/shaleunconventional-resources/ [accessed September 3rd 2012]

[13] Parker, D. Shale gas: Global game changer. *PennEnergy*. Available at: http://www.pennenergy.com/index/petroleum/display/3218778159/articles/oil-gas-financial-journal/unconventional/shale-gas__global.html [accessed September 8th 2012]

[14] Rogner, H.-H. An Assessment of World Hydrocarbon Resources. *Annual Review Energy Environment*. 1997. Vol. 22, pp. 217-262. Available at: http://hassler-j.iies.su.se/courses/climate/Rogner.pdf [accessed September 3rd 2012]

[15] Stevens, P. The 'Shale Gas Revolution': Hype and Reality. A Chatham House Report. 2010. ISBN 978-1-86203-239-2. Available at: http://www.chathamhouse.org/publications/papers/view/178865 [accessed September 18th 2012]
[16] The Economist. *Special Report. Natural gas. An Unconventional Bonanza*. 2012, Vol. 404, Nr. 8793, pp. 3-16
[17] U.S. Energy Information Administration. *World Shale Gas Resources: An Initial Assessment of 14 Regions Outside the United States.* 2011. Available at: http://www.eia.gov/analysis/studies/worldshalegas/ [accessed September 21st 2012]
[18] U.S. Energy Information Administration. *Short-term energy Outlook, June 2012*. Available at: http://www.eia.gov/forecasts/steo/ [accessed September 1st 2012]
[19] Wahyuni, N.D. Shale Gas Potential of Indonesia at 570 T Cubic Feet. *Indonesia Finance Today*. 2011. Available at: http://en.indonesiafinancetoday.com/read/5886/Shale-Gas-Potential-of-Indonesia-at-570-T-Cubic-Feet- [accessed September 2nd 2012]

CONTACT TO THE AUTHOR

Ján Bocora, Ing.

Faculty of International Relations, University of Economics in Bratislava

Dolnozemské cesta 1, 852 35 Bratislava

e-mail: jan.bocora@euba.sk

Supervisor: doc. Ing. Martin Grešš, PhD.

POSTAVENIE SEKTORA INFORMAČNO-KOMUNIKAČNÝCH TECHNOLÓGIÍ V PODNIKOVEJ EKONOMIKE

THE ROLE OF INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES IN BUSINESS ECONOMICS

Vladimír Bolek
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

V súčasnej dobe hospodársky vývoj vo svete má negatívny trend a krajiny čoraz intenzívnejšie hľadajú oblasti, resp. sektory ekonomiky s pozitívnym dopadom na hospodársky rast. V príspevku, ktorý vychádza zo štatistického zisťovania o využívaní informačno-komunikačných technológií v podnikoch, sa poukazuje na postavenie sektora informačno-komunikačných technológií a mieru využívania jednotlivých faktorov, ktoré prispievajú pre rast podnikov a hospodárstva Slovenskej republiky.

JEL: M15 - IT Management

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: informačno-komunikačné technológie, postavenie sektora IKT, využívanie IKT v podnikoch

ABSTRACT

Current negative trend in global economic development is increasingly forcing countries to look for varies areas/sectors of economy as enablers for economic growth. In statistical research based on use of ICT in businesses it is clear, that ICT sector is expanding by exploring and using appropriate factors, that allow business to grow and achieve positive impact on economic growth of Slovak Republic.

KEYWORDS: information and communication technology, role of ICT in businesses, use of ICT in businesses

POSTAVENIE SEKTORA INFORMAČNO-KOMUNIKAČNÝCH TECHNOLÓGIÍ V PODNIKOVEJ EKONOMIKE

ÚVOD

V Slovenskej republike sa na základe prognóz Ministerstva financií Slovenskej republiky rast ekonomiky v budúcom roku spomalí. Prognózu potvrdila i Národná banka Slovenska, v budúcom roku rast ekonomiky odhaduje na úrovni 2,00 %. K zníženiu prognózy rastu ekonomiky v celom horizonte predikcie podľa vyjadrenia odborníkov dochádza v dôsledku pretrvávajúcej neistoty a spomalenia zahraničného dopytu po slovenských výrobkoch a z dôvodu prehlbovania dlhovej krízy v Európe. Pozitívny dopad na hospodársky vývoj našej krajiny má popri automobilovom priemysle i sektor informačno-komunikačných technológií, ktorý je v záujme mnohých štátov nielen v Európe, ale i vo svete. Sektor informačno-komunikačných technológií je významný fenomén, podporujúci proces globalizácie ekonomiky a medzinárodnej spolupráce. Možno ho chápať ako celospoločenský proces zasahujúci do takmer všetkých oblastí ekonomiky.

1 VÝZNAM POSTAVENIA SEKTORA IKT

Obrovským tempom prebiehajú technologické zmeny, ktoré prinášajú nové služby, nové výrobky. Dochádza k zrýchleniu komunikácie medzi subjektmi, zásluhou najmä elektronickej komunikácie a internetu ako globálneho komunikačného prostredia, ktoré je príležitosťou pre prenikanie na celosvetové trhy, od ktorého sú podniky, organizácie, firmy závislé. Veľkou mierou sa podieľa na dosahovaní hospodárskeho výsledku, prosperity – teda naplnenia cieľa podniku, organizácie.

Ovládanie informačno-komunikačných technológií je v dnešnej dobe nevyhnutnou súčasťou úspešného presadenia sa nielen podnikov v konkurenčnom prostredí, ale i presadenia sa jednotlivcov na trhu práce. Význam postavenia informačno-komunikačných technológií narastá aj z pohľadu zahraničných investorov, ktorí pre svoje zámery posudzujú také destinácie, ktoré okrem iných faktorov zohľadňujú i informačnú gramotnosť obyvateľstva, teda ľudského kapitálu, pokrytie internetom a inovačnú schopnosť prostredia. Nedostačujúca úroveň týchto faktorov sa môže stať veľkou bariérou konkurenčnej schopnosti podnikov v spoločnom trhu. Zásadný vplyv na štruktúru, fungovanie a stratégiu podniku majú informačno-komunikačné technológie, ktoré súčasne podporujú radikálne zmeny v štruktúre

podnikov, v ich prevádzke a distribúcii. Zvyšujú interaktivitu, flexibilitu a produktivitu, čo napokon vedie k udržateľnosti konkurencieschopnosti podnikov. Uspokojivé výsledky dosahujú tie podniky, organizácie, firmy, ktorých manažment trvá nielen na vybudovaní informačných systémov, ale aj na ich správnej a efektívnej implementácii a neustálej údržby dát.

2 VYUŽÍVANIE IKT V PODNIKOVEJ EKONOMIKE

Postavením informačno-komunikačných technológií v podnikovej ekonomike sa zaoberajú viaceré inštitúcie. V tomto príspevku je poukázané na výsledky zisťovania Štatistického úradu Slovenskej republiky, ktorých účelom bolo poskytnúť ucelený súbor údajov o informačno-komunikačných technológiách, porovnateľným s údajmi v členských krajinách Európskej únie. Zisťovanie v podnikoch bolo štatistickým úradom kombinované; vyčerpávajúco sa zisťovali veľké podniky a výberovo sa zisťovali malé a stredné podniky.

Tabuľka 1: Všeobecné informácie o informačno-komunikačných systémoch v podnikoch

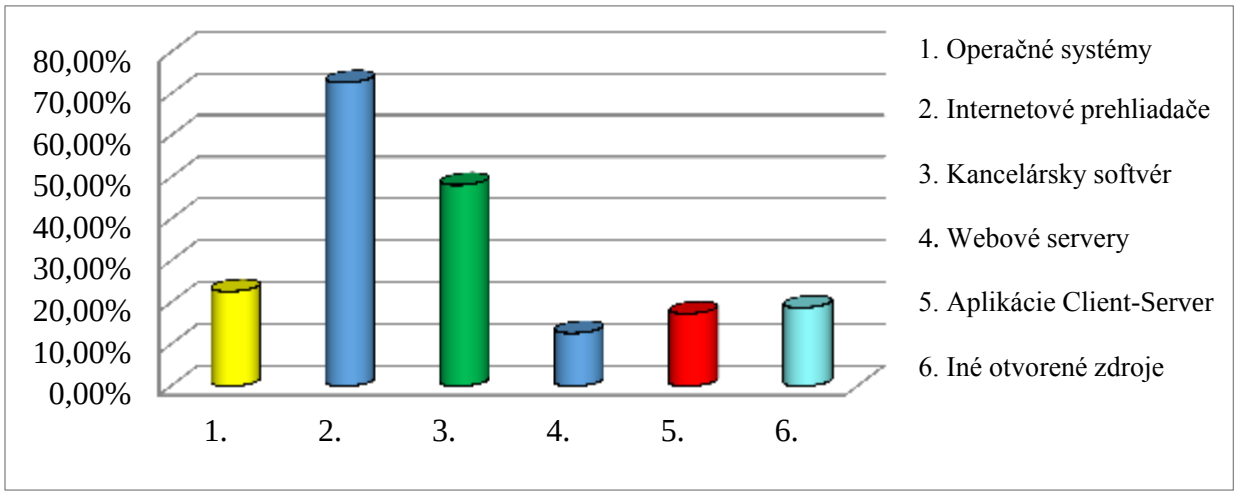
Informácie o IKT systémoch	Počet zamestnancov			Spolu
	10 - 49	50 - 249	250 +	
Počet podnikov	14041	2433	573	17047
Využitie počítačov v podniku	97,90%	98,90%	100,00%	98,10%
Používanie bezplatného softvéru s otvoreným zdrojovým kódom				
➢ Operačné systémy	19,40%	34,00%	57,00%	22,70%
➢ Internetové prehliadače	71,80%	77,30%	75,40%	72,70%
➢ Kancelársky softvér	48,10%	49,10%	46,50%	48,20%
➢ Webové servery	10,20%	21,00%	39,10%	12,70%
➢ Aplikácie Client-Server na automatizáciu obchodu	15,50%	24,50%	34,30%	17,40%
➢ Iné otvorené zdroje	16,50%	26,90%	38,70%	18,80%

Zdroj: Štatistický úrad Slovenskej republiky, údaje za rok 2011, vlastné spracovanie.

Z dispozičných údajov vychádza, že podniky s počtom zamestnancov 250 a viac využívajú počítače najviac. Ostatné podniky oscilujú pri 98 % využitia počítačov, čo

naznačuje, že v podnikoch sú stále oddelenia, ktoré nepotrebujú, resp. nemajú k dispozícií počítač.

Graf 1: Používanie bezplatného softvéru s otvoreným zdrojovým kódom v podnikoch



Zdroj: Štatistický úrad Slovenskej republiky, údaje za rok 2011, vlastné spracovanie.

Podniky, organizácie v poslednom období smerujú k využívaniu open-source softvéru, čiže k používaniu bezplatného softvéru s otvoreným zdrojovým kódom, kde najčastejšie využívaným sú internetové – webové prehliadače, kancelárske balíky, medzi ktoré patrí OpenOffice.org a iné.

Tabuľka 2: Používanie internetu v podnikoch

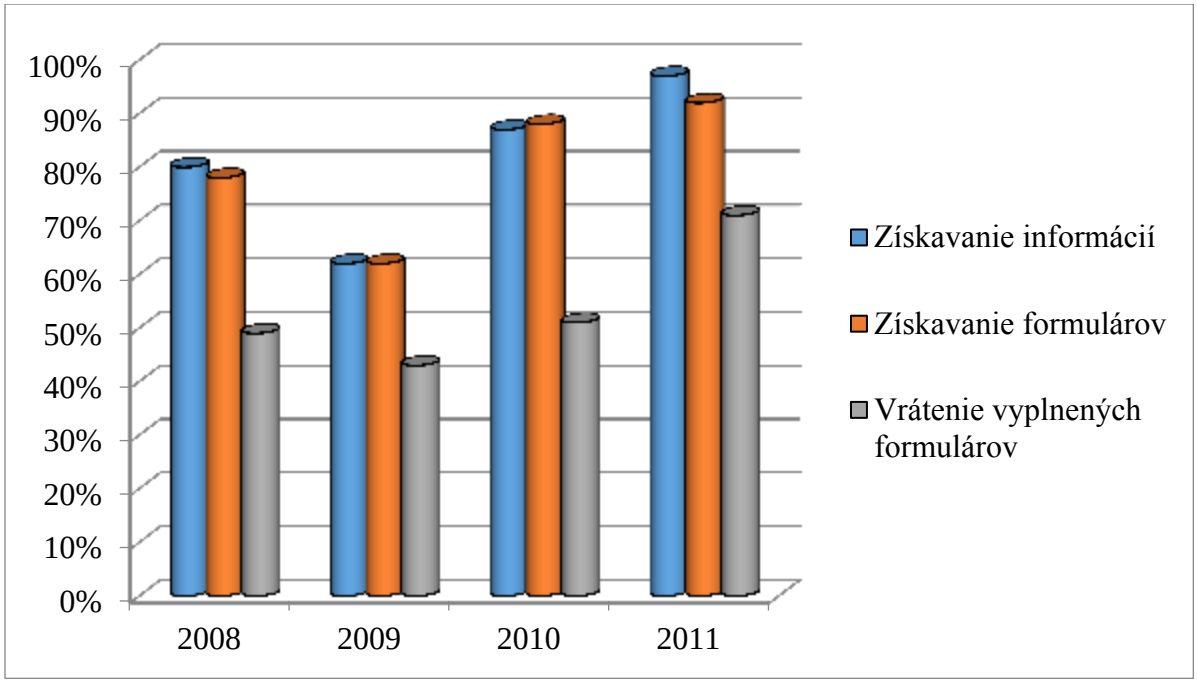
Používanie internetu podnikmi	Počet zamestnancov			Spolu
	10 - 49	50 - 249	250 +	
Počet podnikov	14041	2433	573	17047
Prístup na internet a druhy pripojenia	99,20%	100,00%	100,00%	99,40%
➢ Modem /ISDN	34,80%	21,70%	20,30%	32,40%
➢ Pevné širokopásmové pripojenie	76,20%	86,30%	93,90%	78,30%
➢ Bezdrôtové pripojenie	35,90%	51,80%	71,20%	39,40%
Internetová stránka podniku a jej účel využitia	76,40%	84,50%	84,70%	77,90%
➢ On-line objednávanie alebo rezervovanie	27,90%	20,60%	19,80%	26,40%
➢ Prehlásenie o diskrétnosti, zachovanie ochrany súkromia	16,90%	19,60%	26,80%	17,70%
➢ Prístup ku katalógom výrobkov a cenníkov	60,30%	56,00%	54,20%	59,40%

➢ Možnosť návrhu výrobku	6,80%	5,20%	6,10%	6,50%
➢ Sledovanie vývoja objednávky online	9,30%	7,70%	8,10%	9,00%
➢ Personalizácia obsahu pre pravidelných návštevníkov	7,40%	8,40%	10,10%	7,60%
➢ Voľné pracovné miesta, online podávanie žiadostí o zamestnanie	19,30%	36,20%	58,90%	23,50%
Využitie internetu na komunikáciu s úradmi	92,90%	96,80%	98,90%	93,10%
➢ Získavanie formulárov	90,90%	95,60%	98,30%	91,80%
➢ Vrátenie vyplnených formulárov	71,60%	83,40%	87,80%	73,90%
➢ Úplné elektronické úkony	48,60%	53,80%	58,40%	49,70%

Zdroj: Štatistický úrad Slovenskej republiky, údaje za rok 2011, vlastné spracovanie.

Jedným z dôležitých faktorov pre alokáciu zdrojov zo strany investorov je aj faktor dostupnosti internetu, druh pripojenia vo vybranej lokalite. V súčasnom období sa zlepšil prístup podnikov k internetu, kde podniky s počtom zamestnancov 50 – 249 a 250 a viac majú 100 %-tný prístup na internet, najčastejšie dostupným pripojením je pevné, širokopásmové pripojenie. V roku 2011 má svoju internetovú stránku 77,90 % podnikov. Stránku najčastejšie využívajú k prezentácii svojich výrobkov pomocou katalógov, ktoré sú k dispozícii potencionálnym zákazníkom, zároveň využívajú svoje stránky aj na zverejňovanie informácií o voľných pracovných miestach a umožňujú online podávanie žiadostí o zamestnanie. Podniky v elektronickej komunikácii s úradmi najčastejšie využívajú internet na získavanie formulárov. Výzvou k zefektívneniu a skvalitneniu komunikácie medzi podnikmi a úradmi je využívanie internetu k úplným elektronickým úkonom.

Graf 2: Využitie internetu podľa účelu



Zdroj: Štatistický úrad Slovenskej republiky, údaje za rok 2008 – 2011, vlastné spracovanie

Z grafu č. 2 vyplýva, že v roku 2011 využívanie internetu podnikmi na získavanie informácií a získavanie formulárov v komunikácii s úradmi v komparácii s predchádzajúcimi sledovanými obdobiami má stúpajúcu tendenciu. V ukazovateli vrátenie vyplnených formulárov majú podniky menší podiel.

Tabuľka 3: Elektronická výmena dát

Elektronická výmena dát	Počet zamestnancov			Spolu
	10 - 49	50 - 249	250 +	
Počet podnikov	14041	2433	573	17047
Uskutočnenie EDI	49,00%	60,10%	72,60%	51,40%
➢ Odosielanie pokynov o platbách	39,30%	51,60%	63,80%	41,90%
➢ Odosielanie alebo prijímanie informácií o výrobku	30,70%	32,30%	37,20%	31,10%
➢ Odosielanie alebo prijímanie prepravných dokladov	15,10%	21,90%	36,40%	16,80%
➢ Odosielanie alebo prijímanie údajov od verejných inštitúcií	34,40%	46,30%	53,10%	36,70%

Zdroj: Štatistický úrad Slovenskej republiky, prieskum k januáru 2011, vlastné spracovanie

Celosvetovo uznávaný štandard elektronickej výmeny dát (EDI - Electronic Data Interchange) medzi podnikmi uskutočnilo 51,40% subjektov zo zisťovaného súboru, predovšetkým na odosielanie pokynov o platbách. Podniky by mali do budúcna využívať túto výmenu dát intenzívnejšie, pretože EDI prináša úsporu času, nákladov, regionálnu nezávislosť na administratívnych a obchodných centrách, konkurenčnú výhodu na domácich a zahraničných trhoch a predovšetkým lepšiu informovanosť.

Prezentácia výsledkov zisťovania o stave sektora informačno-komunikačných technológií v podnikovej ekonomike potvrdzuje, že významné postavenie IKT sektora vo všetkých podnikoch bez ohľadu na ich veľkostnú štruktúru je nepopierateľné.

Ekonomika podnikov sa vyznačuje veľkým podielom manažérov a ďalších pracovníkov využívajúcich k výkonu zamestnania informačno-komunikačné technológie. Potvrdzuje to i fakt, že absolventov ovládajúcich informačno-komunikačné technológie nevidieť postávať v radoch pred úradmi práce a podľa najnovších prieskumov za zaraďujú medzi najžiadanejších pracovníkov pre zamestnávateľov. Viaceré inštitúcie a prieskumné agentúry monitorujú mieru využitia informačno-komunikačných technológií. Z materiálov IT asociácie Slovenska, ktorá je profesijným združením významných zahraničných i domácich spoločností pôsobiacich v oblasti informačno-komunikačných technológií, je zistené, že odvetvie IKT tvorí takmer 40 000 zamestnancov a priemerná mesačná mzda v IKT sektore presahuje 1 500,00 €. Sektor informačno-komunikačných technológií mení kvalifikačné požiadavky na obsadenie miest manažérskych pozícií, pracovníkov, teda na posilňovanie ľudského kapitálu. Podniky, organizácie žiadajú ľudí, ktorí zvládajú nové meniace sa situácie, nečakané zmeny a vedia sa s nimi rýchlo vyrovnať.

Znalostne zameraná ekonomika, ktorej neoddeliteľnou súčasťou je i ekonomika podnikov, má obrovský potenciál pre hospodárstvo krajiny, zvyšovanie produktivity práce, konkurencieschopnosti a zamestnanosti. Založená je na vedomostiach, poznatkoch z výskumu a mala by ich premietať do produktov, ktoré prinesú výrobcom väčšie zisky. Z nich čas investovať do ďalších výskumov, ktoré zasa prinesú nové poznatky, inovácie a nové riešenia. IKT sú kľúčovým prvkom v zlepšení účinnosti inovácií, ich implementovaním sa aktivizuje intelektuálny a inovačný potenciál krajiny a zvyšuje sa jeho účinnosť v prospech rozvoja celej spoločnosti. Podniky, ktoré sa snažia udržať si postavenie na domácom i zahraničnom

trhu, musia realizovať takú inovačnú politiku, ktorá umožní dosiahnuť výhodnejšie postavenie v porovnaní s konkurenciou.

ZÁVER

Z prezentovaného monitoringu možno konštatovať, že postavenie sektora informačno-komunikačných technológií má pre podnikovú ekonomiku mimoriadny význam. IKT možno považovať za prostriedok zvyšovania prosperity podnikov a ich konkurencieschopnosti. Pomocou nich sa získavajú včasné a kvalitné informácie, efektívnejšia komunikácia medzi jednotlivými subjektmi, sú nástrojom riadenia podnikov, rozhodovania a možno ich chápať ako významný činiteľ a podstatný krok k celkovému rozvoju podnikov.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Dombrovská, M. – Landová, H. – Tichá, L. *Informační gramotnost: Teorie a prax v ČR.* [online] Národní knihovna : knihovnicka revue online, roč. 15, č. 1. s. 7-18 Dostupné na: http://knihovna.nkp.cz/pdf/0401/0401007.pdf [citované 07. októbra 2012] ISSN 18028772

[2] Frendáková, A. *Význam a konkurencieschopnosť sektora IKT Slovenska* : 2011. Dostupné na: http://www3.ekf.tuke.sk/mladivedci2011/herlany_zbornik2011/frendakova_andrea.pdf [citované 09. októbra 2012]

[3] IT asociácia slovenska. *Význam IKT sektora pre Slovensko.* : február 2011. Bratislava : IT Asociácia Slovenska. 2011. Dostupné na: http://itas.sk/category/1-itas?download=435 [citované 08. októbra 2012]

[4] Masuda, Y. *Managing in the Information Socienty: Releasing Synergy Japanese Style.* Basil Blackwell : John Wiley & Sons. 1990. ISBN 063117575

[5] Synek, M. *Manažérska ekonomika.* Praha : Grada Publishing. 2007. ISBN 9788024719924

[6] Štatistický úrad Slovenskej republiky. *Prieskum o využívaní informačných a komunikačných technológií v podnikoch v januári 2011.* : január 2012. č. 840-0004/2012. Dostupné na: http://portal.statistics.sk/showdoc.do?docid=41771 [citované 11. októbra 2012]

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Vladimír Bolek, Ing.

vladimir.bolek@euba.sk

Ekonomická univerzita v Bratislave

Fakulta podnikového manažmentu

Katedra informačného manažmentu

Školiteľ: Doc. Ing. Mojmír Kokles, PhD.

STABILIZAČNÉ EFEKTY VEĽKOSTI VLÁDY

THE STABILIZING ROLE OF GOVERNMENT SIZE

Matej Boór
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

V súčasnej dobe, kedy vo svete pretrváva finančná kríza a jednotlivé štáty sú vystavené cyklickým výkyvom v ekonomike sa snažia vlády daných štátov svojimi intervenčnými opatreniami zabezpečiť makroekonomickú stabilitu. Mnohé empirické štúdie dokázali, že práve veľkosť vlády, resp. veľkosť verejného sektora sa významne podieľa pri zmierňovaní cyklických výkyvov v ekonomike. Príspevok sa zaoberá prehľadom štúdií v časovej nadväznosti, ktoré sa zaoberali danou problematikou a skúmaním vzťahu medzi veľkosťou vlády a cyklickými výkyvmi v ekonomike. Jednotliví autori sú rozdelení do dvoch skupín, pričom prvá skupina sa prikláňa k myšlienke existencie negatívnej korelácie medzi veľkosťou vlády a fluktuáciou produktu a druhá skupina ju odmieta, resp. zavrhuje. Na záver príspevku sú prezentované možné smery, ktorými sa výskum v danej oblasti ekonómie môže uberať v budúcnosti.

JEL: E63, E62

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: veľkosť vlády, automatické stabilizátory, fluktuácia produktu

ABSTRACT

Nowadays, when the world financial crisis persists and countries are affected by cyclical fluctuations in the economy, the governments of the countries attempt to ensure macroeconomic stability through various interventions. Many empirical studies have shown that the government size, respectively the public sector size plays a key role in reducing cyclical fluctuations in the economy. The article contains overview of such studies. They deal with this topic and explore the relationship between government size and cyclical fluctuations in the economy according to history. Authors mentioned in the article are divided into two groups, the first group inclines to the idea of negative correlation between the government size and output volatility, another group rejects this theory. Lastly, possible directions of research in the field of economy could follow in the future are presented.

KEYWORDS: government size, automatic stabilizers, output volatility, stabilizing role

STABILIZAČNÉ EFEKTY VEĽKOSTI VLÁDY

ÚVOD

Jednou z funkcií verejných financií je aj stabilizačná funkcia, pričom sa štát v tomto prípade snaží o zabezpečenie makroekonomickej stability v krajine prostredníctvom viacerých ekonomických nástroj. Medzi danými ekonomickými nástrojmi má svoje významné postavenie fiškálna politika, resp. automatické stabilizátory a diskrétne opatrenia. Na rozdiel od diskrétnych opatrení, automatické stabilizátory (označované aj ako zabudované alebo vstavané stabilizátory) predstavujú mechanizmus, ktorý pôsobí v ekonomike samočinne bez ďalších dodatočných zásahov zo strany tvorcov hospodárskej politiky. Veľkosť vlády, resp. veľkosť verejného sektora predstavuje mieru prerozdeľovania v krajine.

Veľkosť vlády môžeme merať viacerými ukazovateľmi, ale za najbežnejší ukazovateľ môžeme považovať podiel verejných výdavkov a hrubého domáceho produktu. Tento ukazovateľ taktiež najlepšie dokazuje existenciu negatívnej korelácie medzi veľkosťou vlády a fluktuáciou produktu. V praxi sa krajiny s veľkým verejným sektorom (vládou) označujú vtedy, ak podiel celkových verejných výdavkov k hrubému domácemu produktu prekračuje hodnotu 50% a pre krajiny s malým verejným sektorom táto hodnota neprekračuje úroveň 40%. Zároveň platí skutočnosť, že čím je v krajine väčší verejný sektor, tým aj účinnosť automatických stabilizátorov je vyššia.

Práve fiškálna politika sa stala predmetom mnohých diskusií členov Hospodárskej a menovej únie (EMU) vďaka faktu, že všetky členské krajiny sa vzdali nezávislej monetárnej politiky a preniesli túto kompetenciu na Európsku centrálnu banku (ECB). Výsledkom toho sa stala skutočnosť, že sa fiškálna politika a automatické stabilizátory stali hlavným stabilizačným nástrojom v rukách národných vlád. Fiškálnej politike sa prisudzuje veľký význam pri zmierňovaní cyklických výkyvov v národných hospodárstvach aj napriek faktu, že krajiny Európskej únie sú zaviazané dodržiavaním Paktu stability a rastu, poprípade Maastrichtskými kritériami, ktoré znemožňujú využívanie expanzívnej fiškálnej politiky a určujú maximálnu prípustnú výšku deficitu štátneho rozpočtu a verejného dlhu v pomere k hrubému domácemu produktu.

1 PREHĽAD ŠTÚDIÍ

1.1 Makroekonomická stabilita a veľkosť vlády

Medzi prvé štúdie, ktoré popisovali vzťah medzi veľkosťou vlády a makroekonomickou stabilitou patrila štúdia napísaná *Galí*-m *J.*[1](1994). V tomto článku sa zaoberal vzťahom medzi veľkosťou vlády a cyklickými výkyvmi produktu pomocou využitia štandardného Real Business Cycle (RBC) modelu, pričom túto skutočnosť pozoroval na dvadsiatich dvoch členských krajinách Organizácie pre hospodársku spoluprácu a rozvoj (OECD) počas povojnového obdobia v rokoch 1960 – 1990. RBC model mal v sebe prednastavené nasledovné parametre:

- dane z príjmov majú destabilizačný charakter,
- vládne nákupy majú stabilizačný charakter.

Na meranie veľkosti vlády boli použité viaceré ukazovatele. Prvým využitým ukazovateľom bol podiel celkovo vybraných daní k hrubému domácemu produktu a druhým použitým ukazovateľom bol podiel verejných výdavkov k hrubému domácemu produktu. Výsledkom štúdie bola skutočnosť, že existuje silná negatívna korelácia medzi veľkosťou vlády a fluktuáciou celkového produktu. Ak bol použitý druhý ukazovateľ veľkosti vlády, tento vzťah bol dokonca silnejší ako tomu bolo v prípade, ak sa použil prvý ukazovateľ. Bolo potvrdené, že dane a aj vládne výdavky pôsobia ako automatické stabilizátory. Napriek týmto faktom zostal *Galí* ohľadom vlastných výskumov skeptický, pričom poukázal aj na niektoré nedostatky spôsobené využitím RBC modelu. Prvým nedostatkom bol fakt, že niektoré faktory zodpovedné za stabilizačné efekty veľkosti vlády, ktoré boli zakomponované v údajoch nie sú zhodnotené v štandardnom RBC modeli. Za druhý nedostatok považuje nastavenie fiškálneho (vládneho) sektora.

Napriek týmto nedostatkom sa predmetná štúdia stala prevratnou a svojou myšlienkou nadchla viacerých ekonómov, ktorí pokračovali v zdokonaľovaní a upresňovaní poznatkov z danej problematiky. Okrem toho poukázala aj na väčšiu zodpovednosť a silu vlády pri zabezpečovaní makroekonomickej stability v krajine.

---

[1]Galí, J. Government size and macroeconomic stability. *European Economic Review*. 1994. Vol. 38. pp. 117-132. Dostupné na internete: http://www.crei.cat/people/gali/gov_%20size%20and%20macro.pdf. [citované 10. októbra 2012]

Na *Galí*–ho so svojim výskumom nadviazali *Fatás A*. a *Mihov I*.[2] (1999) pričom sa ich závery navzájom zhodovali. Vzájomnú negatívnu koreláciu medzi veľkosťou vlády a fluktuáciou produktu skúmali na reprezentatívnej vzorke dvadsiatich členských krajín OECD v období 1960 – 1990, pričom využívali aj mnohé alternatívne ukazovatele ekonomickej aktivity (disponibilný príjem a spotreba). Pri využívaní alternatívnych ukazovateľov bol vzájomný vzťah slabší ako pri využívaní ukazovateľa, ktorý dáva do pomeru celkové verejné výdavky k HDP. Významným prínosom danej štúdie je pozorovanie stabilizačných efektov veľkosti vlády nielen na národnej úrovni, ale aj na regionálnej úrovni Spojených štátov amerických (USA). Medzi mnohými krajinami existujú odlišnosti, ktoré sú ťažko zachytiteľné a spôsobujú vzájomnú koreláciu. Tento problém je čiastočne odstránený v prípade, ak sa zmení objekt skúmania z krajiny na región, pretože regióny v jednej krajine zdieľajú viaceré inštitúcie a majú viaceré spoločné ekonomické znaky (rovnaké daňové zákony, rovnaký trh práce a kapitálový trh). Problémom sa avšak stáva výber vhodného ukazovateľa merania veľkosti vlády, preto autori štúdie merajú veľkosť vlády pomocou daňových príjmov (jednotlivé štáty v USA sú nezávislé pri stanovení výšky miestnych daní). Ďalšou nevýhodou sa javí dostupnosť a obmedzenosť údajov za jednotlivé štáty USA.

Závery predmetnej štúdie môžeme zhrnúť do nasledujúcich bodov:

- v obidvoch prípadoch sa potvrdila existencia vzájomnej negatívnej korelácie medzi veľkosťou vlády a fluktuáciou produktu,
- transfery a dane z príjmu majú najväčšiu stabilizačnú schopnosť spomedzi všetkých komponentov fiškálnej politiky,
- stabilizačný efekt veľkosti vlády je takisto prítomný v prípade, ak sa použijú alternatívne ukazovatele ekonomickej aktivity, ale vzájomný vzťah je slabší ako v prípade, ak sa použije ukazovateľ vyjadrený ako podiel celkových verejných výdavkov k hrubému domácemu produktu.

[2] Fatás, A. Mihov, I. Government size and automatic stabilizers: international and intranational evidence. 1999. Príspevok bol pripravený na konferenciu „Lessons from Intranational Economics for International Economics“. Dostupné na internete: http://www.insead.edu/facultyresearch/faculty/personal/imihov/documents/Journal_Version_Intrafp_2.pdf. [citované 10. októbra 2012]

K obdobným výsledkom dospeli aj v ich ďalšej štúdii (*Fatás, Mihov*[3], (2000)), kde sa okrem iného zaoberali aj determinantami veľkosti vlády, vplyvom otvorenosti ekonomiky na veľkosť vlády a jej účinkami na fluktuáciu súkromného hrubého domáceho produktu.

O rozvíjanie problematiky stabilizačných efektov veľkosti vlády sa zaslúžili *Andrés J., Doménech R.* a *Fatás A.*[4] (2007), ktorí sa zaoberali otázkou ako alternatívne modely ekonomického cyklu odrážajú skutočnosť, že veľké verejné sektory sú spájané s menšími výkyvmi v ekonomike. Východisko tvoril podobne ako u *Galí*–ho RBC model, ale s tým rozdielom, že boli do neho zakomponované nominálne rigidity a náklady kapitálu. Výsledkom zakomponovania daných skutočností bolo potvrdenie existencie negatívnej korelácie medzi veľkosťou vlády a veľkosťou cyklických výkyvov v ekonomike. Stabilizačný efekt je prítomný, ale len vďaka kompozičnému efektu veľkosti vlády, čo znamená, že veľkosť vlády má destabilizačný účinok na súkromnú spotrebu a investície, ale vďaka tomu, že sa zväčší podiel vládnych nevolatilných zložiek produktu, celková fluktuácia klesá.

1.2 Obmedzenia stabilizačných efektov veľkosti vlády

Všetci predchádzajúci autori tvorili skupinu, ktorá sa prikláňa k stabilizačným účinkom veľkosti vlády na ekonomický cyklus krajiny. Presvedčivými dôkazmi sú ich vlastné výskumy, ktoré daný fakt potvrdili. Na druhej strane stoja však vedeckí pracovníci, ktorí kritizujú postupy predchádzajúcich výskumníkov a poukazujú na možné omyly pri vyvodzovaní záverov . Medzi takýchto kritikov môžeme zaradiť *Matti*–ho *Virén*–a a *Erkki*–ho *Koskela*–u[5] (2004), ktorí vo svojom článku vyvodili niekoľko záverov ohľadom predchádzajúcich štúdií. Medzi dané závery môžeme zaradiť:

- na dokázanie stabilizačných efektov veľkosti vlády je nevyhnutné použiť viaceré druhy údajov, predovšetkým panelové a prierezové údaje,

[3] Fatás, A. – Mihov, I. Fiscal policy and business cycles: an empirical investigation. 2000. Dostupné na: http://www.insead.edu/facultyresearch/research/doc.cfm?did=47558. [citované 10. októbra 2012]

[4] Andrés, J. – Doménech, R. – Fatás, A. The stabilizing role of government size. Documentos de Trabajo. 2007. Banco de España. Dostupné na: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=986863 [citované 11. októbra 2012]

[5] Virén, M. – Koskela, E. Government size and output volatility: new international evidence. Discussion paper No 569:2003. 2003. ISSN 1459-3696. Dostupné na internete: http://www.vatt.fi/file/vatt_publication_pdf/k339.pdf. [citované 11. októbra 2012]

- stabilizačný efekt veľkosti vlády nie je možné generalizovať na všetky krajiny (pre krajiny OECD sa tento fakt potvrdil, ale pre nečlenské krajiny táto skutočnosť nemusí platiť),
- predchádzajúce výskumy použili ako reprezentatívnu vzorku nedostatočný počet krajín,
- vzájomná závislosť medzi veľkosťou vlády a fluktuáciou produktu je nelineárna.

Dané závery podložili vlastným výskumom, kde im ako reprezentatívna vzorka slúžilo 98 krajín nielen z členov OECD, ale aj z krajín ostatného sveta počas časového obdobia 1980 – 1998.

Virén M.[6] (2005) vo svojom ďalšom článku taktiež kritizuje výsledky predchádzajúcich výskumov a poukazuje na ich nedostatky. Vo svojom výskume využil obrovský súbor krajín (208 krajín OECD počas časového obdobia 1960 – 2002, pričom dané časové obdobie rozdelil na krátke časové obdobie (1987 - 2001) a dlhé časové obdobie (1960 - 2001)), viaceré spôsoby merania fluktuácie produktu a veľkosti vlády, panelové a prierezové údaje. Závery daného výskumu predstavovali tieto skutočnosti:

- väčšie vlády zavádzajú väčšie dane z príjmov, ale prvky, ktoré sú najviac ohrozené fluktuáciou predstavujú investície, export a import,
- veľkosť vlády nie je kľúčový determinant fluktuácie produktu, ale rozhodujúce determinanty predstavujú investície a zahraničný obchod,
- ak skúmame stabilizačné efekty veľkosti vlády len na krajinách OECD existuje medzi veľkosťou vlády a fluktuáciou produktu negatívna korelácia, pretože OECD krajiny sú zväčša homogénne s približne rovnakými hodnotami jednotlivých makroekonomickcýh ukazovateľov (pre nečlenské krajiny OECD daná skutočnosť neplatí),
- vzťah medzi veľkosťou vlády a fluktuáciou produktu neexistuje, alebo je veľmi slabý.

Na základe predchádzajúcich poznatkov môžeme daných autorov rozdeliť do dvoch skupín.

[6] Virén, M. Government size and output volatility: is there a relationship? *Bank of Finland Research.* Discussion Paper 8/2005. ISSN 1456-6184. 2005. Dostupné na: http://www.suomenpankki.fi/fi/julkaisut/tutkimukset/keskustelualoitteet/Documents/0508netti.pdf. [citované 11. októbra 2012]

Prvú skupinu budú reprezentovať *J. Galí, A. Fatás, I. Mihov* a *R. Domenéch*, ktorí potvrdzujú a podporujú existenciu negatívnej korelácie medzi veľkosťou vlády a fluktuáciou produktu.

Do druhej skupiny, ktorá kritizuje, resp. odmieta schopnosť vlády ovplyvňovať vývoj ekonomického cyklu prostredníctvom vlastnej veľkosti, môžeme zaradiť predstaviteľov ako *M. Virén* a *E. Koskela*. Títo predstavitelia druhej skupiny poukazujú na určité nedostatky a chyby v predchádzajúcich výskumoch, pričom striktne neodmietajú stabilizačné efekty veľkosti vlády, ale odmietajú ich generalizovať na všetky krajiny sveta.

ZÁVER

Napriek mnohým kritikám a výhradám stabilizačných efektov veľkosti vlády môžeme povedať, že je daná skutočnosť všeobecne prijímaná vo vedeckých kruhoch, čoho dôkazom je aj fakt, že predmetný výskum sa ďalej rozvíja a napreduje. Stabilizačnými efektmi veľkosti vlády sa začali zaoberať aj rozvojové krajiny, akými sú Irán a Čína (autor *Cheng L.*[7] (2010) vo svojej štúdii aplikoval poznatky *Fatás*–a *Mihov*–a a skúmal stabilizačné účinky veľkosti vlády na provinciách Číny, ale bez adekvátneho potvrdenia platnosti daného vzťahu), čo odzrkadľuje aktuálnosť a dôležitosť danej problematiky v súčasnosti. Budúcnosť výskumu stabilizačných efektov veľkosti vlády môžeme vidieť už nielen v dokazovaní danej skutočnosti, ale aj v hľadaní determinantov, ktoré priamo alebo nepriamo ovplyvňujú stabilizačné efekty veľkosti vlády. Ako príklad môžeme uviesť nasledujúce štúdie a články:

- *Carmignani F., Colombo E., Tirelli P.*[8] (2008) – ktorí skúmali vplyv a nezávislosť určitých vládnych inštitúcií (napr. centrálnej banky) na schopnosť veľkosti vlády zmierňovať cyklické výkyvy ekonomiky. Výsledkom predmetného výskumu bol fakt, že nezávislosť centrálnej banky ovplyvňuje fluktuáciu produktu (čím je centrálna banka nezávislejšia, tým je menšia fluktuácia produktu v ekonomike – inštitucionálny efekt).

[7] Cheng, L. Government size and macroeconomic stability: sub – national evidence from China. 2010. Dostupné na internete: http://mpra.ub.uni-muenchen.de/28226/1/MPRA_paper_28226.pdf. [citované 12. októbra 2012]

[8] Carmignani, F. – Colombo, E. – Tirelli, P. Macroeconomic risk and the size of government: do globalisation and institutions mater?. 2008. Dostupné na internete: http://www.eea-esem.com/files/papers/EEA-ESEM/2009/857/carmignani-colombo-tirelli-govexp.pdf. [citované 12. októbra 2012]

- *Leibrecht M, Scharler J.*[9] (2012) – analyzujú ako dostupnosť úverov ovplyvňuje vzájomný vzťah medzi veľkosťou vlády ako zástupkyne fiškálnej a stabilizačnej politiky a ekonomickým cyklom na vzorke viacerých členských krajín OECD. Dospeli k záveru, že existuje pozitívna korelácia medzi veľkosťou vlády a fluktuáciou produktu v prípade, ak neexistujú úverové obmedzenia.

V poslednej menovanej štúdii už môžeme badať istý smer uberania sa výskumu v budúcnosti a to, ktoré skutočnosti ovplyvňujú schopnosť vlády stabilizovať ekonomické prostredie, resp. pri akých podmienkach môžeme pozorovať negatívnu koreláciu medzi veľkosťou vlády a fluktuáciou produktu. Vďaka týmto a mnohým iným skutočnostiam je zrejmé, že výskum v danej oblasti bude pokračovať aj v budúcnosti, pričom predpokladom je, že budú vytvárané stále dokonalejšie modely, ktoré budú vhodnejšou formou a s väčšou presnosťou popisovať a vysvetľovať stabilizačné efekty veľkosti vlády. Možným smerom vývoja výskumu bude posudzovanie a určovanie komponentov fiškálnej politiky, ktoré sa v najväčšej miere podieľajú na stabilizácii ekonomického prostredia v danej krajine.

[9] Leibrecht, M. – Scharler, J. Government size and business cycle volatility: how important are credit constraints? University of Lüneburg. Working Paper Series in Economics No. 237. ISSN 1860-5508. 2012. Dostupné na: http://www.leuphana.de/fileadmin/user_upload/Forschungseinrichtungen/ifvwl/WorkingPapers/wp_237_Upload.pdf. [citované 13. októbra 2012]

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Andrés, J. – Doménech, R. – Fatás, A. The stabilizing role of government size. Documentos de Trabajo. 2007. Banco de España. Dostupné na: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=986863 [citované 11. októbra 2012]

[2] Carmignani, F. – Colombo, E. – Tirelli, P. Macroeconomic risk and the size of government: do globalisation and institutions mater?. 2008. Dostupné na internete: http://www.eea-esem.com/files/papers/EEA-ESEM/2009/857/carmignani-colombo-tirelli-govexp.pdf. [citované 12. októbra 2012]

[3] Fatás, A. – Mihov, I. Fiscal policy and business cycles: an empirical investigation. 2000. Dostupné na: http://www.insead.edu/facultyresearch/research/doc.cfm?did=47558. [citované 10. októbra 2012]

[4] Fatás, A. Mihov, I. Government size and automatic stabilizers: international and intranational evidence. 1999. Príspevok bol pripravený na konferenciu „Lessons from Intranational Economics for International Economics“. Dostupné na internete: http://www.insead.edu/facultyresearch/faculty/personal/imihov/documents/Journal_Version_Intrafp_2.pdf. [citované 10. októbra 2012]

[5] Galí, J. Government size and macroeconomic stability. *European Economic Review*. 1994. Vol. 38. pp. 117-132. Dostupné na internete: http://www.crei.cat/people/gali/gov_%20size%20and%20macro.pdf. [citované 10. októbra 2012]

[6] Cheng, L. Government size and macroeconomic stability: sub – national evidence from China. 2010. Dostupné na internete: http://mpra.ub.uni-muenchen.de/28226/1/MPRA_paper_28226.pdf. [citované 12. októbra 2012]

[7] Leibrecht, M. – Scharler, J. Government size and business cycle volatility: how important are credit constraints? University of Lüneburg. Working Paper Series in Economics No. 237. ISSN 1860-5508. 2012. Dostupné na: http://www.leuphana.de/fileadmin/user_upload/Forschungseinrichtungen/ifvwl/WorkingPapers/wp_237_Upload.pdf. [citované 13. októbra 2012]

[8] Virén, M. Government size and output volatility: is there a relationship? *Bank of Finland Research.* Discussion Paper 8/2005. ISSN 1456-6184. 2005. Dostupné na:

http://www.suomenpankki.fi/fi/julkaisut/tutkimukset/keskustelualoitteet/Documents/0508netti.pdf. [citované 11. októbra 2012]

[9] Virén, M. – Koskela, E. Government size and output volatility: new international evidence. Discussion paper No 569:2003. 2003. ISSN 1459-3696. Dostupné na internete: http://www.vatt.fi/file/vatt_publication_pdf/k339.pdf. [citované 11. októbra 2012]

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Matej Boór, Ing.

Ekonomická univerzita v Bratislave,

Dolnozmenská cesta 1, 852 35 Bratislava

matej.boor@gmail.com

Školiteľ – doc. Ing. Pavol Ochotnický, CSc.

DISTRIBUČNÝ KANÁL AKO JEDEN Z DETERMINANTOV HODNOTY BANKY

DISTRIBUTION CHANNEL AS ONE OF THE DETERMINANTS OF THE VALUE OF BANK

Jana Budayová
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Príspevok sa zaoberá možným vplyvom voľby distribučných kanálov banky na jej budúcu hodnotu. Obsahuje stručný opis procesu ohodnocovania banky. Je sledovaný vplyv objektívnych a subjektívnych faktorov distribučnej cesty na hodnotu. Taktiež sa zaoberá úrovňou internetového a klasického bankovníctva v SR a ČR.

JEL: G21.

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: distribučný kanál, hodnota banky

ABSTRACT

The article analyzes the impact of different distribution channel options on the bank valuation. It contains a brief description of the valuation process considering the effect of subjective and objective distribution channel factors on the bank valuation. Also, the article discusses the state of online and traditional banking in Slovakia and the Czech Republic.

KEYWORDS: Distribution Channel, Value of Bank

DISTRIBUČNÝ KANÁL AKO JEDEN Z DETERMINANTOV HODNOTY BANKY

ÚVOD

Súčasná moderná ekonómia si stavia za hlavný cieľ podnikania dosahovať trvalo udržateľný rast hodnoty. Potrebe kvantifikácie hodnoty podnikov sa preto kladie čoraz väčší dôraz. Samotnému ohodnocovaniu finančných inštitúcií, medzi ktoré zaraďujeme i banky, sa však v podmienkach Slovenskej republiky venuje pomerne malá pozornosť. Ide o špecifickú oblasť ohodnocovania. Tieto spoločnosti sa vo viacerých oblastiach odlišujú od klasických podnikov. Odlišnosti možno objaviť vo viacerých rovinách, ide najmä o širokú škálu rôznorodých služieb, rozmanitú štruktúru financovania, časovú nezávislosť na strane pohľadávok a záväzkov, silnú prepojenosť spoločných bankových operácií na trhu atď. Na hodnotu banky, podobne ako pri iných typoch podnikov, vplýva viacero subjektívne, no i objektívne merateľných aspektov. Významný dopad majú i strategické rozhodnutia manažmentu, medzi ktoré zaraďujeme voľbu distribúcie bankových produktov. I tieto rozhodnutia, a ich dopad na prosperitu banky, je potrebne zohľadniť pri ohodnocovaní.

1. HODNOTA BANKY V NÁVÄZNOSTI NA DISTRIBUČNÝ SYSTÉM

Hodnotu banky môžeme pokladať za syntetizujúci ukazovateľ jej podnikových aktivít. Konštruovať tento agregovaný ukazovateľ, nie je vôbec jednoduché, vzhľadom na široký diapazón obsahovej náplne pojmu a vplyv viacerých subjektívnych faktorov pôsobiacich na proces ohodnocovania. Ohodnocovanie finančných inštitúcií, podobne ako pri stanovení hodnoty klasických podnikov, je realizované za konkrétnym účelom. Takýmto účelom môže byť i vyhodnotenie efektívnosti a kvality implementácie konkrétnych strategických rozhodnutí banky.

Jedno zo závažných strategických rozhodnutí, ktoré v súčasnosti rezonujú medzi odbornou bankovou verejnosťou, je i voľba a kombinácia distribučných kanálov. Vhodný výber distribučného kanálu[1] môže ovplyvniť maximalizáciu súčasnej trhovej hodnoty, no najmä jej budúcu úroveň.

[1] Klasifikácií jednotlivých druhov bankových distribučných kanálov sa venuje druhá kapitola.

Distribučný systém predstavuje vzájomne prepojené organizácie, ktoré sa zúčastňujú procesu poskytnutia služby určenej konečnému spotrebiteľovi či firme.[2] Z pozície všeobecnej ekonomickej teórie, základnou úlohou distribúcie je vytvárať pridanú hodnotu, Tým sa i distribúcia stáva tvorcom výkonov – služieb banky.[3] Pridaná hodnota vzniká z dôvodu, že distribúcia zmenšuje časové, materiálne a vlastnícke rozpory, ktoré oddeľujú službu od užívateľa.

„Sieť poskytovateľov hodnoty je tvorená firmou, dodávateľom, distribútormi a zákazníkmi, ktorí tvoria partnerstvo s cieľom dosiahnuť lepšie výsledky celého systému.“[4] Na základe uvedeného možno dosiahnuť stratégiu „win win spolupráce“[5] medzi článkami distribučného reťazca.

Identifikovanie konkrétnej miery vplyvu distribučnej cesty na hodnotu banky je veľmi zložitou problematikou. Pre lepšie vyjadrenie vplyvu distribučných ciest na hodnotu podniku možno aplikovať dve skupiny ukazovateľov:

- *Ukazovatele objektívnych vplyvov distribučnej cesty* – objem tržieb, prevádzkové náklady, fixné náklady, objem obslúžených zákazníkov, objem realizovaných transakcií atď.
- *Ukazovatele subjektívnych vplyvov distribučnej cesty* – kvalita poskytnutia uvedenej služby, spokojnosť klientov, počet sťažností, lojalita klienta, šírenie dobrého mena atď.

V rámci procesu ohodnotenia sú uvedené ukazovatele implementované do výpočtov a po vzájomnom porovnaní ich kvantitatívneho dopadu na hodnotu banky je určený optimálny model distribúcie.

Je potrebné klásť dôraz najmä na **odlišnosti v etapách ohodnocovania bánk**. Ako uvádza Jakubec a Kardoš,[6] ide najmä o odlišnosti spojené s finančnou analýzou banky, stanovením odčerpateľných zdrojov (efekt pre majiteľa) a stanovením miery kapitalizácie.

Cieľom **finančnej analýzy** je posúdiť finančné zdravie banky a vytvoriť základňu pre stanovenie finančného plánu. Za základné úlohy si kladie:

1. Posúdiť štruktúru a vývoj zisku na základe výsledovky banky.
2. Zhodnotiť štruktúru a vývoj bankových aktív a pasív na základe analýzy aktív a pasív v súvahe.
3. Zamerať sa na vyhodnotenie ukazovateľov rentability a likvidity bankového podnikania.

---

[2] COUGHLAN, A. ANDERSON, E. STERN, L. EL-ANSARY, A. *Marketing Channels. 7.vyd*. New Jersey: Prentice Hall. 2006. ISBN 978-01-319-1346-2.

[3] VIESTOVÁ, K. ŠTOFILOVÁ, J. *Distribučné systémy a logistika*. Bratislava: Ekonóm, 2006. ISBN 80-225-2163-9.

[4] KOTLER, P. WONG, V. SAUNDERS, J. ARMSTRONG, G. *Moderní marketing. 4.*vyd. Praha: Grada Publishing, 2007. ISBN 978-80-247-1545-2.

[5] Vedenie podniku jasne stanovuje a deklaruje ciele služieb, tak aby zamestnanci vedeli, čo sú povinní robiť a zákazníci vedia, čo môžu od interakcií očakávať a aká je cena ponúkanej služby.

[6] JAKUBEC, M. KARDOŠ. P. *Ekonomické znalectvo – vybrané problémy*. Bratislava: Iura Eition. 2012. ISBN 978-80-8078-450-8.

4. V záverečnej fáze porovnať vybrané ukazovatele ohodnocovanej banky s ukazovateľmi niekoľkých ďalších domácich a zahraničných bankových inštitúcií.

Pri hodnotení zdravia banky je, okrem kvantitatívneho hodnotenia, potrebné vyhodnotiť aj interné pomery v banke, napríklad prostredníctvom prístupu desať P-faktorov.[7]

Druhú špecifickú fázu v procese ohodnocovania banky predstavuje **stanovenie odčerpateľných**. Pri ohodnocovaní klasických podnikov sa odčerpateľné zdroje najčastejšie stanovujú prístupom FCF - free cash flow. Výraz cash flow treba pri bankovom podnikaní chápať ako doplnkový, keďže zo základného chápania funkcie banky vychádza, že bankové transakcie sú spojené s tokom prostriedkov. Ako vhodnejší prístup sa javí dividendový potenciál banky. Dividendy sa totiž vyplácajú z reálne vykázaného účtovného zisku po zdanení a nie z pohybu peňažných prostriedkov. Samotný výpočet disponibilných peňažných príjmov pre akcionára, teda dividendový potenciál, možno nájsť v odbornej literatúre, napríklad v knihe. M. Hrdého.[8]

Treťou špecifickou fázou je proces určenia **miery kapitalizácie.** Zahraničná literatúra[9] venuje problematike kapitalizácie banky oveľa väčšiu pozornosť ako domáca. Pri stanovení miery kapitalizácie možno vychádzať z klasických prístupov. K tým patrí model vážených priemerných nákladov WACC. Pri jeho aplikácií je však potrebné zohľadniť špecifiká bankového sektoru. Ide najmä o pomer cudzieho a vlastného kapitálu.

2. SÚČASNÝ STAV BANKOVEJ DISTRIBÚCIE V SLOVENSKEJ A ČESKEJ REPUBLIKE.

Približne v období 15 rokov dozadu sa na našom trhu objavili prvé internet bankingové kanály. Tie klientom ponúkali prístup k účtu z pohodlia domova prostredníctvom internetu. Online bankovníctvo bojovalo v úvodných fázach svojej existencie s veľkou nedôverou, tá bola postupne prekonaná. Jeho doplnkom, a v niektorých segmetoch i nástupcom, je mobilné bankovníctvo. Rýchlemu rozmachu mobilného bankovníctva napomáha aj stále rastúci počet smartphonov na trhu a moderné „user-friendly“ bankové aplikácie.

[7] MILLER, W. D.: *Commercial Bank Valuation*. New York: John Wiley & Sons. 1995. 978-0471128205.
[8] HRDÝ, M. 2005. *Oceňovaní finančních institucí*. Praha: Grada Publishing. 2005. 978-80-247-6376-7.
[9] MCKINSEY & COMPANY INC. – COPELAND, T. – KOLLER, T. – MURRIN, J. *Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies.* 3. VYD NEW YORK : JOHN WILEY AND SONS, 2000. ISBN 0-47-36190-9.

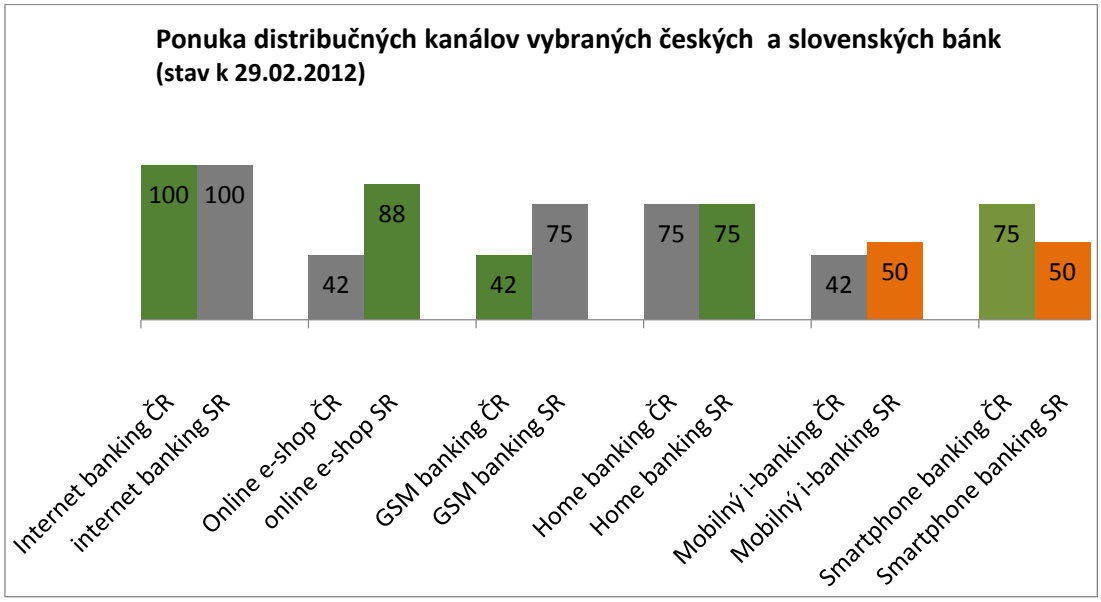
2.1. Online distribučné kanály

Banky a ich vývojové oddelenia sa predbiehajú vo vývoji inovatívnych aplikácií pre smart zariadenia. V súčasnosti ich môžeme využívať na kontrolu obratov a zostatkov na účte, realizovať platby naskenovaním QR-kódov, uhradiť inkaso zosnímaním čiarového kódu z poštovej poukážky, prípadne sledovať aktuálny kurzový lístok či rôzne úverové kalkulačky.

Výskum uverejnený v časopise Bankovnictví z roku 2012[10] uvádza, že ponuka v rámci online bankovníctva českých a slovenských bánk patrí v porovnaní so zahraničím k lepšiemu priemeru.

Vizionári si uvedomujú synergický efekt, ktorý môžu ponúknuť klientovi vďaka diferencovanej funkčnosti rôznych typov smart zariadení. Klient využíva v iných situáciách smartphone, v iných tablet či notebook. Danému okamihu by mala byť prispôsobená aj funkčnosť konkrétnej aplikácie.

Graf 1: Ponuka distribučných kanálov vybraných českých a slovenských bánk



Zdroj: KUBÁŇ, M. *Bankovnictví : měsíčník vydavatelství Economia*. Roč. 19, č. 3 (2012), Praha : Economia, 2012. ISSN 1212-4273

Výskum GFK, z 3. októbra 2012, sa zaoberal reálnym využívaním a potenciálnym priestorom pre rast online bankovej distribúcie. Podľa neho 25% majiteľov mobilných telefónov na Slovensku a v ČR má reálne skúsenosti s mobilným bankovníctvom. Najčastejšie využívané sú SMS notifikácie. Ďalšie formy mobilného bankovníctva doposiaľ výrazným

[10]KUBÁŇ, M. *Bankovnictví : měsíčník vydavatelství Economia*. Roč. 19, č. 3 (2012), Praha : Economia, 2012. ISSN 1212-4273

spôsobom spotrebiteľa neoslovili. Špeciálnu aplikáciu pre mobilné bankovníctvo majú vo svojom mobilnom zariadení stiahnuté iba tri percentá ľudí na Slovensku a štyri percentá v Českej republike. 5% Slovákov a 7% Čechov využíva Internet banking v mobilnom telefóne cez svoj web prehliadač. Dáta získané pri výskume naznačujú skutočne veľký priestor pre rast a popularizáciu daného distribučného kanálu. Obľubu mobilné bankovníctva možno sledovať najmä medzi vlastníkmi smartphonov. Uvedené údaje vyplývajú z aktuálneho reprezentatívneho prieskumu spoločností GfK Czech a GfK Slovakia, ktorý sa realizoval na vzorke 2000 respondentov vo veku od 15 do 79 rokov, metódou CAPI (face 2 face). [11]

Ako vyplýva i z vyššie uvedeného výskumu online bankové distribučné kanály majú obrovský priestor na rast.

2.2. Tradičné kanály

Tradičný bankový kanál, kam patrí klasická kamenná pobočka či sprostredkovateľ, výhľadovo nezanikne. Banky si uvedomujú potreby klasicky orientovaného segmentu svojej klientely a i preto investujú do rozvoja a budovania pobočkovej siete. V dôsledku neustále silnejúceho tlaku trhu a zvyšujúcej sa konkurencieschopnosti online distribučných kanálov, bude potrebné hľadať nové druhy pridanej hodnoty, ktoré pobočka môže klientovi ponúknuť. Úspešným príkladom prepojenia viacerých podnikateľských modelov je spojenie bankových služieb s kaviarňou, aké zaviedla Tatrabanka.

Do modernizácie pobočiek investujú i iné banky. Medzi tie možno uviesť ČSOB, ktorá zaviedla organizáciu klientov prostredníctvo číselného poradovníka. Dáta, ktoré sú v elektronickej podobe získané od zákazníka, sú spracovávané do štatistík. Tieto banka následne využíva pri zefektívnení svojho riadenia . Uvedený systém bol implementovaný vo väčších pobočkách nad 9 zamestnancov.

Otázkou pre stratégov bánk zostáva či chcú, aby ich klient realizoval styk s bankou prostredníctvom online distribučných kanálov alebo navštívil pobočku. Nájsť vyváženú mieru medzi úsporou prevádzkových nákladov, ktoré prináša elektronické bankovníctvo a potenciálnym priestorom na vyššiu maržu, ktorý ponúka priamy kontakt so zákazníkom, je na bankovom trhu otázkou pre nadchádzajúce roky.

Mnohé inštitúcie môžu zvoliť konkurenčne odlišný prístup obchodnej politiky. Klienta môžu osloviť napríklad nulovým poplatkom za vklad v hotovosti. Vďaka tomu získajú jeho

[11] GFK. *SMS notifikácie sú najrozšírenejšou formou mobilného bankovníctva na Slovensku a v Českej republike*. 2012. Dostupné: http://www.gfk.sk/public_relations/press/press_articles/010445/index.sk.html [citované 10.10.2012]

pozornosť, priestor na rozpoznanie osobných potrieb a ich následné uspokojenie. Obchodné, distribučné inovácie so sebou prinášajú investičné príležitosti, ktoré umožňujú rast zisku. I vďaka tomu rentabilita kapitálu prevyšuje náklady na jeho nadobudnutie.

ZÁVER

Z vyššie uvedeného vyplýva, že hodnotu banky do budúcnosti môže výrazne ovplyvniť schopnosť manažmentu kumulovať a využívať dáta o svojich klientoch a ich potrebách. Online distribučné kanály prinášajú obrovský potenciál na poznávanie a cielené oslovovanie zákazníka, na druhej strane tradičnejšie prístupy ponúkajú priestor pre vytvorenie kvalitnejších zákazníckych vzťahov. Mobilné a internetové bankovníctvo prispieva k zvyšovaniu lojality a spokojnosti klientov s celkovými službami banky. Banková inštitúcia sa prostredníctvom interaktívneho kontaktu so zákazníkom môže stať súčasťou riešenia jeho denných potrieb.

Bankám do budúcnosti nebude stačiť, ponúkať online bankovníctvo a smart bankovníctvo iba ako nový spôsob prístupu k účtom, ak budú chcieť uspieť, budú musieť veľmi precízne zapracovať novú distribučnú cestu do celkovej stratégie predaja.

Problematike stanovenia budúcej hodnoty banky, pod vplyvom závažných strategických rozhodnutí je potrebné venovať pozornosť najmä na rýchlo rastúcich trhoch, ku ktorým patrí aj Slovensko a Česká republika.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1.] COUGHLAN, A. ANDERSON, E. STERN, L. EL-ANSARY, A. 2006. *Marketing Channels. 7.vyd*. New Jersey: Prentice Hall. 2006. ISBN 978-01-319-1346-2.

[2.] GFK. SMS notifikácie sú najrozšírenejšou formou mobilného bankovníctva na Slovensku a v Českej republike. 2012. Dostupné: http://www.gfk.sk/public_relations/press/press_articles/010445/index.sk.html [citované 10.10.2012]

[3.] HRDÝ, M. 2005. Oceňovaní finančních institucí. Praha: Grada Publishing. 2005. 978-80-247-6376-7.

[4.] JAKUBEC, M. – KARDOŠ, P. – KUBICA, M. Riadenie hodnoty podniku: ako rýchlo a ľahko ohodnotiť podnik. Bratislava: KARTPRINT, 2005. ISBN 80-88870-48-8.

[5.] JAKUBEC, M. KARDOŠ. P. 2012. Ekonomické znalectvo – vybrané problémy. Bratislava: Iura Eition. 2012. ISBN 978-80-8078-450-8.

[6.] KOTLER, P. WONG, V. SAUNDERS, J. ARMSTRONG, G. *Moderní marketing. 4.*vyd. Praha: Grada Publishing, 2007. ISBN 978-80-247-1545-2.

[7.] KUBÁŇ, M. Bankovnictví : měsíčník vydavatelství Economia. Roč. 19, č. 3 (2012), Praha : Economia, 2012. ISSN 1212-4273

[8.] McKinsey & Company Inc. – COPELAND, T. – KOLLER, T. – MURRIN, J. Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies. 3. vyd New York : John Wiley and Sons, 2000. ISBN 0-47-36190-9

[9.] MILLER, W. D.: Commercial Bank Valuation. New York: John Wiley & Sons. 1995. 978-0471128205.

[10.] VIESTOVÁ, K. ŠTOFILOVÁ, J. Distribučné systémy a logistika. Bratislava: Ekonóm, 2006. ISBN 80-225-2163-9.

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Jana Budayová, Ing.

jana.buday@gmail.com

Školiteľ: doc. Ing. Anna Polednáková Dr.

INTERKULTÚRNA KOMUNIKÁCIA V PODNIKATEĽSKOM PROSTREDÍ

INTERCULTURAL COMMUNICATION IN THE BUSINESS

Lucia Capáková
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Pri rozvoji medzinárodného podnikania zohráva významnú úlohu najmä kvalifikovaná pracovná sila, ktorá je kľúčovým faktorom úspechu každej spoločnosti. Ich priamy kontakt s obchodným partnerom dokáže významným spôsobom ovplyvniť spokojnosť a lojalitu zákazníkov, ako i celkovú výkonnosť spoločnosti. Nielen jazykové schopnosti zamestnancov sú jednou z hlavných podmienok pri reprezentácii spoločnosti, ale taktiež je potrebné poznať ich kultúrne zvyky, vyjednávacie stratégie a obchodné taktiky, ako aj spôsob myslenia a správania sa. Cieľom tejto práce je analyzovať problematiku kultúrnych dimenzií a interkultúrnej výchovy v podniku s poskytnutím možností a foriem následnej aplikácie v podmienkach medzinárodného manažmentu.

JEL: Y - Miscellaneous Categories

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: interkultúrna komunikácia, komunikačné bariéry, kultúrne zvyky, obchodné taktiky, rozdiely pri obchodných stretnutiach.

ABSTRACT

The growth of an international business is mainly affected by highly qualified work force that plays an important role in success to the core business of a company. Since employees directly communicate with their business partners, theirs communication skills significantly affects customers' satisfaction and loyalty that leads to better corporate productivity. Not only language ability of employees are one of the necessity that represents company, but also it is very important to be skilled in foreign culture habits, negotiating strategies as well as common business etiquette, as well as thinking and behavior style. The aim of this thesis is to analyze major cultural differences, intercultural education following by suggestion of potential opportunities and forms of its application according to principles of an international management.

KEY WORDS: intercultural communication, barriers of communication, cultural habits, business tactics, differences in business meetings.

INTERKULTÚRNA KOMUNIKÁCIA V PODNIKATEĽSKOM PROSTREDÍ

ÚVOD

Akákoľvek komunikácia realizovaná medzi ľuďmi, či už na pracovisku, doma alebo vo voľnom čase vedie k tomu, aby sme dokázali viesť efektívnu komunikáciu, ktorá je hlavným predpokladom jej fungovania. Je dôležité, aby sme si dokázali navzájom porozumieť, pretože práve určité poruchy alebo komunikačné šumy zapríčiňujú problémy v riadení na pracovisku, ale aj v medziľudských vzťahov. Efektívna komunikácia je dôležitá pri hodnotení a motivácií zamestnancov, taktiež pri spolupráci s dodávateľmi alebo odberateľmi. Preto by mala každá spoločnosť klásť dôraz na svojich zamestnancov, aby boli schopní sa stále zdokonaľovať vo svojich komunikačných zručností.

Pojem interkultúrna komunikácia je často používaná ako široká škála komunikačných problémov, ktoré nevyhnutne vznikajú v rámci organizácie, ktorá je zložená zo zamestnancov z rôzneho náboženského, sociálneho, etnického a vzdelávacieho prostredia. Každý jeden zamestnanec prináša jedinečný súbor skúseností a hodnôt na pracovisko. Komunikácia ako taká býva vo firmách často zdrojom určitých problémov, z ktorých sa postupne vyvíjajú konflikty. Vzájomné nepochopenie, nedorozumenie, odlišná interpretácia, rozlišné spôsoby riešenia pracovných sporov výrazne ovplyvňujú spoločnú prácu zamestnancov. V prípade neschopnosti riešiť kultúrne rozdiely na pracovisku vedie k zníženiu výkonu daného zamestnanca, a následne zníženie produktivity práce zamestnanca. (Průcha, 2009)

Téma interkultúrna komunikácia je zameraná na problematiku stretov rôznych kultúr. Súčasná doba globalizácie a internacionalizácie je charakterizovaná spoluprácou vytvárania podnikateľských skupín. Podstata fungovania týchto skupín záleží hlavne od harmonickej spolupráce pracovných tímoch a manažérov, ktorí každý z nich zastáva inú kultúru. Vývoj internacionalizácie podnikania nachádza v súčasnom svete čoraz väčší význam a do popredia sa dostáva otázka zvládnutia medzikultúrnych rozdielov. Globalizácia prináša so sebou taktiež formovanie rôznych podôb spájania podnikateľských subjektov, a to nielen na úrovni národnej, ale hlavne na medzinárodnej úrovni. Z tohto nám následne vyplýva nutnosť spolupracovať a komunikovať medzi rôznymi kultúrami krajín. Hlavným problémom je

otázka interkultúrnej výchovy manažérov ako aj ostatných zamestnancov firmy, ktorí predovšetkým vstupujú do procesu internacionalizácie a globalizácie.

Interkultúrna komunikácia je závislá od vymieňaní si správ medzi odlišnými kultúrami, ktorým musia čeliť organizácie, ktoré spolupracujú hlavne so zahraničnými podnikmi. Vo všeobecnosti je proces komunikácie chápaný z rozličných aspektov. Interkultúrna komunikácia nám pomáha porozumieť a rozšíriť si povedomie o iných národnostiach, o spôsobe ich premýšľania a konania, či už v pracovných alebo iných povinnostiach v neustále sa meniacom svete. (Nový, 2007)

Interkultúrna komunikácia je pojem označovaný ako proces interakcie prebiehajúci v najrôznejších možných situáciách, pričom partneri, ktorí medzi sebou komunikujú môžu byť z kultúrne odlišných národov. Takáto komunikácia je determinovaná špecifikáciami jazykov, kultúr, ale aj hodnotových systémov medzi komunikujúcimi partnermi.

Poznáme rôzne úrovne kultúry, ide napríklad hlavne o národnú, regionálnu, náboženskú kultúru, kultúru sociálnych tried, ale aj organizačnú, čiže podnikovú kultúru. Všetky spomenuté kultúry sa navzájom dopĺňajú, a preto ako uvádza vo svojej knihe Světlík je potrebné ju chápať ako komplexný a zložitý systém v rámci ktorého dochádza ku stretom a konfliktom medzi jednotlivými kultúrami. Ich pochopenie, poznanie, ale aj eliminácia je jedným z hlavných cieľov učenia sa multikultúrnej výchovy. (Světlík, 2003) Aj krajiny Európskej únie zostavili mnoho programov a projektov zameraných na realizáciu interkultúrnej komunikácie. Zameriavajú sa hlavne na otázky boja proti rasizmu, vzájomnú toleranciu a rešpektovanie jednotlivých kultúr, taktiež na vyučovanie jazykov v multikultúrnej spoločnosti. Interkultúrna komunikácia nadobúda čoraz väčší význam, pretože v súčasnej dobe už nie je problém spojiť sa s niekým na opačnej strane sveta, čiže rastie jej potreba v dôsledku skracovania vzdialeností medzi krajinami, kde narastá počet rôznych typov združení, či už spoločenských, ekonomických, ale aj kultúrnych.

Taktiež sú známe individualistické a kolektivistické kultúry, ktoré charakterizujú individualizmus a kolektivizmus ako interkultúrnu charakteristiku odlišujúcu jednotlivé spoločnosti sveta. Rozdiel medzi nimi spočíva v tom, že ak prevažná časť ľudstva žije v spoločnosti, v ktorých prevláda väčší záujem skupiny nad záujmom jednotlivcov, ide

o kolektivistickú spoločnosť. A ak menšina ľudí na svete žije v spoločnosti, v ktorej záujem jednotlivcov prevláda nad záujmom skupiny, hovoríme o individualistickej spoločnosti.

Existuje multikultúrna realita súčasného sveta. Variabilita kultúr rôznych etník a národov je obrovská. Pokiaľ sa chceme sústrediť na procesy interkultúrnej komunikácie, musíme používať určitú klasifikáciu kultúr, prehľad ich špecifikácií, ktoré nám umožnia tieto kultúry triediť. Interkultúrna psychológia spolu s poznatkami etnológie a kultúrnej antropológie rozpracoval problematiku národných kultúr a ich typológiu. Táto typológia umožňuje rozpoznávať detailné rysy interkultúrnej komunikácie príslušníkov jednotlivých kultúr pri vzájomnom kontakte. (Průcha, 2009)

Nároky na porozumenie, akceptovanie tradícií, rituálov a hodnôt by nemali mať len Slováci pri obchodných stretnutiach so zahraničnými partnermi, ale platiť by to malo aj naopak. Ľ. Mižičková hovorí, že Slováci nie sú vždy pripravení rešpektovať alebo aspoň akceptovať iné kultúry a tolerovať mnohé odlišnosti.

Mnohé princípy s ktorými sa stretávame pri poznávaní iných kultúr sa odrážajú najmä v komunikácií, vo vzťahoch, v dodržiavaní presného času, v štýle riadenia, v rozhodovaní a v samom postoji k firme. V interkultúrnej komunikácií zohrávajú dôležitú úlohu jazykové bariéry, kde je dôležité vzájomné porozumenie obidvoch strán.

Pri komunikácii sa stretávame aj s komunikačnými bariérami, ktoré môžu byť spôsobené rôznymi príčinami, ktoré majú svoj pôvod v špecifikácií rôznych kultúr a jazykov. Medzi tieto príčiny zaraďujeme stereotypy a etnofaulizmy. V každom etnickom, či národnom spoločenstve existujú určité stereotypy, čiže určitým jazykom vyjadrené postoje a predsudky, ktoré sa viažu k jednotlivcom iných etník, národov, rasových alebo náboženských skupín. Na základe toho rozlišujeme etnické stereotypy, ktoré predstavujú postoje jednotlivcov jednej etnickej skupiny voči inej alebo iným etnickým skupinám, pričom tieto postoje môžu obsahovať negatívne hodnotenie alebo aj dokonca diskriminačné prvky. Druhú skupinu predstavujú národné stereotypy, ktoré reprezentujú postoje jednotlivcov danej krajiny voči príslušníkom susedných, ale aj iných národov. Prejavom spomínaných etnických a národných stereotypov sa stretávame so zvláštnymi jazykovými výrazmi, ktoré označujeme etnofaulizmy. Sú to neoficiálne označenia používané jednotlivcami jedného etnického, či národného spoločenstva pre pomenovanie jednotlivcov iných etník, národov, zemí. Môžu sa vzťahovať nielen k samotným obyvateľom danej krajiny, ale aj k ich jazyku, mentalite,

zvykom a iné. Ide o humorný až zosmiešňujúci charakter, ako napríklad „Nemčúri“ – Nemci, „Frantíci“ – Francúzi.

Úspech interkultúrnej komunikácie nie je len v dobrej znalosti cudzieho jazyka, ale predovšetkým v dobrej znalosti kultúry a kultúrnych odlišností medzi obchodnými partnermi, s ktorými prichádzame do kontaktu.

Pri rokovaniach s obchodnými partnermi je dôležitý osobný kontakt, ktorý si vyžaduje nielen ovládať cudzie jazyky, ale predovšetkým poznať zvyklosti, ktoré sa v danej krajine preferujú, ale taktiež spôsoby komunikácie a premýšľania ľudí s inou kultúrou. Vo firme PSL, a. s., v ktorej pracujem sa obchoduje s rôznymi krajinami, preto je základom pre zamestnancov poznať kultúrne hodnoty krajín s ktorými firma spolupracuje.

Pre spoznanie iných kultúr si uvedieme niektoré rozdiely krajín, s ktorými firmy častejšie prichádzajú do kontaktu pri obchodných rokovaniach. Ako prvú krajinu si uvedieme Spojené štáty americké.

Spôsob myslenia v krajine Spojených štátov amerických sa vyznačuje vysokým sebavedomím. Medzi pozitívne rysy Američanov pri komunikácií s cudzincami je vnímaná ich otvorenosť, priateľské správanie sa a rýchly prechod oslovovaniu krstným menom. Pri riešení problémov so svojimi zákazníkmi sa spoliehajú na pravidlá, sú inovatívni a analytickí. O Američanoch je známe, že čas má u nich hodnotu peňazí. Je veľmi dôležité, aby človek prišiel na dohodnutú schôdzku včas. Akonáhle je niekto nedochvíľny, zaškatuľkujú ho medzi nezodpovedných a nespoľahlivých ľudí. Pri vyjednávacích stratégiách sa vyžadujú predovšetkým objektívne informácie. Samotné stretnutie môže vyzerať uvoľnene, ale pozor, Američania berú všetko vážne pri prezentácii sa sústreďujú na fakty, čísla a štatistiky. Prvé stretnutie môže prebehnúť veľmi rýchlo, pretože Američania sa nesnažia o vytvorenie vzťahu, ide im v prvom rade o podpísanie zmluvy, o vytvorenie spoločných podmienok. Rozhodovanie je ovplyvnené trhovým hospodárstvom. Táto krajina sa vyznačuje hlavne individualizmom a etnocentrizmom. Ich spôsob rozhodovania je charakteristický výkonnosťou a individualizmom zamestnancov, ktorá pre nich predstavuje najväčšiu motivačnú silu. Bez rozmýšľania povedia nie. Prísne oddeľujú súkromný a pracovný život. Zakladajú si na pracovnom uznaní. Pri obchodnom stretnutí väčšinou platí pozývajúci. V obchodnom styku platí podávanie rúk. Používame úctivé oslovenia.

Ako druhú krajinu si priblížime Čínu, ktorá patrí medzi najväčšiu krajinu sveta podľa počtu obyvateľstva a ich spôsob myslenia pri obchodných rokovaniach s inými krajinami.

V Číne sa nové informácie prijímajú subjektívne a na základe vlastných skúseností. Pri vyjednávacích stratégiách prevláda subjektívne rozhodovanie, ktoré je ovplyvnené ich pocitmi. Rozhodovanie v centralizovanom hospodárstve je ovplyvnené riadiacimi zložkami plánovaného hospodárstva a straníckymi predstaviteľmi. Tvrdo presadzujú svoje požiadavky, sú tvrdohlaví a vytrvalí s výbornou argumentáciou. Preferujú vyjednávaciu metódu v zmysle kolektívnej spolupráce. Obchodné partnerstvo vzniká predovšetkým na základe osobných vzťahov. V miestnych záležitostiach rozhoduje vedúci danej spoločnosti. Jednanie by malo prebiehať medzi osobami rovnakého alebo podobného postavenia, kde musíme vždy vyjadriť úctu všetkým členom tímu. Presnosť je v Číne veľmi dôležitá nielen v obchodnom styku, ale aj v bežnom živote. Meškanie alebo zrušenie programu znamená veľkú urážku. Je pravdepodobné, že až mnohonásobné jednania prinesú obchodný úspech. Číňania sa vyhýbajú negatívnym priamym odpovediam. Pri stretnutí sa zdravia uklonením hlavy alebo hlbokým úklonom. Ak nám partner podá ruku podáme mu ruku aj my. Pri oslovení vždy používame oficiálne tituly.

Ďalej si ukážeme kultúrne rozdiely a spôsoby myslenia veľmocí Nemecka a Francúzska.

Pre Nemecko je typické, že v ich spôsobe myslenia nie sú príliš otvorení voči vonkajším informáciám. Charakteristické je pojmové a analytické myslenie. Vychádzajú z objektívnych faktov, pri jednaniach city nezohrávajú žiadnu úlohu. Nemecko je považované za disciplinovaný, dochvíľny národ so zmyslom pre presnosť.

Pri vyjednávacej stratégii je nesmierne dôležitá presnosť, aj keď ovládajú iné cudzie jazyky obchodné jednania sa väčšinou vedú v nemčine. Vyžadujú predovšetkým fakty, presné dodržiavanie dohodnutých termínov stretnutia. Tiež uprednostňujú vybavenosť potrebnými dokumentmi, podkladmi, prospektami. Zakladajú si pri podpisoch uvádzať aj tituly a pri obchodným jednaniach s Nemcami sa zásadne vyká. Obchodné problémy je potrebné prejednávať pred alebo po dohodnutom obede. Ich spôsob rozhodovania je typický tým, že prevláda individualizmus, rozhodovací proces je pomalý, pretože zvažujú všetky dostupné aspekty. Jednanie je vedené hlavne bez formalít, vecne a bez zdržujúcich ceremónií. Prísne

oddeľujú súkromný a pracovný život. Pri vstupe do miestnosti vchádza prvý starší alebo vyššie postavený zamestnanec.

Francúzsko je nesmierne hrdý národ, ktorý si zakladá na používaní rodného jazyka v komunikácií. Sú otvorení novým informáciám, ktoré následne využívajú pri argumentácii. Idey hrajú dôležitú úlohu v ich myslení. Prevláda analytické a kritické myslenie. Francúzi konverzáciu sprevádzajú temperamentnou a niekedy sa môže zdať, že až agresívnou gestikuláciou. Reč tela je teda súčasť konverzácie. Najlepšie pomôže ak pri konverzácii sa budete aspoň snažiť začať konverzovať nejakými základnými frázami po francúzsky, inak by to mohli prijať ako arogantnosť a nezdvorilosť.

Pri vyjednávacej stratégií je argumentácia kritická a analytická, využívajú logiku a rétoriku, čiže radi diskutujú. Pri jednaní je potrebné udržiavať očný kontakt. Rozhodovanie je individualistické. Centralistický systém riadenia umožňuje rýchle rozhodovanie. Presadzujú diskrétnosť. Na pracoviskách vládne prísna hierarchia. Pri uvítaní a rozlúčke vždy podávajú ruku. (http://www.spolocenskaetiketa.sk)

ZÁVER

Interkultúrna komunikácia je neoddeliteľnou súčasťou manažérskej práce, hlavne na oddeleniach predaja a nákupu v medzinárodných organizáciách. V dnešnej dobe sa už ani miestne firmy nevyhnú spolupráci so zahraničnými kultúrami. Efektívne komunikačné schopnosti by mali byť základnou vlastnosťou každého zamestnanca.

Úspešnosť interkultúrnej komunikácie nie je len v poznaní kultúrnych štandardov svojej krajiny, ale predovšetkým spoznať kultúrne normy krajiny, s ktorou budeme spolupracovať a uvedomiť si určité kultúrne odlišnosti.

Súčasné podnikanie je vo výraznej miere ovplyvnené ekonomickým, globalizačným a kultúrnym charakterom na jednotlivé regionálne podnikateľské subjekty. V súčasnosti sa snaží každý podnik ovládnuť nielen domáci ale aj zahraničný trh, v dôsledku čoho nastáva proces internacionalizácie podnikateľských činností a podniky využívajú medzinárodné prostredie. (Ubrežiová, 2005)

POUŽITÁ LITERATÚRA

HOLÁ, J.: Interní komunikace ve firmě. Computer Press, Brno 2006. 170 s. ISBN 80-251-1250-0.

CHANEY, L. H., MARTIN J. S.: Intercultural business communication. Pearson Education, New Jersey 2004. 285 s. ISBN 0-13-141830-7.

NOVÝ, I. a kol.: Interkulturální management. Grada Publishing, Praha 1996. 143 s. ISBN 80-7169-260-3.

NOVÝ, I. – MACHL, S. S.: Interkulturní komunikace při řízení a podnikání. Management Press, 2007. 184 s. ISBN 80-7261-009-0.

PRŮCHA, J.: Interkulturní komunikace. Grada Publishing, Praha 2009. 199 s. ISBN 978-802-47306-91.

SAMOVAR, L. A., PORTER, R. E.: Intercultural communication. Wadsworth Publishing Company, Belmont 1997. 467 s. ISBN 0-534-51573-8.

UBREŽIOVÁ, I.: Medzinárodný manažment a podnikanie. SPU, Nitra 2005. 126 s. ISBN 80-8069-619-5.

INTERNETOVÉ ZDROJE:

http://internationalbusinessandlanguages.org/cross-cultural-communications-in-business/

www.diplomacy.edu/language/intercultural-comunication

http://multikulti.sk/dok/Manazment-v-teorii-a-praxi.pdf

http://www.kgptour.tuke.sk/MRO/GMT_Denni_skriptaMetodyROZO2.pdf

http://www.scribd.com/doc/85407531

http://definitions.uslegal.com/i/intercultural-communication/

http://sarahgriffith.hubpages.com/hub/What-is-Intercultural-Business-Communication

http://www.gastroslovnik.sk/gastro-sprievodca/gastro-sprievodca-detail/medzinarodna-business-etiketa-u.s.a/

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Lucia Capáková, Ing.

luciac@szm.sk

RELATIONSHIP BETWEEN EDUCATION AND ECONOMY

Katarzyna Czesak
Wroclaw University of Economics

ABSTRACT

The goal of this paper is to analyze the influence of education and its quality on the economy. The direct relationship between the quality of education and unemployment rate is analyzed basing on the data concerning OECD countries: results of PISA (Programme for International Student Assessment) and economic indicators available on the OECD website. These data are used to detect the shape of the relationship between the indicators considered and to build a model which describes the influence of education on unemployment rate. The second part of this paper discusses in detail these relationships in the region of the European Union using also European Commision database.

JEL: I25, E24

KEYWORDS: quality of education, unemployment

RELATIONSHIP BETWEEN EDUCATION AND ECONOMY

INTRODUCTION

It is well known that human capital has a significant impact on economic growth. This relationship has been investigated by a lot of researchers. However, there is no one precise definition of human capital. The most popular indicators used for describing human capital are: mean (or expected) years of schooling, literacy rate, participation rate in primary, secondary and higher education and expenses on education[1]. In this paper I try to concentrate on another factor which is also one of the human capital indicators: the quality of education[2] measured as an average result of PISA (Programme for International Student Assessment[3]) and its influence on economy. PISA is a study which measures the achievements of a 15-year old student in 3 dimensions: reading, science, mathematics (denoted as *reading*, *science* and *math* respectively). In 2009 over 60 countries took part in this assessment. Although in most papers the direct influence of human capital on economic growth is investigated I concentrated on human capital (defined as results of PISA) influencing unemployment rate, which quite obviously has a direct influence on economic growth.

1. DATA ANALYSIS AND MODEL DEFINING

For the purpose of this paper I decided to choose only OECD countries to concentrate on the countries which are similar to European Union region. However, some countries were excluded from the first part of the analysis because of their special features: Luxembourg (incomparably high GDP per capita), Mexico (very low official unemployment rate[4]) and Iceland, Ireland, Spain, Estonia and USA (countries which were the first to be significantly affected by the global financial crisis in 2009). Finally, the analysis concerns 27 countries of OECD.

Table 1 presents the matrix of Pearson correlation coefficients between unemployment rate (denoted as *unemployment_rate*) and the results of PISA 3 years earlier. It is valid to maintain a 3-year gap between a particular edition of PISA and measuring the unemployment rate as the first time when young people are introduced in the labour market is about at the age of 18. As is shown Table 1 the highest correlation appears between the results in mathematics and

[1] Barro (2001)
[2] Hanushek, Wößmann (2007)
[3] http://www.oecd.org/pisa/
[4] http://www.indexmundi.com/mexico/unemployment_rate.html

unemployment rate. We can suspect that *math* is the most important dimension of education that influences the *unemployment_rate* (and thereby also the economy).

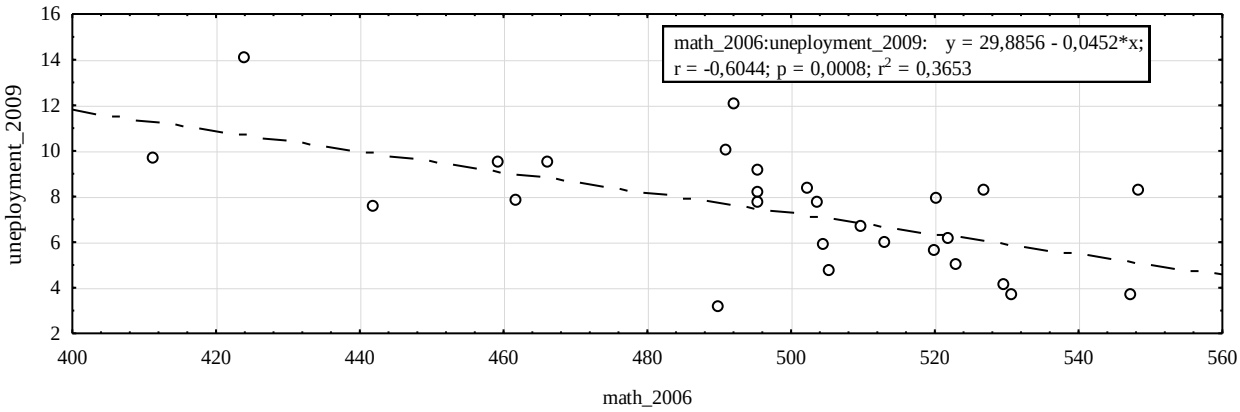
Table 1. Pearson correlation between unemployment rate in 2006 and 2009, the results of PISA 3 years earlier and GDP per capita 3 years earlier

dimension	*unemployment_rate_2006*	*unemployment_rate_2009*
reading	-0.467	-0.502
math	-0.470	-0.604
science	-0.341	-0.538
GDP (per capita)	-0.623	-0.669

Source: own calculation based on PISA and OECD data.

Moreover, the correlation in 2009 is higher than in 2006. It means that the relationship between quality of education in mathematics and unemployment rate is becoming more and more visible. Graph 1 presents the relationship discussed.

Graph 1. Scatter plot – relationship between *math_2006* and *unemployment_rate_2009*



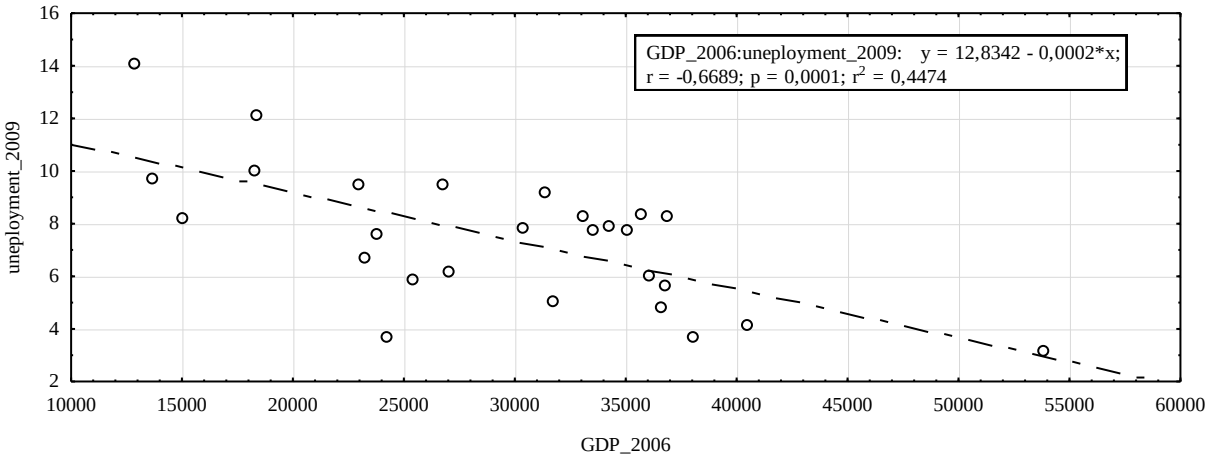
Source: Own study based on the PISA and OECD data

The current unemployment rate depends also on the economic situation in the past (GDP per capita). In the richer countries the unemployment rate is lower. According to Table 1, Pearson correlation between *unemployment_rate* in 2006 and 2009 and GDP per capita (denoted as *GDP*) 3 years earlier equals 0.623 and 0.629 respectively. This relationship is presented on Graph 2.

For the purpose of *unemployment_rate* modelling other indicators were also considered: Human Development Index, Gini index, export and import and tertiary education enrollment ratio. However after the initial analysis these indicators were not used for *unemployment_rate* modeling because of the following reasons: the lack of influence on *unemployment_rate*, large number of missing data or high correlation with the results of PISA or *GDP*. The data

presented (*math*, *science*, *reading* and *GDP*) were subdued to the multiple regression model with *unemployment_rate* as dependent variable.

Graph 2. Scatter plot – relationship between *unemployment_rate_2009* and *GDP_2006*



Source: Own study based on the OECD data

In order to receive the most possible up-to-date model, this analysis was performed based on the latest available data: unemployment rate in 2009 and the values of predictors in 2006.

The formula of regression built on the base of linear regression model looks as follows:

$$unemployment_rate = 24.534 - 0.026489 \cdot math_3 - 0.00013382 \cdot GDP_3 \quad (1)$$

where:

$math_3$ - mean value of PISA results in mathematics for a given country 3 years ago

GDP_3 - GDP per capita of a given country 3 years ago.

Adjusted R^2 measure of this model equals 0.5, which means that this model explains about 50% of total variance of the dependent variable. Both predictors included are statistically significant at the 0.05 significance level.

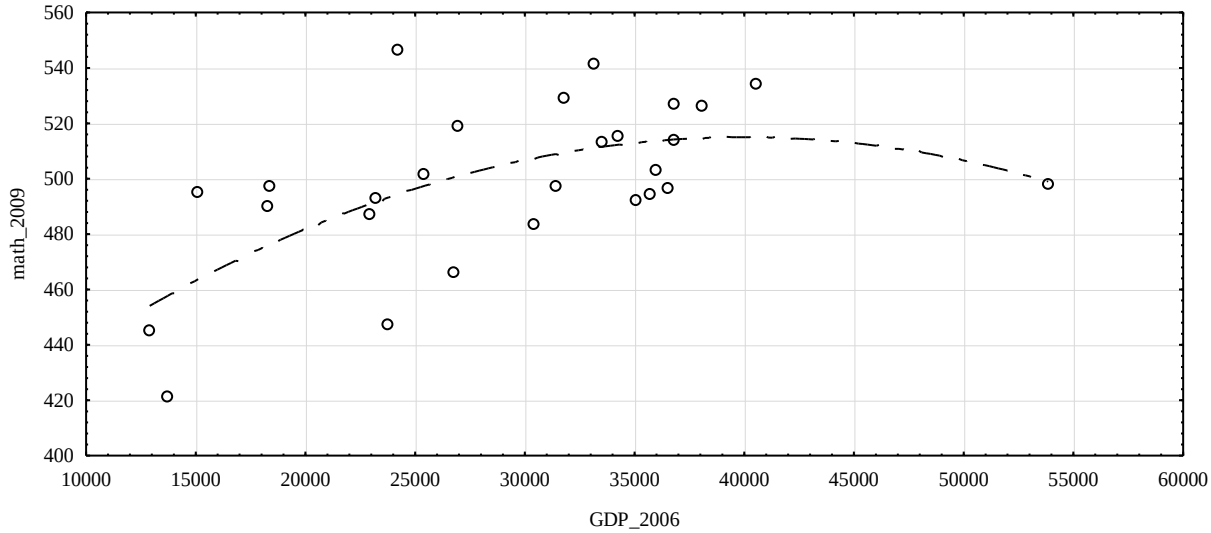
Equation (1) shows that higher values of *GDP_3* correspond to lower values of *unemployment_rate*. However, *math* and *GDP* are also related, but this relationship is quadratic and it is described by the formula below:

$$math = 382.12 + 0.0067 \cdot GDP_3 - 0.000000083 \cdot (GDP_3)^2 \quad (2)$$

Adjusted R^2 coefficient for this model equals 0.35. Graph 3 is a graphical presentation of this relationship. The results of equation (2) indicate that too high values of *GDP* may bring a decrease of *math* in the next 3 years. The optimal level of GDP per capita is 40 000 US $. At this point the PISA results in mathematics are the highest.

We already know that unemployment rate decreases with the increase of quality of education in mathematics (PISA results) and GDP per capita 3 years earlier.

Graph 3. Quadratic relationship between *math_2009* and *GDP_2006*



Source: Own study based on the PISA and OECD data

We also know that GDP per capita should not be too high because it can result in the decline of mathematics results. Therefore, to decrease the unemployment rate the governments of all countries should concentrate on increasing results in mathematics. What can help them?

I tried to investigate whether PISA results of 15-year old students depends on the educational level attained by their parents. For that purpose I analyzed another indicator of human capital: the percentage of people with first and second stage of tertiary education among all people aged 35-44 (potential parents of the 15-year old students). This indicator is denoted as *tertiary_edu.* The Pearson correlation between *math* and *tertiary_edu* 3 years earlier ranges from 0.67 to 0.73, depending on the year of analysis.

Below there is the regression equation describing this relationship:

$$math = 459.8418 + 1.5749 \cdot tertiary_edu_3 \quad (8)$$

The level of education attained by individuals influences their income. Parents who earn more can ensure their children better living conditions and are able to invest more money in their education. It is the reason why their children have better results in PISA. On the other hand, highly educated people acquire new knowledge and new technologies easier. They have better social position and feel more confident on the labour market[5]. Parents' successful life is a motivator for their children to learn. Because of these reasons each country should make an effort to raise the level of education of citizens and this will result in the decrease of unemployment rate.

[5] ex. data from Social Diagnosis performed in Poland evry 2 years http://www.diagnoza.com/

2. ESTIMATION OF UNEMPLOYMENT RATE FOR 2012 AND 2015 FOR EUROPEAN COUNTRIES

This paragraph concentrates on predictions of unemployment rate for 2012 and 2015 in the EU. However, the European countries vary much in terms of *GDP*, *unemployment_rate*, *tertiary_edu.* For this reason, I divided this analysis into two parts: the first one for all old European countries (EU15) together, and the second for every new EU country (without Malta and Cyprus because of the lack of data from PISA).

Analysis for old European countries. On the basis of equation (3) the average values of PISA results in mathematics for 2009, 2012 and 2015 were estimated[6] with the use of *tertiary_edu* for EU15. Then, *GDP* for 2009 and 2012 was calculated using (2)[7]. Finally, the *unemployment_rate* for 2012 and 2015 was determined on the basis of (1). Results of these calculations are presented in Table 2.

Table 2. Results of estimation for old European countries (UE15)

	2009	2012	2015
tertiary_edu	28.7	32.3	
math (est.)	500	505	511
GDP (est.)	29 028	32 792	
unemployment_rate (est.)	**7.8**	**7.4**	**6.8**
95% confidence interval for *unemployment_rate*	[7.03;8.54]	[6.67;8.12]	[6.00;7.54]
unemployment rate (OECD)	9.07	9.54[8]	

Source: own calculation based on PISA, Eurostat and OECD data.

In Table 2 we can see that in 2009 and 2012 the estimated unemployment rate for all EU15 countries is much lower than it is in reality (according to OECD data). The real values are even not in the 95% confidence interval for *unemployment_rate*. The reason is that the model proposed was build on the basis of data and countries which were not affected by the global financial crisis yet. It means that the estimated values of unemployment rate show what the situation would be if the crisis had not come.

Analysis for new European countries. The *unemployment_rate* for 2012 for every country was estimated on the basis of real data for 2009. However, for the calculation for 2015 I need to estimate independent variables for 2012 (*math* and *GDP*[9]). From the equation (3) the estimated average value of *math* for each country was determined. For some countries the

[6]Source: eurostat, *tertiary_edu_2012* was determined as *tertiary_edu_2011+1*.
[7] The data from eurostat was not appropriate, because it is overstated through Luxembourg
[8] At the end of 2011. According to eurostat data, the unemployment rate for the 2nd quarter 2012 equals 10.5
[9] *GDP_2012* was estimated on the basis of linear growth from the period 2006 and 2009.

determined *math_2012* is much higher than it was in 2009. For the comparison purposes *math_2009* was also calculated. Table 3 presents these calculations. There are three countries (in bold) for which the estimated *math_2009* differs significantly from real PISA results: Bulgaria, Lithuania and Romania. In Bulgaria *tertiary_edu* in 2009 equaled 24% . Nevertheless, the 15-year old students have very low results in mathematics. The reason for that can be low level of high education efficiency. There is a similar situation in case of Romania[10]. In Lithuania high Gini index in 2009 (35.5%) was the reason of worse than expected results in mathematics. High value of income inequality entails social exclusion and as a consequence worse results in education assessment.

Table 3. Results of estimation for the new European countries

country	*math_2009* (PISA)	*math_2009* (est.)	*math_2012* (est.)	*unemployment_rate_2012 (eurostat)*	95% confidence interval	*Unemployment_rate_2015*	95% confidence interval
CZ	493	483	483	**9.66 (6.8)**	**[8.08;11.23]**	**9.59**	**[8.28;10.89]**
HU	490	487	490	10.34 (10.9)	[8.42;12.26]	10.32	[8.42;12.22]
PL	495	486	493	10.34 (10)	[8.28;12.4]	10.25	[8.31;12.18]
SK	497	481	483	**9.82 (13.7)**	**[8.04;11.6]**	**9.58**	**[8.28;10.87]**
BG	**428**	**495**	**498**	12.58 (12.4)	[10.43;14.74]	10.52	[8.27;12.77]
EE	512	515	517	9.6 (10.5)	[7.5;11.69]	9.42	[7.28;11.57]
LV	482	494	501	**10.67 (16.4)**	**[8.7;12.38]**	**9.99**	**[7.99;11.98]**
LT	**477**	**499**	**507**	**10.83 (13.6)**	**[8.93;12.73]**	**9.89**	**[7.76;12.03]**
RO	**427**	**477**	**479**	**12.49 (7.2)**	**[10.38;14.6]**	**10.94**	**[8.91;12.96]**
SI	501	495	501	8.94 (8.3)	[7.58;10.3]	8.66	[7.46;9.85]

Source: own calculation based on PISA, Eurostat and OECD data.

In the *unemployment_rate_2012* column the real unemployment rate at the end of 2nd quarter 2012 is given in brackets. The value for the Czech Republic was overestimated[11]. The Czech Republic spends a lot of money on R&D (ca. 1.37 which is located on the 3rd place among new European countries), and it probably stimulates economy and lowers unemployment rate. The underestimated values for Lithuania and Latvia are probably caused by very low expenditures on R&D (the lowest in the analyzed UE countries) and very high Gini index (35.5% and 37.4% respectively). Higher than expected unemployment rate for Slovakia is hard to explain based on the data analyzed. However, it is possible that despite the good results in mathematics and relatively high *GDP* (as compared to other new European

[10] According to The Global Competitiveness Report the high education and training efficiency in Bulgaria equals 4.14 and in Romania 4.24 and these are the lowest values in the UE.
[11] The value for Romania was overestimated too, because of hidden unemployment: http://www.romania-central.com/unemployment-and-employment/#more-1951.

countries), there is a problem of mismatch between education and labour market, which results in higher unemployment rate[12].

CONCLUSION

It can be concluded that that there are different dimensions which can affect future unemployment rate: level of parents' education, quality of education (defined in this paper as PISA results in mathematics), expenditures on R&D and education, but also matching between the structure of education and the demand on the labour market. The last dimension was not examined in this paper. However, it is the topic which certainly deserves more attention.

REFERENCES

[1] Barro, R. J., Education and Economic Growth , 2001, http://www.oecd.org/dataoecd/5/49/1825455.pdf

[2] Biernacki, M. The effectiveness of education and economic growth, *Mathematical Economics* No. 7(14), 2011

[3] Eurostat, http://ec.europa.eu/index_en.htm, [accessed October 10th 2012]

[4] Hanushek,E.A., Wößmann, L., The Role of Education Quality in Economic Growth, World Bank Policy, *Research Working Paper* No. 4122, 2007

[5] OECD, http://www.oecd.org/statistics/, [accessed October 6th 2012]

[6] PISA, http://www.oecd.org/pisa/, [accessed October 6th 2012]

[7] Projekt EKOLOGIA, Analiza przyczyn problemów w nauczaniu przedmiotów matematyczno-przyrodniczych

[8] World Economic Forum, The Global Competitiveness Report 2010–2011

CONTACT TO THE AUTHOR

Czesak, Katarzyna, M.Sc.

Department of Mathematics, Wroclaw University of Economics,

Komandorska Street 118/120, 53-345 Wroclaw, Poland

Email: katarzyna.czesak@gmail.com

[12] Biernacki, (2011)

VYBRANÉ RIZIKÁ DEGRADÁCIE ŽIVOTNÉHO PROSTREDIA v 21. STOROČÍ

SELECTED RISKS OF ENVIRONMENTAL DEGRADATION IN THE 21st CENTURY

Mikuláš Černota
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Cieľom článku je poskytnúť parciálny obraz o skúmaní komplexných vzťahov medzi ľudskou činnosťou a životným prostredím na Zemi, ktoré človek priamo alebo nepriamo využíva. Prírodné zdroje sú často obmedzené a sú objektom navzájom si konkurujúcich požiadaviek. Ich manažment a zodpovedné obhospodarovanie si vyžaduje rôzne metodológie a porozumenie environmentálnym a socio-ekonomických prvkom hlavne v časoch zmeny klimatických podmienok. Počas holistickej analýzy je potrebné uplatňovať nielen poznatky z environmentálnych vied, ale aj etickú, ekonomickú a spoločenskú dimenziu živ. prostredia, ktorá umožní kriticky zhodnotiť problémy životného prostredia integrovaným spôsobom a takisto pochopiť charakter ekosystémov, ktoré prechádzajú cez hranice štátov a sú predmetom spoločného záujmu.

JEL: Q 54, Q 58

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: prírodné zdroje, biodiverzita, degradácia, životné prostredie

ABSTRACT

The article aims at provision of the partial understanding of scholarly research on the complex relationships between human activity and environment on the planet Earth, which is utilised by society in various ways. Natural resources are often scarce and a subject of mutually competitive demands. Their management and responsible governance requires number of methodologies and understanding of environmental and socio-economic elements, especially in the times of climate change. By performing the holistical analysis, there is a need to apply also ethical, economical and social dimension of the environment, which enables critical assessment in integrative way as well as to understand the character of ecosystems covering state borders and being of a common interest.

KEYWORDS: natural resources, biodiversity, degradation, environment

VYBRANÉ RIZIKÁ DEGRADÁCIE ŽIVOTNÉHO PROSTREDIA v 21. STOROČÍ

ÚVOD

21. storočie je obdobím, do ktorého populácia človeka vstupuje v počte 7 miliárd[1] ľudí. Tento počet sa ďalej zvyšuje a nárokuje si svoje základné požiadavky na zdravie, miesto na bývanie a životné prostredie poskytujúce služby pre podporu života. Do prostredia obmedzených zdrojov sa v nedávnej dobe pridal aj ďalší fenomén klimatických zmien. Bez ohľadu na to, či je spôsobený človekom alebo patrí do prirodzeného cyklu procesov planéty Zem, ovplyvňuje v čoraz väčšej miere aj populácie človeka. Zosumarizovaním tohto vplyvu by sa dala vyjadriť téza, že zmena vzorcov pôsobenia meteorologických činiteľov spolu s pokračujúcim tlakom človeka na prírodné zdroje má vplyv aj na medzinárodnú migráciu a v neposlednej miere aj výskyt konfliktov. Efekty pôsobenia klimatických zmien nie sú úplne objasnené, ale dôsledky činnosti človeka poznáme dôkladne.

Hľadiac na globálne vplyvy pôsobenia environmentálnych zmien, krajiny sveta sú prirodzene vedené k spolupráci z hľadiska morálnej zodpovednosti, pragmatického prístupu k účinnosti cezhraničného druhu opatrení a snahe aspoň čiastočne zvrátiť tento proces ohrozovania veľkého počtu ľudí. V súčasnej dobre sa nachádzame v štádiu, kedy sa už vyskytli prípady presídlenia skupín ľudí z dôvodu neobývateľnosti ich miest pôvodu, čo vyžaduje tvorbu nových mechanizmov pre manažment masových pohybov interného alebo medzinárodného charakteru. Takmer každá oblasť organizácie ľudskej spoločnosti je týmito zmenami zasiahnutá. V práci sa venujeme hlavne problematike prírodných zdrojov a stupni ich poškodenia a následného vzniku migrácie obyvateľstva. Výzvy ako medzinárodné zdieľanie bremena, strata zdrojov pitnej vody, zatopenie územia štátu alebo prudký nárast intenzity búrok patria medzi niektoré témy, ktorých riešenie sa musí hľadať na medzinárodnej úrovni. Rozsah článku nám nedovoľuje venovať sa všetkým hlavným faktorom, ktoré pôsobia, takže uvádzame len vybrané analýzy faktorov, ktoré rezonujú v súčasnom období tak vo vedách prírodných, ako aj spoločenských.

[1] UN NEWS CENTRE (2011): As world passes 7 billion milestone, UN urges action to meet key challenges. UN News Centre, 31.10.2011, [cit. 2012-06-02] Dostupné na internete: http://www.un.org/apps/news/story.asp?NewsID=40257

1 DEGRADÁCIA ŽIVOTNÉHO PROSTREDIA

1.1 Topenie ľadovcov

Jeden z najnovších „push“ faktorov súvisiaci s klimatickými zmenami a degradáciou životného prostredia je roztápanie ľadovcov. V regióne Himalájí môže strata ľadu viesť k zvýšeniu environmentálnej migrácie v Afganistane, Bangladéši, Bhutáne, Číne, Indii, Barme, Nepále a Pakistane. Ako sa ľadovce topia, zvyšuje sa riziko záplav a toto potom ovplyvňuje obývané oblasti v deltách riek. Najviac postihnutým sektorom je poľnohospodárstvo, keďže zavlažovanie krajiny závisí od vody prúdiacej z ľadovcov počas leta. V roku 2000, povodia riek, ktoré pramenia v pohorí Himalájí (Indus, Ganga, Brahmaputra, Irrawady, Salween, Mekong, Yangtze a Huang He) zabezpečovali vodu pre 1,4 mld. ľudí, teda takmer štvrtinu svetovej populácie.[2] Problematike roztápaniu vysokohorských ľadovcov sa venuje v literatúre čoraz viac pozornosti. Pokiaľ v Európe to znamená hlavne stratu potenciálnych ziskov z turizmu, oblasti Ázie alebo Južnej Ameriky v tomto riziku majú komplex nadchádzajúcich hrozieb. Bezprostredne pri topení ľadovcov sa tvoria tzv. ľadovcové jazerá, ktoré sa po naakumulovaní sa istého objemu vody môžu vyliať a zatopiť celé údolia pod sebou. Doliny Himalájí, Pamíru, ŤanŠanu alebo Ánd sú týmito javmi v súčasnosti ohrozené, ale napríklad v roku 2010 sa podobný úkaz stal na ľadovci pod Mont Blancom vo Francúzsku, kde museli naakumulovanú vodu spod ľadovca odčerpávať, aby predišli katastrofe, ktorá sa už raz stala v roku 1892 a zapríčinila stratu 175 ľudských životov. S roztápaním ľadovcov sú ako vidíme spojené bezprostredné riziká v podobe bezpečnosti dodávok pitnej vody, potravinovej bezpečnosti ako aj hrozby fyzikálneho charakteru pre miestne obyvateľstvo. Ďalšiemu fenoménu, ktorý sa vyskytuje v čiastočnom vzťahu s topením ľadovcov sa venujeme v ďalšej podkapitole.

1.3 Zvyšovanie hladiny mora

V porovnaní s environmentálnymi faktormi ako sú tropické cyklóny, silné dažde, povodne, suchá a dezertifikácia, je riziko zvyšovaním hladiny mora na obyvateľstvo omnoho priamejšie. Zvyšovanie hladiny mora je tiež v centre najdramatickejších a najpublikovanejších

[2] COOPERATIVE FOR ASSISTANCE AND RELIEF EVERYWHERE, INC.(CARE), WARNER, K.; ERHART, C., SHERBININ, A. (2008): In Search of Shelter: Mapping the Effects of Climate Change on Human Migration and Displacement. CARE, Dostupné na internete: http://ciesin.columbia.edu/documents/clim-migr-report-june09_media.pdf

manifestov klimatických zmien, vrátane možného zmiznutia (zatopenia) malých ostrovných štátov. Dôsledky zvyšovania hladiny mora môžu byť viac menej spoľahlivo predpovedané a lokalizované, pretože konfiguráciu pobrežných oblastí, ich nadmorskú výška a veľkosť populácie je jednoduché integrovať do geografického informačného systému (GIS), ktorý umožní simuláciu a projekciu. Je preto možné kalkulovať na globálnej úrovni, počet osôb žijúcich v nízko položených pobrežných zónach a zároveň ohrozovaných stúpajúcou hladinou vody, vysokým prílivom a vlnám stále viac zasahujúcim do krajiny, salinizáciou alebo pobrežnou eróziou.[3]

Súčasné zvyšovanie hladiny mora je konzistentné so zvyšovaním teploty. Globálny priemer v stave vodnej hladiny sa zvyšoval o 1,8 mm na rok od roku 1961 a o 3,1 mm za rok od roku 1993.[4] Tento fenomén je zapríčinený tak termickou expanziou (čiže teplejšia voda je rozťažná do väčšieho objemu) a tiež topením ľadovcov. Topenie ľadovcov bolo v predchádzajúcich obdobiach meteorologických predpovedí pre 21. storočie do istej miery podcenené, čo vysvetľuje ich rozdiel od projekcií publikovaných od roku 2007. Rozloha vysokohorských ľadovcov a snehovej pokrývky sa zredukovala na oboch hemisférach a toto ich roztápanie z časti prispelo k zvýšenému objemu morskej vody. Zvýšenie hladiny pozorované od konca 20. storočia je hlavne spôsobené zvýšeným roztápaním ľadovcov v Grónsku a Antarktíde.[5] Okrem toho sa dlho myslelo, že Antarktický polostrov vydrží nedotknutý omnoho viac rokov. Nedávne štúdie ukázali stratu veľkého objemu ľadovej masy medzi rokmi 1992 až 2006 s intenzitou straty ľadu zvýšenou o 75 % za 10 rokov[6]. V Arktickej oblasti bola strata 10 % počas poslednej dekády v porovnaní s 3 % stratou v dekáde predchádzajúcej.[7] Správa IPCC predpovedá 7 m zdvihnutie morskej hladiny (medziiným spôsobené roztopením Grónskeho ľadovca), ale k tomuto javu dôjde

[3] PIGUET, E., PÉCOUD, A., DE GUCHTENEIRE, P. (2010): Migration and Climate Change: an Overview, Working Paper no.79, Centre on Migration, Policy and Society, University of Oxford

[4] IPCC, 2007. *Climate change 2007: impacts, adaptation and vulnerability. Contribution of Working Group II to the Fourth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change.* Cambridge University Press, Cambridge

[5] RICHARDSON, K. (2009): Climate change, global risks, challenges on decisions. University of Copenhagen, Copenhagen

[6] RIGNOT, E., BAMBER, J., L., VAN DE BROEKE, M., R., DAVIS, C., LI, Y., H., VAN DE BERG, W., J., VAN MEIJGAARD, E. (2008): Recent Antarctic ice mass loss from radar interferomentry and regional climate modeling. Nature Geoscience, Vl. 1, No. 2 / Zdroj: REBETEZ, M. (2011): The main climate change forecast that might cause human displacement, In: PIGUET, E, PÉCOUD A., DE GUCHTENEIRE eds. (2011) : Migration and Climate Change, Cambridge University Press, UNESCO, New York

[7] ZHANG, X., D., SORTEBERG, A., ZHANG, J., GERDES, R., COMISO, J, C. (2008): Recent radical shifts of atmospheric ciculations and rapid changes in Arctic climate system. Geophysical Research Letters, Vol. 35, I.22701

pravdepodobne za niekoľko storočí alebo tisícročí. Väčšiu starosť robí scenár budúcich emisií uhlíka založený na pokračujúcom ekonomickom raste s regulovaným využitím fosílnych palív (scenár AIB IPCC), ktorý predpovedá zvýšenie hladiny mora o 0,3 až 0,8 m do roku 2030.[8] Ešte horšie odhady ukazujú, že tento proces môže prebehnúť oveľa rýchlejšie ako sa prv predpokladalo. Toto veľké zvýšenie, ktoré nebolo možné doteraz predpovedať bude mať vážne dôsledky pre populácie človeka. Ďalší poznatok je, že toto zvyšovanie rok 2100 nezastaví. Zvyšovanie teploty morskej vody spolu so stratou ľadu v Grónsku a Antarktíde bude mať vplyv na zvyšovanie hladiny najmenej do obdobia niekoľkých storočí.[9] Predpovede zvyšovanie hladiny mora sa taktiež spájajú s katastrofickými scenármi. Myslíme si, že v prvom rade je nutný presný monitoring hladiny a taktiež topenia ľadovcov na kriticky ohrozených miestach planéty. V súčasnosti dochádza aj v rámci vedeckej komunity k rôznym výsledkom resp. interpretáciám scenárov topenia, takže stále sa nachádzame v štádiu ďaleko od uspokojivého získavania informácií.

1.4 Deforestácia

Odlesňovanie patrí medzi hlavné témy v degradácii životného prostredia nielen priamo v dotknutých krajinách, ale takisto aj v globálnej perspektíve už niekoľko desiatok rokov. Stupeň medzinárodnej pozornosti k odlesňovaniu je úmerný úlohe lesov v globálnych, národných aj miestnych ekosystémoch.[10] Prepojenie medzi degradáciou lesa a zraniteľnosťou na katastrofy zrejme dostalo najväčšiu pozornosť v roku 1998, po hurikáne Mitch, ktorý spôsobil stratu 18 000 ľudských životov a spôsobil odhadované škody približne 4 miliardy USD.[11] Pri porovnaní lesnatosti jednotlivých krajín je táto podobná v krajinách s veľmi vysokým a tiež nízkym stupňom HDI (28 - 29 %). Pokým krajiny s veľmi vysokým stupňom HDI zvýšili celkovú rozlohu lesov o cca 1 % od roku 1990, krajiny s nízkym HDI stratili plochu lesov cca o 11 %. Najvyššiu stratu zaznamenal región Latinskej Ameriky a Karibiku, Sub-saharská Afrika a Arabské štáty. Sedem rozvojových krajín (Bhután, Čína, Čile, El Salvador, India a Vietnam) zvrátili vývoj z deforestácie na reforestáciu za pomoci národných

[8] IPCC, 2007. Climate change 2007: impacts, adaptation and vulnerability. Contribution of Working Group II to the Fourth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change. Cambridge University Press, Cambridge

[9] REBETEZ, M. (2011): The main climate change forecast that might cause human displacement, In: PIGUET, E, PÉCOUD A., DE GUCHTENEIRE eds. (2011) : Migration and Climate Change, Cambridge University Press, UNESCO, New York

[10] MARCOUX, A. (2000): Population and deforestation, Population and the environment: a review and concepts for population programmes. Part III: Population and deforestation, FAO population programme service, FAO, Rím

[11] HAMMIL, A., BROWN, O., CRAWFORD, A. (2005): Forests, Natural Disasters and Human Security, [cit. 2012-04-06]. Dostupné na internete: http://www.iisd.org/pdf/2005/security_arborvitae27.pdf

aj medzinárodných programov. Existujú však domnienky, že týmto krokom niektoré krajiny len prehodili odlesňovanie do iných rozvojových krajín, takže na každých 100 ha zalesňovania, importujú ekvivalent 74 ha drevných produktov. Simulácie ukazujú, že EÚ premiestni 75 m^3 dreva na každých 100 m^3 zníženej ťažby do rozvojových krajín, hlavne trópov. Austrália a Nový Zéland 70 m^3 a USA 40 m^3. Pre pochopenie trendov v zmenách globálnej plochy lesov je nutné analyzovať aj spotrebu, výmenu tovarov a produkciu.[12]

ZÁVER

S pokračujúcou deforestáciou môže dôjsť aj k migrácii obyvateľstva, keď zlyhajú základné podporné časti ekosystému. Ak v takej oblasti už existuje sezónna alebo cirkulačná migrácia, tak sa môže stať, že sa zmení sa permanentnú v momente, kedy náklady migrácie návratu presiahnu hodnotu udržiavania životnej úrovne v miestnych podmienkach. Vo výsledkoch práce sa nám tento kauzálny vzťah potvrdil a dokázal komplexnosť systému, v ktorom sme ukázali iba jeden súvis a prepojenie ekologickej kostry prostredia na civilné procesy a naopak. Znalosť tohto prepojenia je užitočná pre plánovanie využívania krajiny a taktiež pri predikcii vývoja prírodných zdrojov, v súčasnosti hlavne v rozvojových krajinách. Odstrašujúci príklad Haiti sa pri absencii preventívnych mechanizmov korupcie pri súčasnom náraste populácie môže zopakovať v inej časti sveta. Medzinárodné spoločenstvo vtedy už nemusí byť schopné zvrátiť vývoj, keďže degradácia môže prebehnúť veľmi rýchlo, ale obnova ekosystémov trvá desiatky rokov. Môžeme takisto pozorovať aj pozitívny vývoj. Krajiny ako Čína, India, Filipíny, Bhután alebo Vietnam zaviedli masívne programy zalesňovania buď starých plôch alebo nových oblastí. Tento krok prišiel, ale po desiatkach rokov deforestácie a následných úderoch prírodných katastrof, ktoré si tieto krajiny museli vytrpieť. Avšak aj v tomto pozitívne nastavenom trende musíme byť veľmi opatrný pri hodnotení stupňa environmentálnej výkonnosti. V niektorých tropických štátoch síce dochádza k zalesňovaniu, avšak často ide o komerčné plantáže eukalyptu alebo olejovej plamy. Tieto porasty majú len málo niečo spoločné s biodiverzitou. Sú vysádzané kvôli existujúcemu priemyslu na výrobu papiera alebo palmového oleja a predstavujú len veľmi krátkodobé riešenie. Po prvej až druhej generácii dochádza k ďalšej degradácii pôd z dôvodu toxického opadu týchto drevín a situácia sa môže ešte zhoršiť. Je teda nutné od začiatku

[12] UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME (2011): Human Development Report 2011, Sustainability and Equity: A Better Future for All, New York

procesu obnovy a intervencie v miestnej oblasti hľadať udržateľné riešenia, čo osobitne platí pre ekosystém lesa, pretože krátkodobé riešenia sa v dlhodobom meradle môžu ukázať ako veľké chyby. Pri správnom nastavení obnovy sa v priebehu rokov môže odolnosť miestneho prostredia obnoviť na mieru, kedy je možné vrátiť úroveň zdravia populácie na obývateľnú úroveň a následné zvýšenie kvality života. S týmto súvisia služby zabezpečenia pitnej vody a zadržania zrážok, eliminácie škodcov, riadenie mikroklímy prostredia, krytia pôdy a poskytovania drevnej suroviny. Medzinárodné intervencie pre boj s dezertifikáciou, ochrana biologickej diverzity aj adaptácia na klimatické zmeny zahŕňajú problematiku odlesňovania vo svojich agendách. Uvedomenie si vzájomnej prepojenosti socioekonomických a ekologických faktorov bude možné implementovať opatrenia na záchranu a obnovu lesov do sektorov zdanlivo nesúvisiacich s prírodnými zdrojmi, avšak kriticky dôležitých pre ich zachovanie.

POUŽITÁ LITERATÚRA

1) COOPERATIVE FOR ASSISTANCE AND RELIEF EVERYWHERE, INC.(CARE), WARNER, K.; ERHART, C., SHERBININ, A. (2008): In Search of Shelter: Mapping the Effects of Climate Change on Human Migration and Displacement. CARE, Dostupné na internete: http://ciesin.columbia.edu/documents/clim-migr-report-june09_media.pdf

2) CSE (1999). Green Politics: Global Environmental Negotiations 1. New Delhi, Centre for Science and Environment

3) HAMMIL, A., BROWN, O., CRAWFORD, A. (2005): Forests, Natural Disasters and Human Security, [cit. 2012-04-06]. Dostupné na internete: http://www.iisd.org/pdf/2005/security_arborvitae27.pdf

4) IPCC, 2007. *Climate change 2007: impacts, adaptation and vulnerability. Contribution of Working Group II to the Fourth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change.* Cambridge University Press, Cambridge

5) KREIMER, A, MUNASINGHE, M. (2003): Managing environmental degradation and natural disasters: an overview

6) MARCOUX, A. (2000): Population and deforestation, Population and the environment: a review and concepts for population programmes. Part III: Population and deforestation, FAO population programme service, FAO, Rím

7) MILAN, A., AREIKAIT, S., AFIFI, T. (2011): Environmentally Induced Migration and Sustainable Development, Background paper, UN DESA/DSD and UNU-EHS

8) MYERS, N. (1995): Environmental Exodus: An emergent crisis in the global arena, Cimate Institute, Oxford

9) PIGUET, E., PÉCOUD, A., DE GUCHTENEIRE, P. (2010): Migration and Climate Change: an Overview, Working Paper no.79, Centre on Migration, Policy and Society, University of Oxford

10) REBETEZ, M. (2011): The main climate change forecast that might cause human displacement, In: PIGUET, E, PÉCOUD A., DE GUCHTENEIRE eds. (2011) : Migration and Climate Change, Cambridge University Press, UNESCO, New York

11) REUTERS (2009): Disasters quadruple over last 20 years: Oxfam, [cit. 2012-02-08] Dostupné na internete: http://www.reuters.com/article/2007/11/25/us-britain-climate-oxfam-idUSL2518480220071125

12) RIGNOT, E., BAMBER, J., L., VAN DE BROEKE, M., R., DAVIS, C., LI, Y., H., VAN DE BERG, W., J., VAN MEIJGAARD, E. (2008): Recent Antarctic ice mass loss from radar interferomentry and regional climate modeling. Nature Geoscience, Vl. 1, No. 2 / Zdroj: REBETEZ, M. (2011): The main climate change forecast that might cause human displacement, In: PIGUET, E, PÉCOUD A., DE GUCHTENEIRE eds. (2011) : Migration and Climate Change, Cambridge University Press, UNESCO, New York

13) RICHARDSON, K. (2009): Climate change, global risks, challenges on decisions. University of Copenhagen, Copenhagen

14) UN NEWS CENTRE (2011): As world passes 7 billion milestone, UN urges action to meet key challenges. UN News Centre, 31.10.2011, [cit. 2012-06-02] Dostupné na internete: http://www.un.org/apps/news/story.asp?NewsID=40257

15) UNITED NATIONS (1994): United Nations Convention to Combat Desertification in those countries experiencing serious drought and/or desertification, particularly in Africa, Art. 1(a), A/AC.241/27 Zdroj: MILAN, A., AREIKAIT, S., AFIFI, T. (2011): Environmentally Induced Migration and Sustainable Development, Background paper, UN DESA/DSD and UNU-EHS

16) UNITED NATIONS (2008), Report of the Secretary General on "Review of implementation of Agenda 21 and the Johannesburg Plan of Implementation: desertification", E/CN.17/2008/7./Zdroj: MILAN, A., AREIKAIT, S., AFIFI, T. (2011): Environmentally Induced Migration and Sustainable Development, Background paper, UN DESA/DSD and UNU-EHS

17) UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME (2011): Human Development Report 2011, Sustainability and Equity: A Better Future for All, New York

18) ZHANG, X., D., SORTEBERG, A., ZHANG, J., GERDES, R., COMISO, J, C. (2008): Recent radical shifts of atmospheric ciculations and rapid changes in Arctic climate system. Geophysical Research Letters, Vol. 35, I.22701

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Ing. Mikuláš Černota, PhD.

Fakulta medzinárodných vzťahov Ekonomickej univerzity v Bratislave

mikulas.cernota@euba.sk

VYUŽITIE SERVICE LEVEL MANAGEMENTU V IT OUTSOURCINGU

SERVICE LEVEL MANAGEMENT IN IT OUTSOURCING

Matej Černý
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Táto práca prezentuje príklad inovácie procesu, ktorý sa zaoberal riešením nahlasovania a riadenia problémov na IT helpdesku pomocou Service Level Management-u. Ako zdroj informácií bola použitá Information Technology Infrastructure Library /ITIL/. S realizovanou inováciou získala organizácia lepšiu dostupnosť IT služieb a IT outsourcingová spoločnosť zase znížila náklady na riešenie problémov.

JEL: M15 - IT Management

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: Service Level Management, ITIL, inovácia procesov, Service Level Management

ABSTRACT

This paper presents process innovation, which solves reporting and managing of issues on the IT helpdesk using Service Level Management. As a source of information was used Information Technology Infrastructure Library /ITIL/. With this innovation obtained organization better availability of IT services. IT Outsourcing company reduced cost of problem solving.

KEYWORDS: Service Level Management, ITIL, process innovation, Service Level Management

VYUŽITIE SERICE LEVEL MANAGEMENTU V IT OUTSOURCINGU

ÚVOD

Prípadová štúdia demonštruje zlepšenie procesov pri poskytovaní IT outsourcingu pomocou zavedenia praktík Service Level Managementu (SLM). Pri zavádzaní sa vychádzalo z knižnice infraštruktúry informačných technológií známej pod skratkou ITIL (Information Technology Infrastructure Library). ITIL definuje organizačnú štruktúru a kvalifikačné požiadavky na organizáciu informačných technológií[1]. Vytvára súbor štandardných operačných postupov. Súčasťou ITIL je aj SLM. Tento zabezpečuje organizácii proaktívny model podpory IT služieb, kde každá služba má definovanú úroveň dostupnosti a výkonu podľa potrieb podniku[2]. Základom pre SLM je vytvorenie Service Level Agreement (SLA), čo je zmluva, ktorá definuje podmienky, za ktorých sa SLM vykonáva[3].

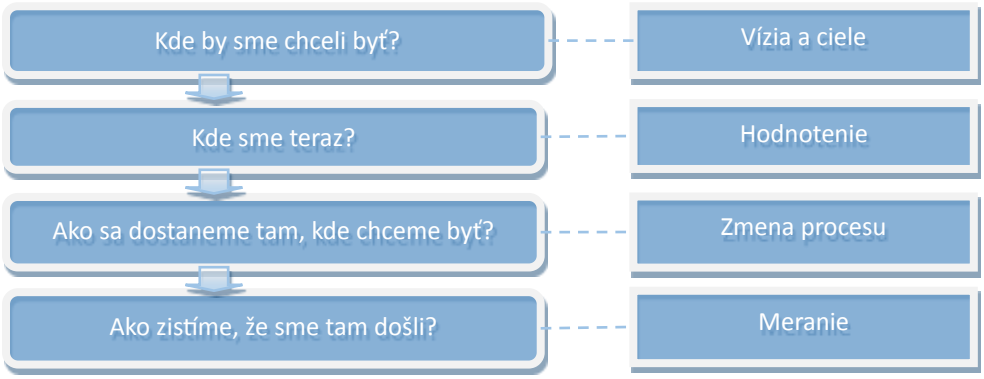
Prínosy z implementácie týchto postupov budem demonštrovať na slovenskej pobočke zahraničnej firmy. Firma sa zaoberá prenájmom mobilných žeriavov, špeciálnym transportom a manipulačnou technikou. V slovenských pobočkách pracuje asi 120 zamestnancov, z toho služby IT využíva asi do 60. Firma má pobočky v Bratislave, Košiciach a vo Zvolene. Správu IT plne outsourcuje.

1 Postupnosť krokov prechodu na Service Level Management

Implementácia SLM podľa ITIL bola navrhnutá IT outsourcingovou firmou z dôvodu dlhodobejších problémov s výpadkami kritických aplikácií a zvýšenej nespokojnosti klienta. Ako základ bol použitý model zmeny procesu zobrazený na obrázku č 1.

[1] *The official introduction to the ITIL Service Lifecycle*. Edinburg : TSO Shop, 2007. 186 s. ISBN 9780113310616
[2] Addy, R. 2007. *Effective IT Service Management*. Berlin : Springer, 2007. 364 s. ISBN 978-3-540-73197-9
[3] *The Service Level Agreement SLA Guide: SLA Book Templates for Service* [online] Scribd, [17.12.2010] Dostupné na internete: < http://www.scribd.com/doc/16734418/The-Service-Level-Agreement-SLA-Guide-SLA-Book-Templates-for-Service-Level-Management-and-Service-Level-Agreement-Forms-Fast-and-Easy-Way-to-Write- >

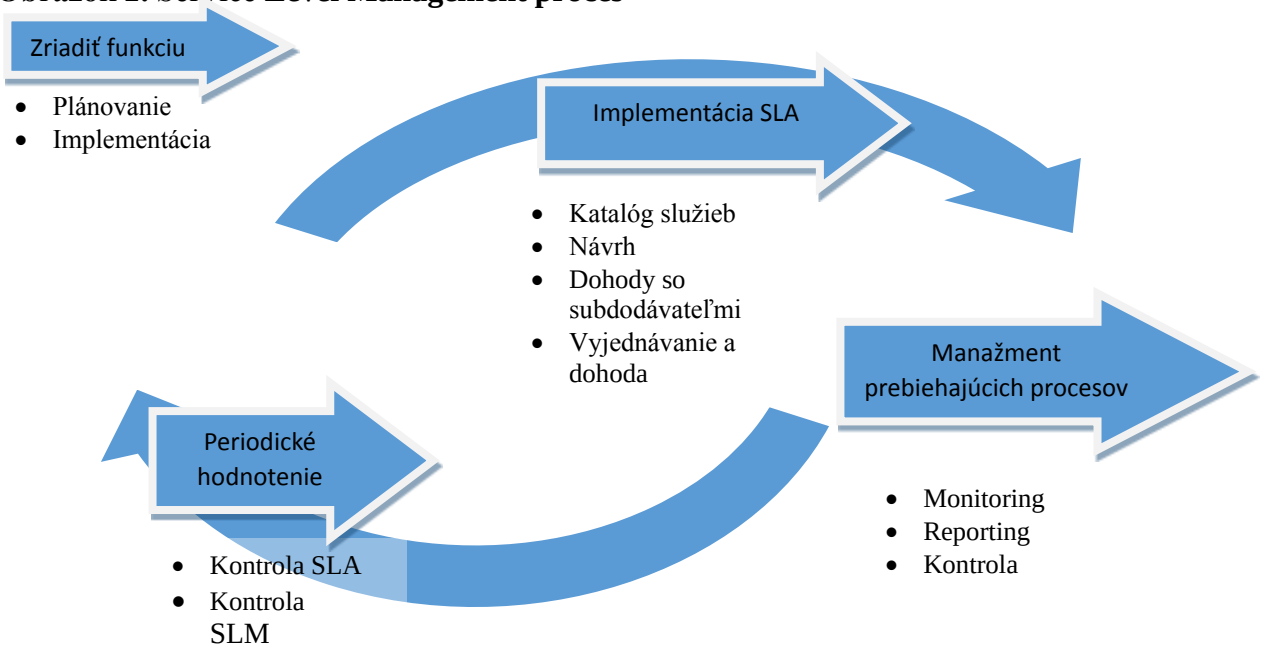
Obrázok 1. Model zmeny procesu



Zdroj: 2000. *Service Support*. London : CCTA, 2000 326 s. ISBN 0 11 330015 8

Pri zavádzaní SLM do podniku sa vychádzalo aj z procesu SLM zobrazeného na obrázku 2. Niektoré kroky boli prispôsobené a zjednodušené z dôvodu veľkosti firmy a požiadaviek klienta.

Obrázok 2. Service Level Management proces



Zdroj: 2001. ITIL Service Delivery Book. Norwich : TSO Shop, 2003. 392 s. ISBN 0113300174

Postup realizácie prechodu sa určil na základe prieniku modelu zmeny procesu a samotného procesu SLM. Postup realizácie začína s úvodným stretnutím s klientom, pokračuje zostavením realizačného tímu, analýzou aktuálneho stavu, dohodou so

subdodávateľmi, zostavením riešenia, predstavením riešenia zákazníkovi - odsúhlasenie, realizácia a končí monitoringom a kontrolou.

1.1 Úvodné stretnutie s klientom a zostavenie realizačného tímu

Úvodné stretnutie má za cieľ vysvetliť odberateľovi možné prínosy a možnosti nového riešenia, problémy, kritické faktory úspešnosti, postupy realizácie a rámcové ceny.

Zistiť očakávania a požiadavky organizácie od plánovanej zmeny a snažiť sa ich priblížiť reálnym možnostiam, aby nevznikol veľký rozdiel medzi očakávaniami a realitou, čo by mohlo byť faktorom neúspechu riešenia.

Zostavenie realizačného tímu pozostáva z obsadenia zodpovedných osôb do rady projektu. Úlohou rady projektu je rozhodovanie o riešení prechodu na SLM. Osoby v rade by mali zabezpečovať rozhodovaciu, poradnú, informatívnu a koordinačnú funkciu.

Zo strany odberateľskej organizácie bola zriadená funkcia zaisťovateľa projektu. Túto úlohu dostal zamestnanec zodpovedný za riadenie vzťahu s IT outsourcingovou firmou. Z tejto roly vyplýva kontrola nad priebehom projektu, operatívne rozhodovanie a poskytovanie informácií pre IT outsourcingovú firmu.

IT outsourcingová firma zriadila funkciu manažéra projektu, ktorý si zostavil riešiteľský tím. Jeho funkciou je riadenie projektu zo strany IT outsourcingovej firmy.

K projektu boli prizvaní aj externí špecialisti. Ich funkcia bola poradná pri špecifických oblastiach, ktoré vyžadujú vyššiu odbornosť na špecifickú oblasť.

1.2 Analýza aktuálneho stavu

V organizácií sa vykonala analýza aktuálneho stavu. Získané údaje je pri zostavovaní riešenia možné porovnať s „best practices“. Zisťoval sa stav a priebeh postupov využívaných IT outsourcingovou firmou pri riešení problémov a požiadaviek klienta. Výsledkom bolo stanovenie aktuálneho procesu riešenia klientskej požiadavky.

Ďalším krokom analýzy bolo stanovenie Key Performance Indicators /KPI/. Tieto ukazovatele stanovujeme z dôvodu zistenia úspešnosti realizovaných zmien. Z dostupných údajov bolo možné vypočítať tieto ukazovatele ako incidenty za služby, celkový počet incidentov a percento incidentov vyriešených vzdialene bez potreby výjazdu ku klientovi. Po zavedení SLM bude možné sledovať tiež eskaláciu incidentov, percento incidentov vyriešených v dohodnutom SLA čase a priemerné náklady za incident pre klienta.

Súčasťou analýzy bolo aj vytvorenie katalógu služieb. Je to zoznam služieb, ktoré využívajú jednotliví užívatelia[4]. Je základňou pre stanovenie priorít jednotlivých služieb pre SLA.

Tabuľka 1. Katalóg služieb

Pobočky	Bratislava							Košice			Zvolen
Používatelia / Služby	Účtovníci	Obchod	Špeciálny transport	Sklad	Správca	Admini-stratíva	Asistentky	Obchod	Správca	Admini-stratíva	Obchod
Spojenie s Rakúskom	x										
Spojenie s Košicami								x	x	x	
Omega Sklad		x		x					x		
Softvér na odjazdené km s kamiónmi						x					
Softvér na správu a prenájom zariadení		x						x			
Terminálový prístup		x	x			x		x		x	
Plánovanie ciest			x								
Banka						x	x			x	
Kancelársky balík	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Email	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Internet	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Tlačové služby	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x

Zdroj: Vlastné spracovanie

Pre lepšie určenie dôležitosti služieb sa katalóg služieb doplnil o ďalšie informácie a vzťahy medzi službami.

Tabuľka 2. Katalóg služieb - doplnenie

Služby	Priemerné náklady za hodinu odstávky	Počet užívateľov	Závislosť od internetu	Využitie zdrojov servera
Spojenie s Rakúskom	40 €	3	x	x
Spojenie s Košicami	50 €	6	x	x
Omega Sklad	20 €	2	x	x
Softvér na odjazdené km s kamiónmi	5 €	2		
Softvér na správu a prenájom zariadení	120 €	10	x	x
Terminálový prístup	80 €	10	x	x
Plánovanie ciest	2 €	2		
Banka	10 €	3	x	
Kancelársky balík	3 €	26		
Email	60 €	26	x	x
Internet	200 €	26	x	x
Tlačové služby	2 €	26		x

Zdroj: Vlastné spracovanie

1.3 Dohody so subdodávateľmi

Na základe analýzy sa identifikovali kľúčové oblasti, ktoré je potrebné zabezpečiť pred výpadkom. Určili sa oblasti, ktorých zabezpečenie sa musí riešiť pomocou subdodávateľov.

[4] Blokdijk, G. 2008. Service Level Agreement 100 Success Secrets. USA : Emereo, 2008. 164s. ISBN 978-0-9804716-1-8

Prvou oblasťou bolo zabezpečenie internetového pripojenia pre firemné pobočky, kde sa uzavrela SLA dohoda, ktorá určovala dostupnosť služieb internetu na 99,9867 %.

Druhou oblasťou nutnou zabezpečiť, bol kontinuálny beh serverov. Tu sa uzatvorila zmluva so servisným partnerom na garantovanú opravu v zmluvne stanovenom čase.

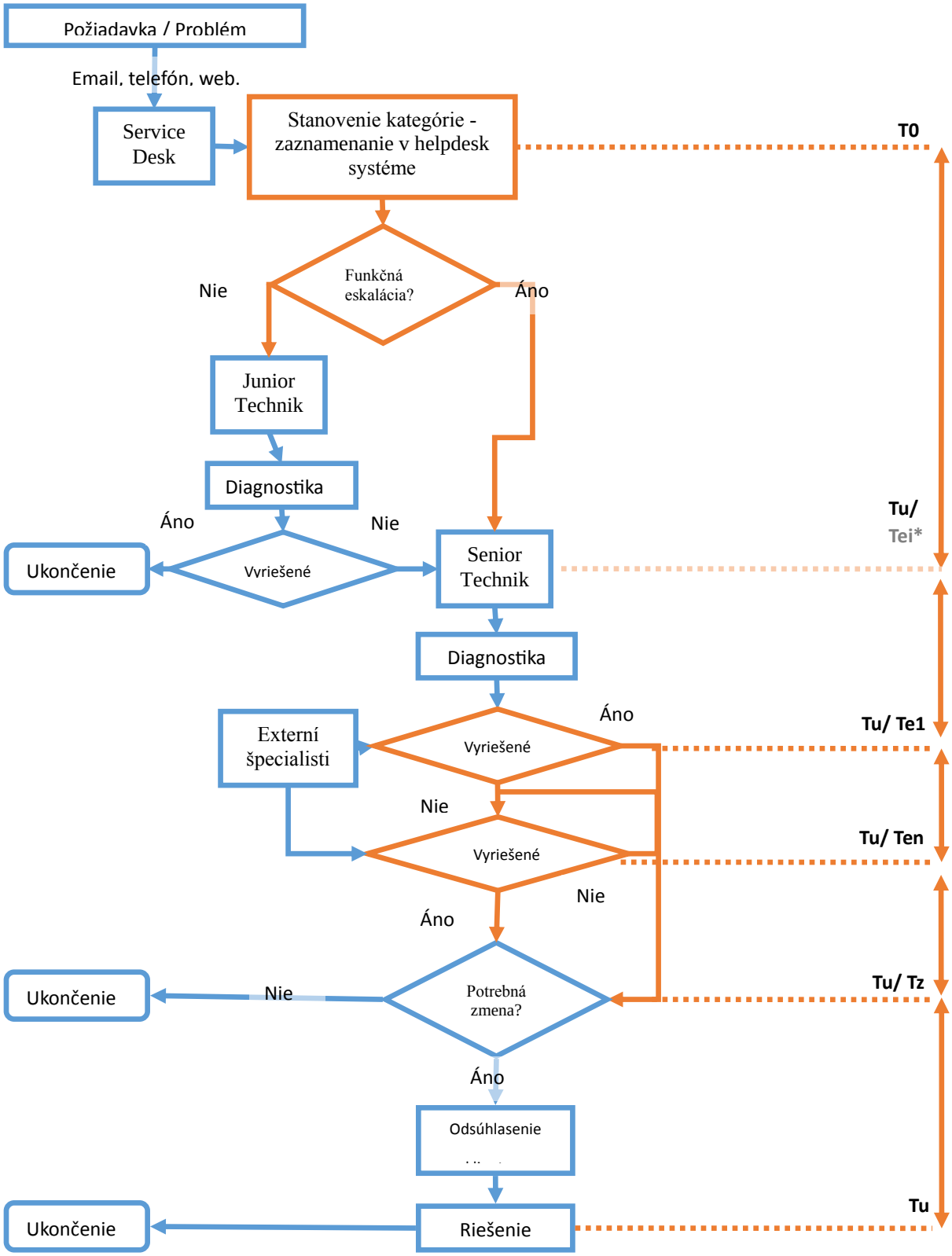
1.4 Zostavenie riešenia

Nevyhnutným predpokladom pre využívanie SLM je nastavenie celého systému tak, aby bolo aj v praxi možné spĺňať navrhnuté časy na riešenia jednotlivých problémov a požiadaviek. V tejto časti nastavenia systému a siete je zahrnuté správne nastavenie zálohovania, postupy obnovy, záložné zariadenia pre kritické oblasti siete atď.

Pre úspešné fungovanie SLM v organizácii je potrebné zavedenie disciplín ITIL na operatívnej úrovni. Táto úroveň zabezpečuje podporu poskytovaných služieb pre užívateľov. Tieto oblasti zabezpečuje hlavne IT outsourcingová firma.

Hlavné zmeny sa pri zostavovaní riešenia na zavedenie SLM uskutočnia v procese riadenia klientskej požiadavky. Je nevyhnutné do tohto procesu zapracovať postupy na stanovenie priority a kategórie požiadavky, ako a kedy požiadavka eskaluje a čo sa stane, ak požiadavka eskaluje. Pre riadenie požiadaviek a sledovanie ich eskalácií bol zavedený helpdeskový systém. Pracovník helpdesku zaznamená každú požiadavku do systému a zaradí ju do zodpovedajúcej kategórie. Na základe priority systém priradí požiadavku buď junior technikovi, v prípade ak požiadavka nie je urgentná, alebo senior technikovi. Samotný systém si interne na základe kategórie zrealizuje funkčnú eskaláciu.

Obrázok 3 Proces nahlasovania a riadenia problémov na IT helpdesku



Zdroj: Vlastné spracovanie

Vysvetlivky: červené čiary znamenajú zmenu v procese.

T_0 - Čas, od ktorého sa začína počítať doba na vyriešenie problému

T_{ei} - Čas internej eskalácie. 70% času na vyriešenie problému. *Počíta sa len pri priradení požiadavky junior tech.

$\mathbf{T_{e1}}$ - 1. eskalácia. Čas na vyriešenie problému uplynul. Požiadavka eskaluje, ak do tejto doby nebola vyriešená.
$\mathbf{T_{en}}$ - N-tá eskalácia. Požiadavka eskaluje každú ďalšiu hodinu, pokiaľ nie je vyriešená.
$\mathbf{T_u}$ - Čas, kedy bola požiadavka ukončená.
$\mathbf{T_z}$ - Čas, kedy bola požiadavka prepnutá do stavu „Potrebná zmena“. Požiadavka už ďalej neeskaluje.

Čas od kedy začína plynúť doba na vyriešenie problému je označený ako T0. Je to okamih, keď pracovník helpdesku zadá požiadavku do systému. Doba na vyriešenie požiadavky zodpovedá kategórii problému, teda jeho priorite.

V prípade, že požiadavky neeskalovala funkčne je priradená junior technikovi. Ten má 70% času z doby riešenia na to, aby problém vyriešil. Ak nenájde riešenie, požiadavka eskaluje automaticky na senior technika v čase Tei.

Senior technik požiadavku rieši až po čas Te1. V tomto čase uplynie doba riešenia a požiadavka v systéme automaticky eskaluje. Podľa SLA je dodávateľská firma sankcionovaná za každú začatú hodinu po uplynutí doby riešenia. Od tejto doby bude požiadavka eskalovať v systéme automaticky každú hodinu, až pokiaľ sa nevyrieši a teda ju technik neprepne do stavu „Ukončená“ (Tu) alebo „Potrebná zmena“ (Tz).

Stav „Potrebná zmena“ znamená výnimočný stav, keď je možné problém vyriešiť len zmenou nastavenia systému, ktorú musí vopred odsúhlasiť klient.

1.5 Predstavenie riešenia zákazníkovi a jeho realizácia

Predstavenie riešenia zahŕňa prezentáciu pripravovaných zmien zástupcom v rade projektu. Je potrebné oboznámiť radu s konečnou cenou, očakávanými prínosmi, postupmi a možnými oblasťami problémov.

Realizácia pozostáva z vykonania navrhnutých nastavení systému a uzavretia zmlúv so subdodávateľmi.

1.6 Monitoring a kontrola

Kontrola slúži na vyhodnotenie úspešnosti zavádzaných zmien. Porovnaním stanovených hodnôt KPI pri analýze a hodnôt zistených po prechode na SLM vieme určiť, do akej miery sa nám inováciou podarilo zefektívniť riešenie problémov s IT. Pre udržanie želané stavu je nevyhnutná aplikácia periodického monitoringu.

ZÁVER

Zavedením SLM do vzťahu klienta s IT outsourcingovou spoločnosťou sa dosiahol efektívnejší výkon podpory užívateľom a znížili sa dopady výpadkov systémov, čo viedlo k vyššej spokojnosti klienta. Pre IT outsourcingovú spoločnosť to znamenalo zavedenie nového efektívnejšieho systému správy systémov svojich klientov, zníženie nákladov spojených s časom riešenia problémov, a taktiež to prinieslo konkurenčnú výhodu.

Určite by bolo vhodné pokračovať v zavádzaní aj ďalších oblastí disciplín ITIL do praxe. Keďže všetky tieto procesy sú navzájom prepojené a absencia niektorého z nich by mohla znamenať ohrozenie efektívnosti a stability SLA.

Taktiež je nevyhnutné zabezpečiť aj dostatočné prispôsobenie sa týchto postupov jednotlivým firmám a zachovanie oblastí, v ktorých majú firmy vlastné jedinečné a optimálne riešenia, aby vznikla konkurenčná výhoda, ktorú konkurencia nebude môcť jednoducho napodobniť.

Potrebné je tiež vytvoriť predpoklady pre neustále sa zlepšovanie a inováciu procesov pre zabezpečenie napredovania firmy.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1.] Blokdijk, G. 2008. *Service Level Agreement 100 Success Secrets*. USA : Emereo, 2008. 175s. ISBN 978-0-9804716-1-8

[2.] *ITIL Service Delivery Book.* Norwich : TSO Shop, 2003. 392 s. ISBN 0113300174

[3.] *Managing Successful Projects witch PRINCE2* [elektronický manuál]. Anglicko : CCTA, 1999.

[4.] Addy, R. 2007. *Effective IT Service Management*. Berlin : Springer, 2007. 364 s. ISBN 978-3-540-73197-9

[5.] *Service Support*. London : CCTA, 2000 326 s. ISBN 0 11 330015 8

[6.] *The official introduction to the ITIL Service Lifecycle*. Edinburg : TSO Shop, 2007. 186 s. ISBN 9780113310616

[7.] *The Service Level Agreement SLA Guide: SLA Book Templates for Service* [online] Scribd, [17.12.2010] Dostupné na internete: < http://www.scribd.com/doc/16734418/The-Service-Level-Agreement-SLA-Guide-SLA-Book-Templates-for-Service-Level-Management-and-Service-Level-Agreement-Forms-Fast-and-Easy-Way-to-Write- >

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Matej, Černý, Ing.

Ekonomická Univerzita v Bratislave, Dolnozemská cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5

matej.cerny@euba.sk

Školiteľ: doc. Ing. Mojmír Kokles PhD.

VÝVOJ PLATOBNEJ NESCHOPNOSTI NA SLOVENSKU OD ROKU 2008

THE DEVELOPMENT OF INSOLVENCY IN SLOVAKIA SINCE 2008

Alexandra Divincová
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Stabilná ekonomika krajiny je dôležitým prvkom budovania tvorivého podnikateľského prostredia. Rušivé elementy v hospodárstve sú schopné vyvolať zhoršenú finančnú situáciu podnikov, a tá sa následne môže prejaviť v podobe insolvencie. Vzhľadom na súčasné negatívne smerovanie sa otázka platobnej neschopnosti a vzniku konkurzov stáva pomerne často diskutovaná. Najmä z tohto dôvodu je cieľom príspevku vymedzenie základnej terminológie danej oblasti a poukázanie na vývoj platobnej morálky v rokoch 2008-2012 na Slovensku.

JEL: M21

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: platobná neschopnosť, podnikateľské prostredie, index globálnej konkurencieschopnosti, európsky platobný index, konkurz

ABSTRACT

The indispensable part of the constructing hospitable business environment is the stable economy of the country. The disturbing elements in economy are capable of leading to deterioration of the financial situation. Consequently, insolvency has become an evident proof of the deterioration of the financial situation. On account of the current negative directing, the question of insolvency and occurring bankruptcy is frequently discussed. Therefore, the main purpose of this report is to determine the basic terminology in the mentioned field and to pinpoint the development of the payment habits in years 2008-2012 in Slovakia.

KEYWORDS: insolvency, business environment, global competitiveness index, european payment index, bankruptcy

VÝVOJ PLATOBNEJ NESCHOPNOSTI NA SLOVENSKU OD ROKU 2008

ÚVOD

Súčasný stav svetových ekonomík je do značnej miery ovplyvnený hospodárskou krízou, ktorá sa na Slovensku naplno prejavila v druhej polovici roku 2008. Najmarkantnejší dosah nepriaznivého vývoja možno pozorovať na poklese dopytu po tovaroch a službách rôzneho druhu. Táto skutočnosť je nositeľom rizika nezinkasovania pohľadávok, čo tvorí bázu pre vznik platobnej neschopnosti podniku. Doba úhrady záväzkov podnikateľských subjektov sa predlžuje, klesá dôvera veriteľov, čo sa prejavuje prostredníctvom zhoršených podmienok získania úverov a napokon možnej straty odberateľov. Zastieranie a neriešenie dlhodobých a častých prejavov zhoršenej platobnej disciplíny predstavuje alarmujúci faktor, ktorý často krát vedie k bankrotu. Preto je viac ako nutné venovať sa príčinám a možnostiam riešenia vzniknutej platobnej neschopnosti podniku.

1 INSOLVENCIA AKO NESCHOPNOSŤ A NEOCHOTA SPLÁCAŤ ZÁVÄZKY

Pod termínom platobná neschopnosť, resp. insolvencia rozumieme „*neschopnosť podniku splácať všetky svoje záväzky načas a v plnej miere bez toho, aby bol nútený akýmkoľvek spôsobom obmedzovať svoju bežnú prevádzkovú činnosť.*“ [2] Z praktického hľadiska sa dá na insolvenciu pozerať aj v zmysle neochoty a nevôle zaplatiť dlžnú sumu. Jedným z primárnych dôvodov môže byť okrem globálnej hospodárskej krízy aj fakt, ktorý vypovedá o neefektívnej činnosti slovenských súdov a jej zneužívanie zo strany dlžníkov. Dĺžka priemerného súdneho konania podľa MS SR k 31.12.2011 je na úrovni 13,7 mesiaca. Pokiaľ nahliadneme do vymožiteľnosti práva v súvislosti s pohľadávkami, pohľadávka do mesiaca po splatnosti je vymožiteľná na viac ako 90%. V prípade šiestich mesiacov sa pravdepodobnosť úspechu znižuje na zhruba 50%, pričom rok po splatnosti klesá vymožiteľnosť na necelých 30%. JUDr. Roman Fogta, bývalý advokát a súčasný súdny exekútor v oblasti vymáhania pohľadávok, odôvodňuje neochotu zaplatiť dlh nasledovným vysvetlením. „*Dlžníkom do značnej miery nahráva fakt, že slovenské súdy nestíhajú robiť svoju prácu a dopracovať sa k vydaniu rozsudku v reálnom čase, hoci skutkovo je spor stále jednoduchý – veriteľ dodal tovar a služby, dlžník sa rozhodol, že za ne nezaplatí.*“ [1]

Ak k insolvencii pristúpime v súvislosti s neschopnosťou hradiť záväzky, rozlišujeme jej dva typy, ktoré možno vyjadriť prostredníctvom pomeru medzi neuhradenými záväzkami a nesplatenými pohľadávkami. V prípade, že ukazovateľ insolvencie bude väčší ako jedna, hovoríme o prvotnej platobnej neschopnosti. Tá je daná subjektívnymi predpokladmi podniku súvisiacimi so samotnou podnikateľskou činnosťou, kedy subjekt neuhrádza svoje záväzky. V opačnom prípade sa jedná o druhotnú platobnú neschopnosť (ukazovateľ nadobúda hodnotu nižšiu ako jedna), ktorú zapríčiňujú odberatelia. Pre ňu je príznačný vyšší objem nesplatených pohľadávok nad objemom neuhradených záväzkov.

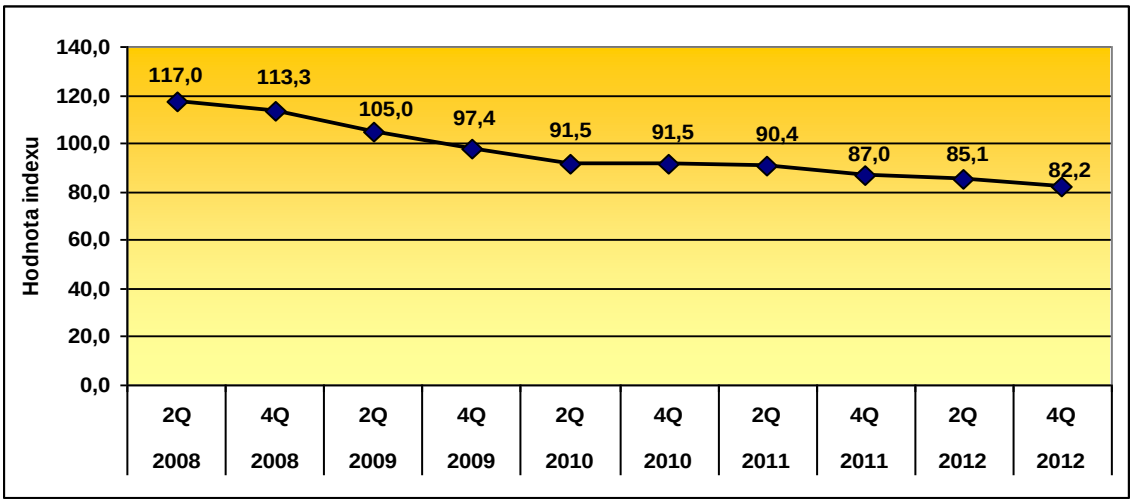
Okrem takto definovanej insolvencie možno vychádzať aj zo slovenskej platnej právnej legislatívy. Vyhláška MS SR z 20. decembra 2005, ktorou sa ustanovujú podrobnosti o spôsobe určenia platobnej neschopnosti a predlženia, stanovuje základné podmienky pre určenie platobne neschopného. Musí ísť o subjekt, ktorý *„má viac ako 1 veriteľa, viac ako jeden peňažný záväzok 30 dní po lehote splatnosti a koho peňažné záväzky 30 dní po lehote splatnosti nie sú kryté jeho finančným majetkom.“* [4]

2 PODNIKATEĽSKÉ PROSTREDIE NA SLOVENSKU

Podnikateľská činnosť predstavuje primárny prvok efektívneho fungovania hospodárstva krajiny. To je hlavný dôvod, prečo by malo byť nielen na Slovensku, ale v každej krajine vytvorené priaznivé a motivujúce podnikateľské prostredie. Aktuálne štatistické údaje vykonané Podnikateľskou alianciou Slovenska (PAS) upozorňujú na neustále sa zhoršujúce podmienky podnikania. Graf č. 1 ilustruje vývoj podnikateľského prostredia na Slovensku v druhom a štvrtom kvartáli rokov 2008 až 2012. Ako je možné vidieť, kvalita podmienok pre podnikanie každým sledovaným obdobím klesá, v súčasnosti dosahuje alarmujúce minimum v priebehu desať ročnej histórie merania. Daňovo-odvodový systém predstavuje pre vzorku respondentov najnegatívnejší jav. Medzi výrazne nepriaznivo hodnotené aspekty slovenského podnikateľského prostredia patrí slabá a často diskutovaná vymožiteľnosť práva. Z výsledkov prieskumov za posledné roky vyplývajú pesimistické závery aj napriek tým položkám, ktoré v rámci IPP vykazujú rastúci charakter. *„Zlepšila sa informačná otvorenosť firiem, ich vzťah k životnému prostrediu, vystupovanie voči obchodným partnerom, systém riadenia a manažment ľudských zdrojov, úroveň technológií a kvalita produkcie.“*[8] Na negatívny trend vo vývoji platobnej disciplíny vplýva vo veľkej miere

svetová kríza. Nemožno nespomenúť, že do obdobia pred krízou sa platobná morálka pomerne rýchlym tempom zvyšovala, no výkyvy v stabilite ekonomiky sa naplno prejavili na poklese Indexu podnikateľského prostredia na Slovensku.

Graf 1 : Index podnikateľského prostredia (IPP)



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa PAS

2.1 Index globálnej konkurencieschopnosti

Pozitívnym smerom sa vyvíjajúce podnikateľské prostredie je dôležitým predpokladom prevencie platobnej neschopnosti podnikov. Najmä z tohto dôvodu je viac ako potrebné budovanie konkurenčne schopného priestoru, ktorý prináša možnosti vzniku konkurenčných výhod.

Index globálnej konkurencieschopnosti sa zaoberá schopnosťou jednotlivých krajín dosahovať ekonomický rast, a tým pádom je jeho snahou dosiahnutie zvyšovania spokojnosti pre občanov. Analýza prebieha prostredníctvom 12 faktorov konkurencieschopnosti[1]. Interval posudzovania pilierov sa nachádza v rozmedzí od 1 až po 7. Hodnota rovná jednej reprezentuje najnižšiu mieru konkurencieschopnosti danej krajiny, naopak najvyššia hodnota indexu vyjadruje maximálnu mieru. [10]

[1] Faktory, resp. piliere Indexu globálnej konkurencieschopnosti tvoria: verejné inštitúcie, infraštruktúra, makroekonomická stabilita, zdravie obyvateľstva a základné vzdelanie, vyššie vzdelávanie a tréning, efektívnosť trhu tovarov, efektívnosť pracovného trhu, vyspelosť finančného trhu, technologická pripravenosť, veľkosť trhu, vyspelosť podnikových procesov, inovácie.

Na vývoj pozícií krajín V4 ako aj ich číselných hodnôt od roku 2008 až po súčasnosť poukazuje tabuľka č. 1. Podľa Svetového ekonomického fóra (WEF) je konkurencieschopnosť SR na chvoste spomedzi krajín Vyšegrádskej štvorky. Ako je možné si z tabuľky všimnúť, pozícia Slovenskej republiky sa každým rokom zhoršuje. Za najvýraznejšiu konkurenčnú nevýhodu sa považuje slabá vymožiteľnosť práva, ktorá je príznačná aj pre problematiku splatnosti pohľadávok.

Tabuľka 1: Index globálnej konkurencieschopnosti krajín V4 v rokoch 2008 - 2012

Rok / Krajina	2008		2009		2010		2011		2012	
	Pozícia	*Skóre*	*Pozícia*	*Skóre*	*Pozícia*	*Skóre*	*Pozícia*	*Skóre*	*Pozícia*	*Skóre*
Česko	33	4,62	31	4,67	36	4,57	38	4,50	39	4,51
Maďarsko	62	4,22	46	4,22	39	4,33	41	4,40	41	4,30
Poľsko	53	4,28	58	4,33	52	4,51	48	4,50	60	4,46
Slovensko	**46**	**4,40**	**47**	**4,31**	**60**	**4,25**	**69**	**4,20**	**71**	**4,14**

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa World economic forum (WEF)

2.2 Európsky platobný index (EPI) [2]

Intrum Justitia, etablovaná spoločnosť v oblasti správy pohľadávok, vydáva ročné reporty zo sféry platobnej disciplíny podnikov prostredníctvom Európskeho platobného indexu (tzv. Payment index). Index umožňuje komparáciu podnikov v tuzemsku i zahraničí na základe ich platobnej disciplíny. V mnohých spoločnostiach absentuje efektívny systém riadenia a sledovania pohľadávok, čo môže predstavovať hlavný kameň úrazu ich zhoršenej ekonomickej situácie a následne vzniku platobnej neschopnosti. Tabuľka č. 2 podáva stručný prehľad vývoja EPI v rámci krajín V4 v priebehu rokov 2008 – 2012. Je preukázateľné, že Slovenská republika v rámci vybraných krajín zastáva pomerne stabilné miesto. V priebehu sledovaného 5 ročného obdobia sa platobná morálka slovenských podnikov výrazným

[2] Európsky platobný index umožňuje riziko insolvencie rozdeliť do 6 intervalovej škály: EPI = 100 bez platobného rizika, 100 < EPI <124 preventívne opatrenia , 125 < EPI < 149 potrebné vykonanie intervencií, 150 < EPI < 174 silná potreba intervencií , 175 < EPI < 199 urgentná potreba intervencií , EPI > 200 núdzový stav vyžadujúci si intervencie.

tempom nemení, hodnota EPI sa nachádza v škále silnej potreby vykonať opatrenia. V porovnaní so susednou Českou republikou, ktorá vykazuje urgentnú potrebu intervencií. Len pre zaujímavosť, v rámci sledovaných krajín nie je ani jedna bez platobného rizika a prvenstvo v pomerne priaznivej situácii dosahuje Fínsko s EPI na úrovni 126 za posledné tri roky (vrátane roku 2012). [5] [6]

Tabuľka 2 : Európsky platobný index krajín V4 v rokoch 2008 -2012

Rok / Krajina	2008	2009	2010	2011	2012
Česko	171	172	173	174	174
Maďarsko	161	165	165	168	170
Poľsko	159	163	163	161	164
Slovensko	**157**	**160**	**162**	**161**	**162**

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa EPI report

Keďže EPI vypovedá o platobnej schopnosti podnikov či krajín, je dôležité uvedomiť si paralelu s dobou splatnosti pohľadávok. Percentuálny podiel pohľadávok podľa doby ich inkasa ilustruje tabuľka č. 3. V priebehu 5 ročného vývoja tvorí splatnosť pohľadávok do 30 dní zhruba polovicu ich celkového objemu. Tretina je tvorená pohľadávkami so splatnosťou v rozmedzí 30 - 90 dní a napokon 17 % sa týka splatnosti nad 3 mesiace. Najmenej výrazný percentuálny rast, resp. pokles zaznamenávajú splatnosti kratšie ako mesiac. Správa z prieskumu PAS hovorí, že *„pred krízou bolo v lehote jedného mesiaca uhradených až 78% faktúr.“* [9] Z uvedeného celkom jednoznačne vyplýva nepriaznivé predlžovanie doby splatnosti.

Tabuľka 3 : Podiel pohľadávok v % podľa doby splatnosti od 2008 – 2012 na Slovensku

Rok	<30 dní	31 – 90 dní	>90 dní
2008	52	30	18
2009	52	33	15
2010	50	29	21
2011	52	31	17
2012	52	31	17

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa EPI 2012

Európska komisia v roku 2010 vydala smernicu ohľadom lehôt splatnosti. V súčasnosti sa v súlade s ňou snaží MS SR presadiť podobné zmýšľanie novelou Obchodného zákonníka. Návrh znie vyslovene za lepšiu vymožiteľnosť práva a posilnenie platobnej morálky prostredníctvom stanovenej 60 dňovej lehoty splatnosti a v prípade verejných orgánov 30 dňovej lehoty. *„Novelou by sa taktiež malo zaviesť pravidlo, na základe ktorého omeškaním dlžníka vzniká veriteľovi aj právo na paušálnu náhradu nákladov spojených s uplatnením pohľadávky, a to vo fixnej výške 40 eur.“* [3] Či návrh prejde, je žiaľ otázne. Pravdepodobná účinnosť by mohla nastať 1.2.2013.

2.3 Konkurzné konanie ako jedno z možných následkov insolvencie

Akceptovanie nežiaducej finančnej situácie a malá, resp. žiadna flexibilita v prijímaní nápravných opatrení sa môže v mnohých prípadoch skončiť konkurzným konaním podnikov. Nemožno však tvrdiť, že za nežiaducou situáciou podnikov stoja len subjektívne predpoklady. Práve naopak, aj svetová kríza ako objektívny jav nesie so sebou riziká vzniku platobnej neschopnosti. Prudký pokles dopytu, znižovanie likvidity či nenávratnosť investícií z nezrealizovaných projektov, to je len malá vzorka prejavov hospodárskej krízy, ktorá sa podpísala na rastúcom počte konkurzných konaní nielen na Slovensku, ale i v zahraničí. Vzhľadom na úzku spojitosť medzi platobnou neschopnosťou a vyhlásením konkurzu, dávam do povedomia tabuľku č. 4 , ktorá prináša prehľad počtu došlých návrhov a vyhlásených konkurzov na Slovensku v priebehu 5 ročného obdobia. Z nej je zrejmý negatívny trend oboch vybraných položiek, ktoré zverejňuje vo svojich štatistických údajoch MS SR. [7]

Tabuľka 4 : Konkurzné konania v SR v rokoch 2008 - 2012

	2008	**2009**	**2010**	**2011**	**1.polrok 2012**
Došlé návrhy	841	1060	1248	1408	520
Vyhlásené konkurzy	251	276	344	414	222

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa MS SR

ZÁVER

Napriek rôznorodým prognózam vývoja ekonomík, by malo byť základným stavebným prvkom v procese tvorby akejsi imunity voči vzniku platobnej nedisciplinovanosti, efektívne riadenie pohľadávok. Dôležitá je najmä ich správa, ktorú podnik môže vykonávať svojpomocne, alebo prostredníctvom vyčlenenia tejto aktivity na iný subjekt, čiže danú činnosť outsourcovať. Včasné všímanie si zmien vo finančných ukazovateľoch, preverovanie bonity obchodných partnerov či dodržiavanie morálky v podnikateľskej činnosti, predstavujú len stručný rámec prevencie pred platobnou nedisciplinovanosťou. Vykonanie opatrení na zabezpečenie pohľadávok a pružná reakcia na vzniknuté situácie môže podnikateľské subjekty chrániť pred negatívnym javom zvaným insolvencia.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Fogta, R. Ako efektívne riadiť pohľadávky. *Finančný manažment a controlling v praxi*. 2012. č. 1, s. 47 – 50.

[2] Mikóczíová, J. Nesolventnosť podniku a možnosti jej riešenia. *Finančný manažment a controlling v praxi*. 2009. č. 5, s. 272 – 278.

[3] SITA. Splatnosť faktúr má byť najviac 60 dní. *Finančný manažment.* 2012. č. 10, s. 4.

[4] Vyhláška MS SR z 20. decembra 2005, ktorou sa ustanovujú podrobnosti o spôsobe určenia platobnej neschopnosti a predlženia.

[5] Intrum Justitia. *European payment index 2010*. Dostupné na: http://economico.sapo.pt/public/admin/tinymce/jscripts/tiny_mce/plugins/filemanager/files/intrumjustitia.pdf [cit. 15. októbra 2012]

[6] Intrum Justitia. *European payment index 2012*. Dostupné na: http://www.belgischekamers.be/uploads/internationaal_ondernemen/european_payment_index_2012.pdf [cit. 15. októbra 2012]

[7] MS SR. *Konkurzné konania na okresných súdoch SR*. Dostupné na: http://www.justice.gov.sk/Stranky/Informacie/Statistika-konkurznych-konani-OS.aspx [cit. 15. októbra 2012]

[8] Podnikateľská aliancia Slovenska. *Index podnikateľského prostredia.* Dostupné na: http://www.alianciapas.sk/menu_pravidelne_indexipp.htm [cit. 13. októbra 2012]

[9] Podnikateľská aliancia Slovenska. *Platby budú meškať aj v tomto roku.* Dostupné na: http://www.alianciapas.sk/menu_pravidelne_nazory_02042012.pdf [cit. 17.10.2012]

[10] Dostupné na: http://www.weforum.org/ [cit. 14. októbra 2012]

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Alexandra Divincová, Ing.

Ekonomická univerzita v Bratislave

Fakulta podnikového manažmentu

Dolnozemská cesta 1/b

852 35 Bratislava

e-mail: alexandra.divincova@gmail.com

Školiteľ: doc. Ing. Helena Majdúchová, CSc.

POSTAVENIE ŠTÁTOV BRICS V GLOBÁLNEJ MOCENSKEJ HIERARCHII

THE POSITION OF THE BRICS COUNTRIES IN THE GLOBAL POWER HIERARCHY

Silvia Draková
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Predmetom predkladaného príspevku je analyzovať súčasné postavenie štátov BRICS v globálnej mocenskej hierarchii s úmyslom rozšíriť teoretické úvahy o skutočnej moci týchto štátov. V prvej časti príspevok predstavuje rôzne prístupy ku kvantifikácii mocenského potenciálu štátov v rámci teórie medzinárodných vzťahov, v druhej časti na základe vybraných prístupov identifikuje a kvantifikuje mocenský potenciál štátov BRICS. Napokon analýzu ukončuje komparáciou výsledkov jednotlivých prístupov. Záverom príspevku je zhodnotenie, že spojivom rôznych prístupov ku kvantifikácii mocenského potenciálu štátov v globálnej hierarchii je očakávanie postupného prechodu k multipolarite, očakávanie narušenia dominantného postavenia USA, nástupu nových hráčov medzi najmocnejšie štáty sveta a potvrdenie rastúceho mocenského potenciálu štátov BRICS (alebo BICS).

JEL: F50, F59
KĽÚČOVÉ SLOVÁ: štáty BRICS, mocenská hierarchia, mocenský potenciál, kvantifikácia

ABSTRACT

The purpose of this article is to analyse the current position of the BRICS countries in the global power hierarchy in order to extend theoretical considerations about their real power. In order to present detailed analysis, the article examines the literature and compares different approaches to quantification of the power potential of countries along with a comparison of their research results and projections. The article concludes that though various approaches perceive the particular arrangement of states in the power hierarchy differently, and they differ in their methods of quantification of power potential of countries and in projections of the future international order, the vast majority of them expect gradual transition to multipolarity, erosion of the U.S. dominance, emergence of new players among the most powerful countries and growing power potential of the BRICS (or BICS) countries.

KEYWORDS: BRICS countries, power hierarchy, power potential, quantification

POSTAVENIE ŠTÁTOV BRICS V GLOBÁLNEJ MOCENSKEJ HIERARCHII

ÚVOD

Brazília, Rusko, India, Čína a Juhoafrická republika (štáty BRICS) sú na začiatku druhej dekády 21. storočia často zaraďované medzi najrýchlejšie sa rozvíjajúce ekonomiky, medzi kľúčových aktérov medzinárodných vzťahov a štáty s reálnym potenciálom stať sa pólmi vplyvu vo formujúcom sa multipolárne usporiadanom svete. V reakcii na uvedené sa predkladaný príspevok pokúša nájsť odpovede na nasledujúce otázky: Možno už v súčasnosti zaraďovať štáty BRICS medzi najmocnejšie štáty sveta? Možno predpokladať, že štáty BRICS budú zaraďované medzi najmocnejšie štáty sveta v budúcnosti? Zodpovedanie oboch otázok vedie k naplneniu hlavného cieľa príspevku, teda k rozšíreniu teoretických úvah o skutočnej moci štátov BRICS, a to prostredníctvom analýzy súčasného postavenia týchto štátov v globálnej mocenskej hierarchii, založenej na kvantifikácii ich mocenského potenciálu a následnej komparácii výsledkov kvantifikácie dosiahnutých vybranými prístupmi.

1 TEORETICKO-METODOLOGICKÉ VÝCHODISKÁ

Moc vo všeobecnosti vyplýva z asymetrického postavenia subjektov vo vzájomných vzťahoch a prejavuje sa schopnosťou určitého subjektu prostredníctvom pôsobenia na iné subjekty realizovať svoju vôľu a dosiahnuť vytýčené ciele. Moc štátu v medzinárodných vzťahoch potom predstavuje schopnosť pôsobiť na iné subjekty týchto vzťahov pri presadzovaní vlastných záujmov - štát teda môže svojou mocou pôsobiť na iný štát, a tým ovplyvňovať a meniť jeho postoj a konanie. Uvedené však nepopiera zásadu zvrchovanej rovnosti štátov. *„Každý štát* [naďalej] *predstavuje mocnosť a formálne (medzinárodnoprávne) sú si všetky štáty rovné. Reálne je však ich postavenie a pôsobenie v medzinárodných politických vzťahoch podmienené mocou, ktorou disponujú,“* (Škvrnda 2010, s. 165) a ktorá sa prejavuje v podobe mocenských potenciálov. Mocenský potenciál možno vnímať ako *„kapacity alebo zdroje* [prípadne prostriedky a možnosti]*, ktorými štát disponuje, a ktoré sú považované za nevyhnutné pri uplatňovaní jeho vplyvu nad ostatnými“,* (Kegley, Blanton 2008, s. 277) a zároveň ako dôležitý faktor determinujúci postavenie štátov v globálnej mocenskej hierarchii. Jediný správny postup určenia mocenského potenciálu štátu pritom

v neexistuje - teória medzinárodných vzťahov rozlišuje rôzne prístupy ku kvantifikácii moci štátov a ich následnej klasifikácii a hierarchizácii. Rôznorodosť zložiek, ktoré jednotlivé prístupy považujú za rozhodujúce súčasti moci, pritom potvrdzuje v podstate nemožnosť absolútneho vyjadrenia mocenského potenciálu štátu, no na druhej strane nevylučuje polemiku o uvedenej téme a jej analýzu z rôznych uhľov pohľadu. Pre potreby tohto príspevku boli zvolené nasledovné prístupy v prospech uskutočnenia identifikácie postavenia štátov BRICS v globálnej mocenskej hierarchii: základný model presunu moci (The Power Transition Model), kompozitný index potenciálu štátu (The Composite index of National Capability) a komplexný index národnej moci (The Comprehensive National Power Index). Príspevok napokon obsahuje tiež dlhodobú prognózu postavenia štátov v mocenskej hierarchii do roku 2100 v súlade s indexom moci predstaveným modelovacím systémom International Futures. Cieľom voľby uvedených prístupov bolo upozorniť na komplikovanosť skúmanej problematiky, načrtnúť podobu globálneho mocenského systému z rôznych perspektív a poskytnúť východisko analýzy v druhej časti príspevku.

Model presunu moci (predstavený v roku 1958 A.F.K. Organskim) vníma medzinárodný systém ako hierarchicky usporiadaný s jedným dominantným, niekoľkými silnými a mnohými slabými štátmi, z ktorých každý sa vyznačuje určitou mierou spokojnosti/nespokojnosti s daným status quo. Porovnávanie relatívnej moci štátov je podľa tohto modelu možné na základe troch hlavných komponentov moci, ktorými sú: (1) *„počet obyvateľov štátu, ktorí môžu pracovať a bojovať* [populácia]*;* (2) *zručnosti a produktivita aktívneho obyvateľstva* [hrubý národný produkt], (3) *a potenciál vládneho systému mobilizovať ľudské a materiálne zdroje, ktoré má k dispozícii, a to v prospech napĺňania záujmov štátu“* (Kugler, Organski, 1980, s. 8). Výpočet mocenského potenciálu štátu v globálnej mocenskej hierarchii bol založený na využití indikátora hrubý národný produkt, ktorý odzrkadľoval interakciu medzi produktivitou štátu a produktívnym obyvateľstvom, naznačujúc veľkosť vojenských výdavkov, dostupnú technológiu a veľkosť kapitálových tokov. Základný vzorec na výpočet moci štátu mal podobu (Kugler, Organski 1989, s. 190):

Moc = Ekonomická produktivita per capita (HNP/Populácia) x Populácia ⟹ Moc = HNP

Napriek tomu, že aj v súčasnosti je možné sa často stretnúť s hierarchizáciou štátov na základe moci v súlade s týmto spôsobom výpočtu, Organski a Kugler neskôr rozšírili vzorec o index relatívnej politickej kapacity, a neskôr tiež o zahraničnú pomoc.

Kompozitný index potenciálu štátu (The Composite Index of National Capability) vyvinul v roku 1963 David J. Singer na meranie štátnej (materiálnej) moci v rámci projektu *The Correlates of War*. Index predpokladá šesť zložiek moci, reprezentujúcich demografickú, priemyselnú a vojenskú moc štátu, teda jeho dlho-, stredno- a krátkodobý mocenský potenciál: (1) *počet obyvateľov* štátu; (2) *mestské obyvateľstvo*; (3) *výroba železa a ocele,* (4) *spotreba primárnej energie* (5), *vojenský personál* a (6) *vojenské výdavky* (The Correlates of War). Projekt *The Correlates of War* v súčasnosti využíva na určenie indexu jednotlivých krajín verziu 4.0, obsahujúcu údaje od roku 1816 do roku 2007. Výpočet indexu danej krajiny X v danom roku pritom prebieha v dvoch fázach. Prvá fáza pozostáva z určenia hodnoty každého zo šiestich komponentov ako podielu na celkových svetových zdrojoch, druhá z výpočtu samotného indexu, ako aritmetického priemeru hodnôt jeho šiestich komponentov. Čím vyššia je hodnota indexu štátu, tým vyšší je jeho mocenský potenciál. Kompozitný index národného potenciálu síce explicitne nevedie ku konkrétnej klasifikácii štátov na superveľmoci, veľmoci, regionálne mocnosti a štáty strednej či malej sily, no umožňuje zoradiť štáty sveta podľa veľkosti moci ktorou disponujú.

Komplexný index národnej moci (The Comprehensive National Power Index = CNP) je čínskym konceptom, ktorý historicky vychádzal zo snahy merať moc štátov, prognózovať budúcu podobu globálnej mocenskej hierarchie a vypočítať či odhadnúť silu potenciálnych partnerov a súperov. Samotná interpretácia konceptu rôznymi autormi sa líši. Kvantifikácia indexu prebieha najčastejšie v súlade s prístupom Čínskej akadémie sociálnych vied (CASS) a Akadémie vojenských vied (AMS), keďže *„množstvo čínskych autorov prognózuje vývoj indexu, no len niekoľko málo z nich zároveň detailne objasňuje metodológiu jeho merania a hodnotenia“* (Ghosh 2009, s. 20). **Prístup CASS** predpokladá osem hlavných zložiek tvoriacich index, ktoré sa vyvíjajú v čase - teda: *prírodné zdroje*, *domáci ekonomický potenciál*, *zahraničný ekonomický potenciál, vedecko-technologický potenciál, úroveň sociálneho rozvoja, vojenský potenciál, nariadenia vlády a výkon jej funkcií* a *potenciál v oblasti zahraničných záležitosti* (Ghosh 2009, s. 32 - 33). Samotný výpočet indexu danej krajiny v danom období potom prebieha v dvoch fázach: v prvej fáze dôjde k výpočtu numerickej hodnoty jednotlivých indikátorov, ktoré sú súčasťou rozsiahleho indexového systému zavedeného na hodnotenie zložiek indexu; v druhej fáze nasleduje revízia výpočtu prostredníctvom vážených metód a kvalitatívnej analýzy, zohľadňujúca meniaci sa význam zložiek v čase a zabezpečujúca objektivitu a vedeckosť záverov. **Prístup AMS** vníma komplexný index národnej moci ako systém pozostávajúci zo štyroch hlavných podsystémov:

(1) *materiálnej (tvrdej) moci*, (2) *duchovnej (mäkkej) moci*, (3) *koordinovanej moci* a (4) *systému prostredia* (Ghosh 2009, s. 37 - 38). Uvedené subsystémy sa členia na ďalšie čiastkové subsystémy a úrovne, ktoré sú vzájomne poprepájané, a ako celok tvoria základ kvantifikácie indexu. Výpočet indexu sa pritom uskutočňuje prostredníctvom dynamickej rovnice $Y_t = F(x_1, x_2, ..., x_n; t)$, kde: Y_t = CNP; t = čas; x_1, x_2, ... x_n = komponenty tvoriace CNP závislé na čase (Pillsbury 2000, s. 233). Veľký počet komponentov a zložitosť vzťahov medzi nimi však vyústili do úpravy rovnice o makro premenné, ktorými boli zvolené práve premenné tvrdej, mäkkej a koordinovanej sily. Faktory tvrdej moci v rovnici sú počítané metódou indexových čísel; faktory mäkkej moci metódou špeciálneho hodnotenia; faktory koordinovanej moci pomocou vážených koeficientov a napokon hodnotenie niektorých neurčitých faktorov môže byť realizované metódou úsudku.

Jednou z ďalších možností kvantifikácie postavenia štátov v globálnej mocenskej hierarchii je využitie **modelovacieho systému International Futures**, ktorý uvažuje s mocou ako váženým súčtom nasledujúcich zložiek: *„populácia, HDP v parite kúpnej sily, HDP v trhových cenách, ekonomicko-technologický potenciál využívajúci HDP per capita v parite kúpnej sily alebo s použitím výmenného kurzu, veľkosť vlády, vojenské výdavky, konvenčná vojenská sila a jadrová sila. Pre každú zložku je určený globálny súčet a potenciál štátu je vypočítaný ako podiel na celkovej globálnej hodnote“* (International Futures 2012). V súčasnosti systém využíva verziu 6.54 a umožňuje určiť index moci štátov sveta od roku 2010 do roku 2100. Pracuje pritom s piatimi scenármi, ktorými sú: *základný scenár, scenár zameraný na trh* – upravujúci základný scenár napr. o predpoklad rýchlejšej demokratizácie a liberalizácie alebo vyšších tokov priamych zahraničných investícií (PZI) a globálnej migrácie; *scenár zameraný na politiku* – zvýrazňujúci oblasť globálneho rozvoja a spravodlivosti (napr. vyššie výdavky na vzdelanie, zdravotnú starostlivosť, vedu a výskum) a oblasť trvalo udržateľného životného prostredia (intenzívnejšie využívanie obnoviteľných zdrojov energie, dôraz na potreby poľnohospodárstva ai.). *Scenár zameraný na bezpečnosť* modifikuje základný scenár najmä predpokladom šírenia neistoty a intenzívnejšieho presadzovania opatrení s cieľom potlačiť ju v budúcnosti. Zahŕňa potom spomalenie procesu demokratizácie, rast globálneho protekcionizmus alebo pokles tokov PZI a globálnej migrácie. A napokon, *scenár zameraný na udržateľnosť* upravuje základný scenár podobným spôsobom ako scenár zameraný na politiku, ale s rozdielnymi hodnotami parametrov, a uvažuje s meniacim sa životným štýlom (preferencia voľného času pred prácou či zvýšenie sociálnych interakcií).

Pre potreby tohto príspevku analýza vychádza zo základného scenára, ďalšie scenáre sú do nej začlenené v rámci komparácie.

2 KVANTIFIKÁCIA MOCENSKÉHO POTENCIÁLU ŠTÁTOV BRICS A ICH POSTAVENIE V GLOBÁLNEJ MOCENSKEHJ HIERARCHII

Meniace sa postavenie štátov BRICS v globálnej mocenskej hierarchii dnes nemožno spochybňovať. V predkladanom príspevku sa však pokúšame tvrdenia, že mocenský potenciál týchto štátov neustále rastie, čo im umožňuje postupne sa zaraďovať medzi najmocnejšie štáty sveta, podložiť číselnými údajmi, a tak potvrdiť veľkosť ich moci pomocou údajovej bázy. Kvantifikácia mocenského potenciálu štátov je v nasledujúcom texte realizovaná v súlade s teoreticko–metodologickým rámcom z prvej časti príspevku. Všetky vybrané prístupy kvantifikácie umožňujú určenie mocenského potenciálu štátov v súčasnosti, štvrtý prístup prináša prognózu jeho vývoja do konca 21. storočia.

2.1 Model presunu moci

V súčasnosti, na začiatku druhej dekády 21. storočia, možno v súlade so základným modelom presunu moci a pri využití indikátora hrubý národný príjem (reflektujúc metodiku Svetovej banky, ktorá ním nahradila HNP) tvrdiť, že dominantným štátom na vrchole globálnej mocenskej pyramídy naďalej ostávajú od kolapsu Sovietskeho zväzu Spojené štáty americké. Pozícia ostatných štátov, hierarchicky nižšie umiestnených vzhľadom na mocenský potenciál, ktorým disponujú, sa však v priebehu rokov postupne mení.

Tabuľka č. 1: Desať štátov s najvyšším a najnižším HNI v roku 2011

	HNI (PPP, v bežnom medzinárodnom $)		**HNI (PPP, v bežnom medzinárodnom $)**
USA	15 232 385 400 000	Grenada	1 104 272 987
Čína	11 325 384 690 037	Dominika	843 002 335
Japonsko	4 538 986 610 570	Komory	841 900 463
India	4 488 037 667 475	Samoa	814 221 490

Nemecko	3 283 320 315 309	St. Kitts a Nevis	768 822 337
Ruská Federácia	2 845 251 032 175	Tonga	490 611 443
Francúzsko	2 346 350 783 356	Mikronézia, Fed. Sts.	402 610 284
Veľká Británia	2 315 736 221 952	Kiribati	351 817 751
Brazília	2 261 060 112 142	Sao Tome a Principe	349 962 787
Taliansko	1 966 086 523 399	Palau	254 198 287

Zdroj: Svetová banka

Ako vyplýva z tabuľky č. 1, v roku 2011 možno medzi desať najmocnejších štátov sveta zaradiť USA, Čínu, Japonsko, Indiu, Nemecko, Rusko, Francúzsko, Veľkú Britániu, Brazíliu a Taliansko. Naopak za štáty s najmenšou mocou možno považovať Palau, Sao Tome a Principe alebo Kiribati. Ešte v roku 1990 bola pritom úroveň HNI Číny nižšia ako úroveň Japonska, Nemecka, Ruska, Francúzska, Talianska aj Veľkej Británie, a to vo výške len približne 15,9% HNI USA. Hodnota HNI Ruska dosahovala približne 20,8% úrovne USA, hodnota Brazílie aj Indie 13,2% a JAR len 3,4%. V priebehu prvej dekády 21. storočia však došlo z hľadiska vývoja indikátora HNI k zvratu, ktorý potvrdzuje rastúci potenciál všetkých piatich štátov BRICS v globálnom kontexte. Hodnota HNI Číny dosahovala v roku 2011 úroveň o 1251% vyššiu ako v roku 1990, hodnota GNI Indie o 595,5%, Ruskej federácie o 239,9%, Brazílie o 299,5% a JAR o 279,8%. Pre porovnanie hodnota HNI USA dosahovala v roku 2011 úroveň o 267% vyššiu ako v roku 1990, Japonska o 190% a Nemecka o 220,2%. V tempe rastu HNI sa teda Čína jednoznačne nachádza v pozícii lídra, keď v roku 2011 dosahovala druhú najvyššiu úroveň GNI spomedzi štátov sveta (Svetová banka 2012).

2.2 Kompozitný index potenciálu štátu

Analýza mocenského potenciálu štátov sveta v globálnej mocenskej hierarchii využitím kompozitného indexu potenciálu štátu prináša výsledky odlišné ako predchádzajúci prístup – hlavný a najzaujímavejší rozdiel pritom spočíva v postavení štátu na vrchole mocenskej pyramídy. Ako vyplýva z tabuľky č. 2, Spojené štáty americké boli dominantným štátom len do začiatku 21. storočia, keď pozíciu lídra nadobudla Čína.

Tabuľka č. 2: Vývoj kompozitného indexu potenciálu štátu vybraných krajín

	Kompozitný index potenciálu štátu				
Štát / Rok	**1900**	**1950**	**1990**	**2000**	**2007**
Čína	0.1199774	0.1184953	0.1059285	0.1557135	0.1985779
USA	0.1879988	0.284443	0.139376	0.1429513	0.1421487
India	-	0.0495623	0.0589141	0.0669228	0.0734437
Japonsko	0.0288864	-	0.0557047	0.054506	0.0426745
Rusko	0.1092385	0.1805985	0.1238611	0.0495242	0.0392739
Brazília	0.0092039	0.0127369	0.0236354	0.0251966	0.0245967
Nemecko	0.1315254	-	0.0244175	0.0281456	0.0240815
Južná Kórea	-	0.0047363	0.0187157	0.0254056	0.0238778
Veľká Británia	0.1775276	0.0613487	0.0252901	0.0220596	0.0211575
Francúzsko	0.0747144	0.0332216	0.0221232	0.020735	0.0189237
Taliansko	0.0281645	0.017447	0.0202386	0.0188588	0.0174203
….	…	…	…	…	…
JAR	-	0.0050475	0.0074112	0.0068133	0.0063162

Zdroj: The Correlates of War

V roku 1900 dosahovali najvyššiu hodnotu indikátora Spojené štáty Americké nasledované Veľkou Britániou, Nemeckom (Nemecká ríša), Čínou (Dynastia Quing) and Ruskou ríšou; v roku 1950 ostávajú na vrchole rebríčka stále USA, no svoju pozíciu stráca Veľká Británia poklesom na štvrté miesto, a naopak výrazne vzrastá mocenský potenciál Ruska (Zväz sovietskych socialistických republík) za ktorým nasleduje Čína (Čínska ľudová republika) a India. USA, ZSSR a Čína sa umiestnili na vrchole rebríčku aj v roku 1990, v tomto roku je tiež možné všimnúť si pozoruhodný rast mocenského potenciálu Indie a Brazílie. Rok 2000 potom prináša celkom nové poradie štátov: Čína odsunula USA z dlhodobej pozície lídra na druhé miesto a na treťom mieste sa ocitá India, nasledovaná Japonskom a až potom Ruskou federáciou. Brazília sa zároveň posúva pred Veľkú Britániu. A napokon, najnovšie údaje naznačujú, že štátom s najvyššou hodnotou indexu je Čína, za ktorou sa v roku 2007 umiestnili USA, India, Japonsko, Rusko, Brazília, Nemecko, Južná Kórea, Veľká Británia, Francúzsko a Taliansko. Uvedené teda potvrdzuje rastúce a v súčasnosti tiež dominantné postavenie štátov BRIC v globálnej mocenskej hierarchii. Juhoafrická republika dlhodobo nevykazuje vysoké hodnoty tohto indexu, a teda sa neumiestňuje na popredných priečkach rebríčka.

2.3 Komplexný index národnej moci

Podľa prístupu CASS aj AMS (ako vyplýva z tabuľky č. 3), disponovali v roku 1990 (resp. 1989), 2000 aj 2010 Spojené štáty americké dominantným postavením v globálnej mocenskej hierarchii. V roku 1989/1990 boli ešte nasledované ZSSR, v prístupe CASS ďalej Japonskom, Nemeckom a Francúzskom (Čína obsadila 9. miesto, India 13. miesto, Brazília 12. miesto a JAR 15. miesto); v prístupe AMS Nemeckom, Japonskom a Francúzskom (Čína obsadila 6. miesto, Brazília 8. miesto a India 9. miesto). Rozpad ZSSR sa odzrkadlil aj v zmene mocenského usporiadania štátov sveta.

Podľa prístupu CASS otvárali rebríček najmocnejších štátov sveta v roku 2000 aj 2010 USA, nasledované Japonskom, Nemeckom, Francúzskom, Talianskom a Ruskom. Čína do roku 2010 postúpila len na 8. miesto, India zotrváva na 13. mieste, Brazília postúpila z 12. miesta v roku 2000 na 11. miesto v 2010 a JAR poklesla na 16. miesto. Zaujímavá je však predikcia, že do roku 2020 by mal mocenský potenciál Japonska prevýšiť moc USA a zosadiť ich na druhú priečku rebríčka. Tretie miesto by si malo naďalej udržať Nemecko, nasledované Francúzskom, Talianskom, Južnou Kóreou a Čínou. Index CNP USA pritom v porovnaní rokov 1990, 2000, 2010 a 2020 postupne klesá, demonštrujúc odstraňovanie priepasti medzi ich postavením hegemóna a postavením štátov zvyšku sveta. Hodnota CNP v priebehu rokov klesá aj v prípade Anglicka, Kanady, Austrálie, JAR či Ruska; naopak najvýraznejšie rastie v prípade Japonska, Južnej Kórey, Talianska, Francúzska, Číny a Brazílie. Rusko by malo postupne strácať svoje mocenské postavenie, s perspektívou opustenia desiatky najmocnejších štátov sveta po roku 2020, zatiaľ čo výraznejšia zmena v postavení Indie sa nepredpokladá.

Tabuľa č. 3: Vývoj a prognóza vývoja hodnôt indexu CNP podľa prístupov CASS a AMS

	CASS CNP					AMS CNP			
Štát / Rok	**1990**	**2000**	**2010**	**2020**	**Štát / Rok**	**1989**	**2000**	**2010**	**2020**
USA	279 (1)	241(1)	213(1)	192(2)	USA	593,33 (1)	816,85 (1)	1066,21(1)	1391,71(1)
Japonsko	162 (3)	184(2)	206(2)	228(1)	ZSSR	386,72 (2)	648,34 (2)	:	:
Nemecko	161 (4)	162(3)	163(3)	164(3)	Nemecko	378,10 (3)	558,23 (3)	772,35 (2)	1068,63(3)
Francúzsko	129 (5)	141(4)	150(4)	157(4)	Japonsko	368,04 (4)	537,39 (4)	736,35 (4)	1009 (4)

Taliansko	115 (7)	125(6)	137(5)	151(5)	Čína	222,33 (6)	437,35 (5)	768,57 (3)	1350,63(2)
Anglicko	116 (6)	116(7)	115(7)	115(8)	Francúzsko	276,35 (5)	384,93 (6)	507,36 (5)	668,73 (6)
Kanada	100 (8)	92 (9)	86 (10)	81 (10)	Anglicko	214,08 (7)	281,24 (7)	353,05 (8)	443,19 (8)
Rusko	*ZSSR* 184 (2)	131(5)	121(6)	108(9)	Brazília	156,05 (8)	267,70 (9)	419,72 (7)	658,09 (7)
Čína	94 (9)	102(8)	110(8)	118(7)	India	144,16 (9)	274,08 (8)	468,15 (6)	799,67 (5)
Austrália	78 (10)	71 (11)	66 (12)	62 (12)	Kanada	136,64(10)	177,41(10)	220,56 (9)	274,18 (9)
Brazília	62 (12)	69 (12)	75 (11)	80 (11)	Austrália	112,59(11)	147,91(11)	185,67(10)	233,07(10)
India	51 (13)	53 (13)	55 (13)	57 (13)					
Indonézia	34 (16)	37 (15)	39 (15)	40 (15)					
Južná Kórea	70 (11)	87 (10)	105(9)	124(6)					
JAR	36 (15)	34 (16)	32 (16)	30 (16)					

Zdroj: Pillsbury 2000, s. 246, 248 (Originál: Wang Songfen, ed. 1996. *Shijie zhuyao guojia zonghe guoli bijiao yanjiu*. Changsha: Hunan chubanshe, 1996. s. 438; and Huang Shuofeng. 1992. *Zonghe guoli lun.* Beijing: Zhongguo shehui kexue chubanshe, 1992. s. 220-221).

Podľa prístupu AMS patrila dominantná pozícia v medzinárodných vzťahoch v rokoch 2000 a 2010 taktiež USA, ktoré však boli nasledované Nemeckom, Japonskom, Čínou a Francúzskom. V roku 2010 obsadilo druhú priečku spomedzi desiatich najmocnejších štátov sveta Nemecko, na tretiu priečku postúpila Čína. Až za ňou nasleduje Japonsko, ďalej Francúzsko, India (na 6. mieste), Brazília (na 7. mieste), Anglicko, Kanada a Austrália. V roku 2020 by pritom mali podľa prognóz zotrvať na vrchole rebríčka USA, no štátom s druhou najvyššou národnou mocou bude Čína. Moc Číny a USA bude takmer rovnaká. Na treťom mieste by sa malo umiestniť Nemecko, nasledované Japonsko, Indiou, Francúzskom, Brazíliou, Anglickom, Kanadou a Austráliou.

Z uvedeného vyplýva, že medzi najvýraznejšie rozdiely záverov prístupu CASS a AMS patrí prognóza postavenia Japonska v globálnej mocenskej hierarchii do roku 2020 (podľa CASS predbehne z hľadiska národnej moci Spojené štáty, podľa AMS bude jeho národná moc výrazne nižšia), prognóza postavenia Číny (podľa AMS sa národná moc Číny a USA bude v takmer rovnať, zatiaľ čo CASS tvrdí, že moc Číny bude výrazne nižšia) aj postavenia Indie a Brazílie (ktorých pozícia bude podľa AMS oveľa silnejšia ako podľa CASS). Prístupy však zhodne predpokladajú znižovanie mocenských rozdielov medzi

najvyspelejšími štátmi sveta smerom k jeho multipolárnemu usporiadaniu a silnejúce postavenie Číny, Brazílie, Indie a Ruskej federácie.

2.4 Index moci zavedený modelovacím systémom International Futures

V roku 2010 boli v súlade so základným scenárom systému Interantional Futures dominantným štátom v globálnej mocenskej hierarchii jednoznačne Spojené štáty americké (viď. tabuľka č. 4), nasledované Čínou, Indiou, Japonskom, Nemeckom, Veľkou Britániou, Francúzskom, Brazíliou, Ruskom a Talianskom. V roku 2020 by prvú desiatku najmocnejších štátov sveta malo opustiť Taliansko a naopak doplnená by mala byť Južnou Kóreou. Očakáva sa taktiež posilnenie postavenia Brazílie (z 8. na 7. miesto) a Ruska (z 9. na 8. miesto), naopak v Francúzsko by malo zo 7. miesta poklesnúť na deviate. Index moci USA by mal z dlhodobého hľadiska výrazne klesať. Čína by mala nadobudnúť prvenstvo po roku 2030 a udržať si ho do roku 2070, kedy bude na druhú pozíciu zosadená Indiou. Od roku 2070 do roku 2100 by mala byť teda triádou najmocnejších štátov sveta India, Čína a USA.

Tabuľka č. 4: Hodnoty indexu moci podľa základného scenára systému International Futures

Štát / Rok	**2010**	**2020**	**2050**	**2100**
USA	23.97 (1)	20.59 (1)	13.83 (3)	9.626 (3)
Čína	12.23 (2)	15.76 (2)	19.54 (1)	15.44 (2)
India	7.219 (3)	8.449 (3)	14.77 (2)	18.44 (1)
Japonsko	4.828 (4)	4.042 (4)	2.299 (5)	1.132 (16)
Nemecko	3.19 (5)	2.744 (5)	1.702 (10)	1.197 (14)
Veľká Británia	3.083 (6)	2.497 (6)	1.816 (8)	1.363 (12)
Francúzsko	2.695 (7)	2.167 (9)	1.405 (12)	1.181 (15)
Brazília	2.328 (8)	2.448 (7)	2.515 (4)	2.39 (5)
Rusko	2.21 (9)	2.245 (8)	1.93 (6)	0.78 (26)
Taliansko	1.964 (10)	1.59 (12)	0.853 (20)	0.572 (36)
Južná Kórea	1.784 (11)	1.836 (10)	1.215 (14)	0.472 (40)
...				
Nigéria	0.797 (22)	0.97 (19)	1.908 (7)	2.847 (4)

Saudská Arábia	1.184 (16)	1.481 (13)	1.75 (9)	0.921 (22)
JAR	0.545 (31)	0.502 (31)	0.541 (34)	0.872 (25)

Zdroj: International Futures 2012

V roku 2050 by sa v desiatke najmocnejších štátov sveta už nemali nachádzať Taliansko, Francúzsko ani Južná Kórea, naopak na 4. miesto by mala postúpiť Brazília, nasledovaná Japonskom, Ruskom, Nigériou, Veľkou Britániou, Saudskou Arábiou a napokon Nemeckom. Globálna mocenská hierarchia v roku 2100 by potom mala zmeniť svoju podobu takmer úplne, a to v prospech presunu moci do Ázie a Afriky. Na 4. mieste by sa totiž mala nachádzať Nigéria, na piatom Brazília a ďalej na šiestom Tanzánia, nasledovaná Pakistanom, Indonéziou, Demokratickou republikou Kongo, Etiópiou a Ugandou. Výrazne by sa mala zhoršiť pozícia Japonska (posun na 16. miesto), Ruska (26. miesto), Talianska (36. miesto) a Južnej Kórey (40. miesto). Ani Saudská Arábia by si nemala svoje postavenie udržať.

Všetky štyri ďalšie scenáre sa zhodujú so základným scenárom v podobe prvej desiatky najmocnejších štátov sveta v roku 2010 aj 2020. V rokoch 2050 a 2100 obsahuje desiatka takmer rovnaké štáty, no v inom poradí. Triáda najmocnejších štátov sveta v roku 2050 bude tvorená Čínou, Indiou a USA; len podľa scenára zameraného na bezpečnosť by mali dominovať naďalej USA, nasledované Čínou a Indiou. V roku 2100 by podľa všetkých scenárov mala byť najmocnejším štátom India, druhým Čína a tretím USA – len scenár zameraný na bezpečnosť predpokladá, že USA budú na druhom a Čína na treťom mieste. V roku 2050 by štvrtým najmocnejším štátom podľa všetkých scenárov malo byť Japonsko; zvyšné poradie štátov sa už značne líši, v každom prípade však obsahuje Rusko, Nigériu a Veľkú Britániu. Podľa scenára zameraného na trh sa v desiatke najmocnejších štátov sveta umiestnia ešte Saudská Arábia a Nemecko (zhodné so základným scenárom), podľa scenára zameraného na politiku Nemecko a Indonézia, podľa scenára zameraného na bezpečnosť Saudská Arábia a Indonézia a podľa scenára zameraného na udržateľnosť Nemecko a Indonézia. A napokon v roku 2100 by okrem triády mali byť v desiatke najmocnejších štátov sveta podľa všetkých scenárov v rôznom poradí Brazília, Nigéria, Tanzánia, Pakistan, Indonézia a Etiópia. Podľa základného scenára a scenárov zameraných na trh a bezpečnosť by sem mala patriť aj Demokratická republika Kongo; podľa scenára zameraného na politiku Bangladéš a podľa scenára zameraného na udržateľnosť Veľká Británia.

Záverom všetkých piatich scenárov je predpoklad postupne silnejúceho postavenia Číny, Indie a Brazílie v globálnej mocenskej hierarchii, pričom tieto štáty by sa mali dostať a zotrvať v pätici najmocnejších štátov sveta, a tak výrazným spôsobom ovplyvňovať svetové dianie. Ruská federácia si v druhej polovici 21. storočia pravdepodobne neudrží svoje postavenie, index jej moci by mal výrazne klesať už od roku 2040. Naopak index moci JAR by ma po roku 2040 výraznejšie rásť.

ZÁVER

Rôzne prístupy a modely, ktoré rozlišuje teória medzinárodných vzťahov, a ktoré umožňujú kvantifikáciu a porovnávanie mocenského potenciálu štátov a ich usporiadanie do globálnej mocenskej hierarchie, využívajú rozdielne metódy merania moci štátov, považujú odlišné zložky za rozhodujúce súčasti moci a vo svojich záveroch sa často líšia v konkrétnej identifikácii najmocnejších štátov sveta. V súlade so základným modelom presunu moci sme dospeli k záveru, že za najmocnejšie štáty sveta v roku 2011 možno považovať zostupne USA, Čínu, Japonsko, Indiu, Nemecko, Rusko, Francúzsko, Veľkú Britániu, Brazíliu a Taliansko. Výsledky aplikácie tohto modelu ďalej potvrdzujú, že mocenský potenciál štátov BRICS v globálnom kontexte postupne rastie – najvýraznejšie potenciál Číny, ktorá je lídrom v tempe rastu HNP. Výsledkom kvantifikácie mocenského potenciálu prostredníctvom kompozitného indexu potenciálu štátu je v roku 2007 nasledujúce poradie najmocnejších štátov sveta: Čína, USA, Indiu, Japonsko, Rusko, Brazília, Nemecko, Južná Kórea, Veľká Británia a Francúzsko. Využitím tohto indexu teda dostávame odlišný štát na vrchole mocenskej pyramídy. No taktiež sme analýzou potvrdili, že štáty BRIC disponovali a disponujú v medzinárodných vzťahoch významnou mocou a možno ich zaraďovať medzi najmocnejšie štáty súčasnosti (bez Juhoafrickej republiky). Výsledky aplikácie komplexného indexu národnej moci sú závislé na voľbe prístupu k jeho výpočtu. V súlade s prístupom CASS možno považovať za najmocnejšie štáty sveta v roku 2010 USA, Japonsko, Nemecko, Francúzsko, Taliansko a Ruskú federáciu. Čína sa umiestnila až na 8. mieste, India na 13. mieste, Brazília na 11. mieste a JAR poklesla na 16. miesto. Výraznejšie zlepšenie postavenia Číny ani ostatných štátov BRICS prístup do roku 2020 nepredpokladá. Podľa prístupu AMS patrili medzi najmocnejšie štáty roku 2010 USA, Nemecko, Čína (ktorej moc by sa mala v 2020 takmer rovnať moci USA), Japonsko, Francúzsko, India, Brazília, Anglicko, Kanada a Austrália. Prístupy sa teda líšia v konkrétnom usporiadaní štátov v globálnej mocenskej hierarchii, no zhodne predpokladajú postupné oslabovanie pozície USA sprevádzané

silnejúcou pozíciou ďalších veľmocí (aj štátov BRIC) smerom k multipolárnemu usporiadaniu sveta. A nakoniec pomocou modelovacieho systému International Futures sme realizáciou analýzy moci štátov v súčasnosti opäť potvrdili, že štáty BRIC je možné zaradiť medzi desať najmocnejších štátov sveta. Zároveň sme predstavili prognózu vývoja moci štátov do roku 2100 v súlade s piatimi scenármi, z ktorej vyplýva, že Čína a India sa udržia v triáde a Brazília v šestke najmocnejších štátov až do konca 21. storočia. V dlhodobom horizonte bude rásť tiež moc JAR, no Ruská federácia si pravdepodobne svoje postavenie neudrží.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Correlates of War. *National Material Capabilities (v4.0).* Dostupné na: http://www.correlatesofwar.org/ [citované 2. septembra 2012]

[2] Correlates of War. *National Material Capabilities Data Documentation: Version 4.0,* 68 s. Dostupné na: http://www.correlatesofwar.org/ [citované 2. septembra 2012]

[3] Gosh, P. K.. The Chinese Concept of Comprehensive National Power: An Overview. In *Air Power Journal.* 2009. Vol. 4, No. 4, pp. 17 - 54.

[4] International Futures. *The International Futures Modeling System: version 6.54:* 2012. Dostupné na: http://www.ifs.du.edu/ifs/index.aspx [citované 20. septembra 2012]

[5] Kegley, Ch.W., Blanton, S.L. *World Politics: Trend and Transformation.* Boston: Wadsworth Publishing. 2008. 636 s. ISBN 978-0495500193

[6] Kugler, J. – Organski, A.F.K. Chapter 7: The Power Transition: A Retrospective and Prospective Evaluation. In *Handbook of War Studies.* Boston: Unwin Hyman. 1989. pp. 171 – 194. ISBN 0-0449-7055-2

[7] Kugler, J., Organski A.F.K. *The War Ledger*. Chicago: University of Chicago Press. 1980. 283 p. ISBN 0-226-63279-2

[8] Pillsbury, M. *China Debates the Future Security Environment.* Washington, DC: National Defense University Press. 2000. 382 s. ISBN 978-1410218568

[9] Škvrnda, F. et al. *Medzinárodné politické vzťahy*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM. 2010. 230 s., ISBN 978-80-225-2918-1

[10] World Bank. *World DataBank.:* 2012. Dostupné na: http://databank.worldbank.org/Data/Views/Reports/TableView.aspx?IsShared=true&IsPopular=country [citované 2. – 20. septembra 2012]

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Ing. Silvia Draková
Dolnozemská cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5
silvia.drakova@euba.sk
Meno školiteľa: doc. Ing. Juraj Sipko, PhD. MBA

ŠPEKULÁCIE AKO PRVOK NESTABILITY VO SVETOVEJ EKONOMIKE

SPECULATION AS AN ELEMENT OF INSTABILITY IN THE WORLD ECONOMY

Jana Drutarovská
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Destabilizácia svetovej ekonomiky je v posledných desaťročiach podmienená najmä krízou finančného systému a medzinárodných finančných trhov. V súčasnosti je fungovanie globálneho finančného systému kritizované najmä pre vysoký podiel špekulatívnych finančných operácií a neudržateľnú hru s rizikom, ktorú špekulácie ponúkajú. V predkladanom príspevku sa venujeme teoretickému skúmaniu konceptu špekulácie, ktorú rozpracovali významní ekonómovia a na základe komparácie jednotlivých prístupov skúmame nevyhnutnosť existencie špekulácií pre efektívne fungovanie trhu, respektíve ich destabilizačnú funkciu vo svetovej ekonomike.

JEL: B31, D84

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: špekulácia, finančná stabilita

ABSTRACT

Destabilization of the world economy in recent decades is mainly conditioned by the crisis of the financial system and international financial markets. At present, the functioning of the global financial system is notably criticized for a high proportion of speculative financial transactions and unsustainable game of risk. The article deals with the theoretical examination of the concept of speculation by prominent economists and on the comparison of different approaches we investigate the necessity of existence of speculation for the efficient functioning of the market or its destabilizing role in the world economy.

KEYWORDS: speculation, financial stability

ŠPEKULÁCIE AKO PRVOK NESTABILITY VO SVETOVEJ EKONOMIKE

ÚVOD

Svetové hospodárstvo v 21. storočí môžeme charakterizovať ako hospodárstvo založené na dominancii finančného sektora. Analogicky, medzinárodné vzťahy sú v súčasnosti najviac ovplyvňované ekonomickými vzťahmi medzi jednotlivými aktérmi medzinárodných vzťahov, príkladom čoho sú aj udalosti posledného desaťročia, najmä globálna finančná a hospodárska kríza a v súčasnosti pretrvávajúca európska dlhová kríza. Vplyv finančného sektora nielen na medzinárodné ekonomické vzťahy, ale aj na medzinárodné vzťahy politické či na integračné snahy jednotlivých štátov a zoskupení je natoľko výrazný, že destabilizácia tohto sektora má následne dopad na fungovanie a celkovú stabilitu svetového hospodárstva.

Stabilitu môžeme definovať ako stav alebo vlastnosť zotrvať stabilný, pevný, predvídateľný, spoľahlivý. Stabilita svetového hospodárstva je v súčasnosti najvýraznejšie podmienená finančnou stabilitou nielen jednotlivých národných ekonomík, ale aj medzinárodných finančných trhov. Pojem finančná stabilita sa vzťahuje k zachovaniu základnej funkcie finančného systému, ktorá spočíva v alokácii úspor do investícií a v zaistení efektívneho platobného styku. Finančnú stabilitu môžeme definovať ako situáciu, počas ktorej je finančný systém schopný absorbovať rôzne ekonomické a finančné šoky bez toho, aby sa naštartovala reťazová reakcia, ktorá by poškodila alokáciu úspor do ekonomiky a fungovanie platobného styku.[1] Prvok nestability vo finančnom sektore môže vážne poškodiť fungovanie finančného systému a globálny hospodársky rast. V súčasnosti je fungovanie globálneho finančného systému kritizované najmä pre vysoký podiel špekulatívnych finančných operácií a neudržateľnú hru s rizikom, ktorú špekulácie ponúkajú.

Oxfordský výkladový slovník definuje pojem špekulácia vo všeobecnosti ako vytváranie, formovanie teórie alebo domnienky bez presvedčivých dôkazov. Z užšieho pohľadu ekonómie a finančného sektora pod pojmom špekulácia rozumieme investovanie do nákupu jednotlivých druhov tovarov z dôvodu možných ziskov, ktoré nadobudneme ich

[1] KAŠŠOVIČ, J.: *Lamfalussy proces.* [online] In: Finančné trhy, 03/2008. [Cit. 02.10.2012] Dostupné na: http://www.derivat.sk/index.php?PageID=1436.

budúcim predajom.[2] Špekulácie sú považované za významný zdroj nezdravého fungovania nielen medzinárodných finančných trhov, ale zároveň aj celej svetovej ekonomiky. Sú špekulácie prvkom nestability alebo sú nevyhnutné pre efektívne fungovanie trhu? V predkladanom článku sa budeme venovať tejto otázke na základe skúmania teoretického konceptu vnímania špekulácie a jej vplyvu na reálnu ekonomiku a procesy v nej prebiehajúce. Problematiku definície špekulácie rozpracovali mnohí ekonómovia a každý zo spomenutých autorov prispel svojim osobitným pohľadom na podstatu špekulácie a sformuloval vlastnú teóriu, v ktorej hľadal motívy špekulačného správania sa subjektov trhu.

JEDNOTLIVÉ PRÍSTUPY KU KONCEPTU ŠPEKULÁCIE

V 18. a 19. storočí sa koncept vnímania špekulácie zužoval najmä na skúmanie toho, či špekulácia sama o sebe je eticky prípustná a či je možné jej používanie na trhu oprávniť alebo nie. Vznikala predovšetkým dilema, či špekulácie predstavujú druh hazardnej hry alebo len istý druh stávkovania. Kým stávkovanie bolo pokladané za eticky prípustné, pretože obsahovalo silnejší prvok inteligentného prognózovania reality a nie iba spoliehanie sa na náhodný sled okolností ako to bolo v prípade čistého hazardu.[3] Už v tomto období bola špekulácia definovaná nielen ako druh hazardu, ale ako predpokladanie budúceho vývoja založeného na neúplnej informácii a nedostatočnom množstve empirických dát, ktorý taktiež zahŕňal predpoklady očakávaní iných subjektov trhu.

Klasický ekonóm *Adam Smith* (1723 - 1790) vo svojom diele Bohatstvo národov analyzoval, podľa jeho názoru iracionálne, útoky na špekulatívne operácie s komoditami. Strach z nezákonných špekulatívnych aktivít anglických obchodníkov, akými bolo skupovanie vo veľkých množstvách a skupovanie tovaru pred príchodom na trh, prirovnal k, v tej dobe, populárnemu strachu z čarodejníctva. Ako riešenie v prekonaní predsudkov voči špekulatívnemu správaniu obchodníkov navrhol zavedenie zákona, ktorý by obnovil slobodné obchodovanie (analogicky, ako zavedenie zákona proti trestnému stíhaniu podozrivých z čarodejníctva). Adam Smith sa prikláňal k legalizovaniu špekulatívneho správania subjektov. Prvotné rozpravy o koncepte špekulácií dospeli k záveru, že problém neistého vývoja v budúcnosti, ktorý nemôžeme s istotou určiť, ale iba do istej miery predpokladať, spôsobuje

[2] OXFORD DICTIONARIES: *Speculation.* [online] [Cit. 03.09.2012] Dostupné na: http://oxforddictionaries.com/definition/speculation.
[3] HOMANN,K.,KOSLOWSKI,P.,LUETGE,CH.: *Globalization and business ethics.* 2007. S.222.

nevyhnutnosť existencie špekulácií a vytvára prostredie pre špekulatívne správanie subjektov trhu, ktoré podporuje obchod a pomáha k efektívnejšiemu fungovaniu trhu.

Zakladateľ modernej ekonómie, anglický ekonóm *John Maynard Keynes* (1833 - 1946) vo svojom najvýznamnejšom diele Všeobecná teória zamestnanosti, úroku a peňazí (1936) definoval špekuláciu ako aktivitu, ktorou predvídame správanie sa subjektov trhu, teda odhadujeme psychológiu trhu. Napriek tomu, že Keynes nepredpokladal racionálne správanie všetkých subjektov trhu, vo svojej práci definoval pojem tzv. racionálnej špekulácie. Idea konceptu racionálnej špekulácie je založená na predpoklade, že subjekt disponuje znalosťami o možnom riziku. Tvrdí, že špekulátori formujú svoje očakávania na základe skúseností z minulosti v kombinácii s pozorovaním trendov psychológie davu.[4] Ak by sme túto jednoduchú ideu aplikovali na súčasnú formu špekulácií, ktorá sa prejavuje napríklad používaním derivátov na finančných trhoch, môžeme konštatovať, že najzávažnejším problémom pre investora v súčasnosti je práve nízka miera poznania, čo v skutočnosti derivát obsahuje a aká veľká je miera rizika, ktorú v sebe nesie. Mnohé súčasné exotické deriváty sú skonštruované tak, aby vyhovovali konkrétnym požiadavkám investora. Vznikajú tak nové, unikátne deriváty, ktorých vývoj je zložité predpokladať a môžeme ich charakterizovať ako nepredvídateľné a rizikové. Z daného uhla pohľadu vyplýva, že špekulácie zhmotnené v súčasných derivátových nástrojoch, ktorých komplexnosť a komplikovanosť znemožňujú poznať ich konkrétnu štruktúra a skladbu predstavuje skryté nebezpečenstvo a špekulácie sa tak stávajú prvkom vyvolávajúcim nestabilitu na finančných trhoch. Keynes vo svojej práci zdôrazňoval negatívnu úlohu nadmerného množstva špekulácií v ekonomike a nebezpečenstvo v prípade, že sa vytvorí špekulačná bublina. Opisuje nezdravý proces tvorby takého kapitálu použitého na rozvoj ekonomiky, ktorý je len vedľajším produktom hazardného, čiže špekulatívneho správania sa subjektov.

Na teóriu J.M. Keynesa reagoval aj americký autor *George P. Brockway* (1916 - 2001) vo svojej práci Špekulácie – Keynesove poznámky pod čiarou (1983), kde zdôrazňuje pozitívnu črtu špekulácií ako stimul pre existenciu ekonomiky a finančných operácií v nej. Rozlišuje však vnímanie špekulácie od všeobecného názoru, ktorý predstavuje špekulačné správanie ako druh hazardu. Vysvetľuje, že v prípade hazardnej hry dochádza k riskovaniu bohatstva na princípe hry s nulovým súčtom. To znamená, že ak niektorý hráč vyhrá isté množstvo peňazí, na druhej strane musí existovať iný hráč, ktorý toto množstvo peňazí prehrá. Súčet všetkých výhier a prehier je teda rovný nule. Rozdiel medzi špekuláciou

[4] RUNDE,J., MIZUHARA,S.: *The Philosophy of Keynes's Economics*. 2003. S.152.

a hazardnou hrou spočíva v tom, že v prípade špekulácie sa nejedná o hru s nulovým súčtom. Pri špekulácií môže dôjsť k situácii, kedy sú všetky subjekty buď ziskové alebo sú všetky subjekty stratové, alebo niektoré budú ziskové a iné stratové. [5]

Nositeľ Nobelovej ceny za ekonómiu, americký ekonóm *Milton Friedman* (1912 - 2006) vníma špekulácie ako prostriedok posilňovania mechanizmu „neviditeľnej ruky trhu". Tvrdí, že špekulatívne správanie destabilizuje trhový systém len v prípade, že sa subjekty správajú iracionálne (to znamená, v prípade keby špekulanti predávali, keď je cena nízka a nakupovali, keď je cena vysoká). Keďže však predpokladá racionálne správanie subjektov (špekulanti nakupujú keď je cena nízka a predávajú, keď je cena vysoká), špekulatívne správanie tak podľa Friedmana naopak prispieva k stabilite trhového systému.[6]

Súčasný americký autor *Lawrence E. Mitchell* vo svojej práci Špekulatívna ekonomika s podtitulom „Ako finančný sektor triumfoval nad priemyselným" (2007) vystihol podstatu vývoja svetového hospodárstva charakterizovanú zmenou priemyselnej orientácie výroby na podnikanie vo finančnom sektore a potvrdzuje tak úvahy v úvode predkladaného článku o dôležitosti a významnosti finančného sektora v súčasnosti. Zároveň vo svojej práci zdôrazňuje, že súčasné moderné hospodárstvo je postavené na fungovaní, resp. nefungovaní finančného sektora, ktorý v posledných desaťročiach zmenil svoju podobu a prešiel výraznou transformáciou. Zavádzanie nových nestabilných finančných nástrojov poskytlo obrovskú možnosť, nielen pre štandardné subjekty finančných trhov, ale aj pre širokú verejnosť stať sa účastníkom špekulačného obchodovania. Práve vysoká dostupnosť nových finančných nástrojov pre širokú verejnosť zvýšila tempo nafukovania špekulatívnych bublín a šírenie paniky na medzinárodných finančných trhoch v prípade nepriaznivého vývoja.[7]

Americký ekonóm *Paul Anthony Samuelson* v celosvetovo najpredávanejšej učebnici modernej ekonómie venoval jednu časť tzv. ekonomike neistoty (angl. economics of uncertainty). Anglický výraz uncertainty okrem slova neistota vyjadruje aj pochybnosť, nestálosť, nepravidelnosť, nejasnosť, nespoľahlivosť, neurčitosť, premenlivosť. Všetky tieto ekvivalenty sú v protiklade s definíciou stability, ktorú sme si charakterizovali v úvode. Čo

---

[5] BROCKWAY, G. P.: *On Speculation: A footnote to Keynes.* [online] In: Journal of Post Keynesian Economics, 1983. [Cit. 03.10.2012] Dostupné na: http://www.jstor.org/discover/10.2307/4537767?uid=3739024&uid=2129 &uid=2&uid=70&uid=4&sid=47699059969507.

[6] KATSUHITO, I.: *Two Views of Speculation in Financial Markets* [online] 2010. [Cit. 03.10.2012] Dostupné na:. http://www.tokyofoundation.org/en/topics/2nd-end-of-laissez-faire/3-two-views-of-speculation-in-financial-markets.

[7] MITCHELL, L. E.: *The Speculation Economy: How Finance Triumphed Over Industry.* [online] 2007 [Cit. 03.10.2012] Dostupné na: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1017923.

teda považuje Samuelson za ekonomiku neistoty? Samuelson tvrdí, že je to ekonomická realita, v ktorej žijeme.[8] Ak sa na fungovanie hospodárstva pozrieme z hľadiska mikroekonómie, potom každá spoločnosť, každý podnikateľ sa dennodenne stretáva s rizikom a neistotou. Spoločnosť, ktorá je súčasťou trhu musí čeliť neistote budúcich ziskov, fluktuácie cien, neželaných faktorov a externalít, je odkázaná na správanie sa zákazníkov, ako aj konkurentov. Keďže žijeme vo svete neistoty a rizika, špekulácie sú jeho nevyhnutnou súčasťou. Podľa Samuelsona môžu byť špekulácie benefitom pre spoločnosť, ak sa naplní ich ekonomická funkcia, tzn. ak špekulácie „presúvajú" tovary z obdobia ich prebytku do obdobia, keď ich je nedostatok (obdobie vzácnosti), a tým pomáhajú zlepšiť trhovú efektivitu.

ZÁVER

Na základe stručného prehľadu teoretických koncepcií zaoberajúcich sa fenoménom špekulácie môžeme konštatovať, že vo všeobecnosti je špekulácia vnímaná ako nevyhnutná súčasť efektívneho fungovania trhu. Prečo sa potom špekulácie stali menovateľom súčasných globálnych ekonomických problémov? Predkladaný článok je úvodom do skúmania problematiky špekulácií, na ktoré je v súčasnosti nutné pozrieť sa cez novú paradigmu. Základný princíp konceptu špekulácií sa zmenil. Špekulácie už výlučne neslúžia skutočnej ekonomike ako prostriedok na zefektívnenie fungovania trhu, ale reálna ekonomika sa stala „obeťou" neriadeného a neudržateľného nárastu špekulácií (v čase globálnej finančnej krízy boli aktérmi špekulatívneho správania veľké univerzálne investičné banky a ostatné finančné inštitúcie, ktoré obchodovali na finančných trhoch s derivátmi[9]), ktoré spôsobili prepájanie a vrstvenie rizík a v konečnom dôsledku znamenali pre svetovú ekonomiku systémové riziko, ktoré trh nebol schopný uniesť. Konkrétnym dôkazom tohto tvrdenia je globálna finančná kríza. Osobitný výbor Európskeho parlamentu pre finančnú, hospodársku a sociálnu krízu v roku 2010 v konštatoval, že „súčasná kríza ukázala, ako sa v posledných desaťročiach finančný systém vzďaľoval od svojej hlavnej funkcie, a to slúžiť skutočnej ekonomike, a exponenciálne znásobil čisto špekulatívne operácie, ktoré zjavne narušili stabilitu systému" a následne navrhol, že „vzhľadom na túto skutočnosť musí byť prioritou, aby finančný systém

[8] SAMUELSON,P.A.,NORDHAUS,W.D.: *Economics.* 2010. S.262.
[9] WIGNALL, A.B., ATKINSON, P.: Global SIFIs, Derivatives and Financial Stability. [online] In: OECD Journal, 2011. [Cit. 06.10.2012] Dostupné na: http://www.oecd.org/dataoecd/62/10/48299884.pdf.

fungoval v prospech produktívnych a kvalitných investícií, ktoré uľahčia stabilný hospodársky rast“.[10]

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] ALVAREZ, M.: *Pracovný dokument č.5.* [online] In: Európsky parlament, 29.03.2010. [Cit. 03.10.2012] Dostupné na: http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2009_2014/documents/cris/dt/810/810850/810850sk.pdf.

[2] BROCKWAY, G. P.: *On Speculation: A footnote to Keynes.* [online] In: Journal of Post Keynesian Economics, 1983. [Cit. 03.10.2012] Dostupné na: http://www.jstor.org/discover/10.2307/4537767?uid=3739024&uid=2129&uid=2&uid=70&uid=4&sid=47699059969507.

[3] HOMANN,K.,KOSLOWSKI,P.,LUETGE,CH.: *Globalization and business ethics.* Ashgate Publishing Limited. 2007. 243 s. ISBN 978-0-7546-4817-8.

[4] KAŠŠOVIČ, J.: *Lamfalussy proces.* [online] In: Finančné trhy, 03/2008. [Cit. 02.10.2012] Dostupné na: http://www.derivat.sk/index.php?PageID=1436.

[5] KATSUHITO, I.: *Two Views of Speculation in Financial Markets* [online] 2010. [Cit. 03.10.2012] Dostupné na: http://www.tokyofoundation.org/en/topics/2nd-end-of-laissez-faire/3-two-views-of-speculation-in-financial-markets.

[6] KEYNES, J.M.: *The General Theory of Employment, Interest and Money.* Macmillan Cambridge University Press. 2002. 148 s.

[7] MITCHELL, L. E.: *The Speculation Economy: How Finance Triumphed Over Industry.* [online] 2007 [Cit. 03.10.2012] Dostupné na: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1017923.

[8] OXFORD DICTIONARIES: *Speculation.* [online] [Cit. 03.10.2012] Dostupné na: http://oxforddictionaries.com/ definition/speculation.

[9] RUNDE,J., MIZUHARA,S.: *The Philosophy of Keynes's Economics*. Routledge. 2003. 264 s. ISBN 0-415-28153-9.

[10] SAMUELSON,P.A.,NORDHAUS,W.D.: *Economics.* Tata McGraw-Hill Edition. 2010. 923 s. ISBN 978-0-07-070071-0.

[10] ALVAREZ, M.: *Pracovný dokument č.5.* [online] In: Európsky parlament, 29.03.2010. [Cit. 03.10.2012] Dostupné na: http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2009_2014/documents/cris/dt/810/810850/810850sk.pdf.

[11] SMITH, A.: *Pojednání o podstatě a původu bohatství národů.* Vydavateľstvo Liberální institut. 2001. 986 s. ISBN 8086389154.

[12] WIGNALL, A.B., ATKINSON, P.: Global SIFIs, Derivatives and Financial Stability. [online] In: OECD Journal, 2011. [Cit. 06.10.2012] Dostupné na:http://www.oecd.org/dataoecd/62/10/48299884.pdf.

KONTAKT

Ing. Jana Drutarovská

Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemská cesta 1, 852 35 Bratislava

E-mail: jana.drutarovska@gmail.com

Školiteľ: doc. Ing. Tomáš Dudáš, PhD.

RETAIL MANAGEMENT IN CONTEXT OF REGIONAL DISPARITIES

Erika Dudáš Pajerská
University of Economics in Bratislava

ABSTRACT

This paper demonstrates the effect of the external environment of retail units - regional disparity, for internal management of the company - retail management. The primary cause of the connection between these two areas of investigation is the opening scissors between the regions and the undeniable influence of the macroeconomic problems on the running company as a major microeconomic entity. To diagnose the current situation, work uses a variety of statistical indicators to confirm the existence of regional disparities. The results demonstrate the mechanism of action of regional disparities on retail management not only in terms of the differences between these types of businesses, but also in retail regional management orientations. As a result, the issue of managing of the retail units depending on the region becomes an important part of a successful strategy for the operation of such business. In the current turbulent period for company is necessary to have resolved the issue of management in the future. For this reason, the work presents a selection of data which will be used for econometric modeling in further research, and promising results will be analyzed by economic experiment.

JEL: L25, R12

KEYWORDS: retail, management, region, regional disparities, retail localization

RETAIL MANAGEMENT IN CONTEXT OF THE REGIONAL DISPARITIES

INTRODUCTION

The paper points on the effects of macro-economic problem - the existence of regional disparities, on specific microeconomic entity - retail unit. In connection with such a limited range of investigation, document focuses attention gradually on the first area of research and that is the retail management. Subsequently, a further arcade of work focuses on the second point - the investigation of the issue of regional disparities. After the clarification and confirmation of the importance of the orientation of attention on the issue of retail management and regional disparities, the third part of the thesis deals with the interconnection of these areas and the definition of relationships. For conclusion, paper draws attention to the conclusions and highlights of future use of the results obtained in the embodiment for econometric model and economic experiment.

1 RETAIL MANAGEMENT

Retail[1] forms an integral part of the economy in terms of every developed country in the world. In general, we could define it as "the sum of all activities associated with the immediate sale of products or services to final consumers for their personal, non-commercial use."[2] Other authors characterize retail "as internationally understood fully equipped retail logistics facilities and information systems with highly professional management."[3]

The strategic importance of the retail is derived from its position in the distribution chain, where exactly retail is the final level prior to the consumer. It therefore constitutes a crucial mediator and authors Cimler and Zadražilová attach strategic importance of retail to the fulfillment of the following examples[4] of features: conversion of the product range to trade range, bridge the gap between the point of production and point of sale, overcome the

[1] Retail – definition of this term is not very easy. We may encounter many different views, which may not vary only in their form, but also in their content.
[2] KOTLER, P. – ARMSTRONG, G. 2004. *Marketing.* Praha: Grada Publishing, p.116
[3] PRAŽSKÁ, L. – JINDRA, J. 2002. *Obchodní podníkání.* Praha: Management Press, p.30
[4] CIMLER, P. – ZADRAŽILOVÁ, D. et al.. 2007. *Retail management*. Praha: Management Press, p.13

time difference, between the time of production and the time of purchase, guarantee the quality of the goods offered and others.

Recently, therefore, takes on the nature of retail activity, and consequently the number of fields starting addressing this issue. One of these disciplines is management, which focuses its attention on the area of retail activity (depending on the theme of the document).[5] Retail management represents a very diverse complex, which has an impact on all levels of the processes and activities of the analyzed units. This management area is strongly influenced by changes in consumer preferences, demographic profiles of consumers, the behavior of competing units and trends in economies.

Position of manager, which manages retail operations is particularly important because it produces a strategy for the future direction of the unit - called retailing strategy. Tactics that choice affects the operation of retail and determines "the direction and scope of the organization in the longer term understanding and creating conditions for sustainable competitiveness through the configuration of resources, on the one hand of consumer needs and expectations, on the other hand of owners and of a changing environment."[6] Kotler in his publication[7] attributes to particularly important role of retail management in the marketing strategies and refers to the impact of changing business environment conditions, as shown by the present document.

1.1 Status of retail unit

After a theoretical introduction of issues of retail and its management, it is necessary to focus on the numerical reasoning of orientation of our attention to this segment. Mainly statistical data confirm the strong retail position in Slovakia. Individual activities that fall under this segment are in each state defined by legal standards – same in Slovakia[8]. Also, this area is clarified in terms of statistical reporting[9].

Table 1 gives an overview of selected indicators that determine the significance and strength of the position of the retail units in the Slovak market. The importance lies in retail

[5] In Englisch is also common to call it as *retail management* or *retailing* in terms of Slovak republic.
[6] GUPTA, S. – RANDHAWA, G. 2008. *Retail management*. New Delhi: ATLANTIC. p. 156
[7] KOTLER, P. 2001. *Marketing management.* Praha: Grada Publishing
[8] For example Zákon o živnostenskom podnikaní č.455/1991 Zb. or Obchodný zákonník č. 513/1991 Zb.
[9] Classification SK NACE (47 – Retail without motor vehicles and motorcycles).

irreplaceable contribution to the economy of Slovakia. In addition, this integral part of the internal market maintains a stable development in a turbulent market position. Its 50% share of employment also talks about important socializing function in terms of retail establishment and maintenance of jobs.

Table 1: Status of retail in terms of Slovak republic

	Sales (mil. €)	**Share on total sales (%)**	**Average number of employees**	**Share on total employment (%)**	**Average monthly wage (€)**	**Share on total average monthly wage (%)**
4Q 09	4 747	40%	160 702	44%	545	18%
1Q 10	3 874	37%	157 595	46%	517	19%
2Q 10	4 228	37%	155 604	47%	518	19%
3Q 10	4 471	39%	154 655	49%	524	19%
4Q 10	4 719	39%	154 252	49%	526	20%
1Q 11	3 986	38%	153 500	50%	529	21%
2Q 11	4 315	39%	150 974	50%	712	25%
3Q 11	4 472	39%	151 601	50%	548	19%
4Q 11	4 752	39%	153 284	50%	568	19%
1Q 12	4 162	38%	153 597	50%	720	25%
2Q 12	4 403	38%	153 608	52%	718	25%

Source: own calculations according to data from Statistical Office of Slovak republic

However, last column of Table 1 acts contradictory, because of comparison of wages in the retail sector with the average wage in the Slovak economy, where their level of 25% is only in last years.

2 REGIONAL DISPARITIES

After putting the issue of retail management, depending on the topic of this paper is required to focus attention on regional disparities. First, it is essential to say what ever the term "region" means. The authors Buček, Rehák and Tvrdoň in their publications[10] several times point on the diversity of this concept. Maier and Tödling[11] understand the region in terms of regional development, which is in explaining the region's emphasis on the organization of space in relation to economic activity. The region as a whole is generally defined as a simplified lattice level between the community and the state.

According to more precise definitions of the region is not only defined as "any area on the lower level. It is a complex of interconnected relationships that emerge in a structure whose boundaries are defined on the basis of historical development or through common economic and other features."[12] This means that region can be defined outside the area of generally simplified definition[13]. In the field of retail management, the most appropriate definition of the region is as a level lower than the national establishment. In statistical terms of the European Union such region could be defined by a bottom unit NUTS 3[14].

2.1 Situation of regional disparities

The aforementioned classification of regions has been established for rigorous examination of the differences that have recently begun sharpening between regions. The fact that it is a threat that distorts development of economies as a whole is demonstrated by Figure 1.

[10]BUČEK, M. – REHÁK, Š. – TVRDOŇ, J. 2010. *Regionálna ekonómia a politika*. Bratislava: IURA EDITION. 264 p., ISBN 978-80-8078-362-4

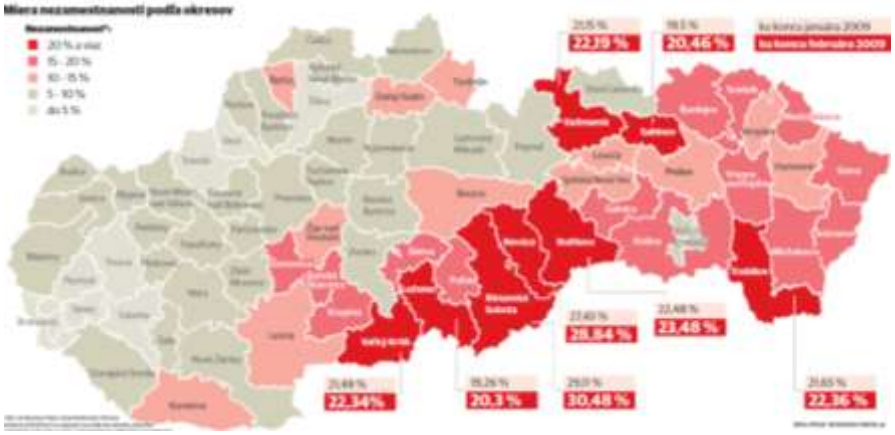
[11] for more information see the publication MAIER, G. – TŐDTLING, F. 1997. *Regionálna a urbanistická ekonomika*. Bratislava: Elita. 240 p. ISBN 80-804-404-41

[12] ALLEN, J. – MASSEY, D. – COCHRANE, A. 2002. *Rethinking the Region.* London: Routledge. p.65

[13] As a region, we can define administrative regions in Slovakia, but also tourism regions in Slovakia, Central Europe is also sometimes defined as one region or within it and the Visegrad countries. Overall, the European Union is one region, it is characterized by a common historical development, or certain common features.

[14] NUTS (Nomenclature des Unitées Territoriales Statistiques" – NUTS) is the nomenclature established by Eurostat in cooperation with national statistical offices (in Slovakia - Statistical Office) for the definition of planning regions for structural policies. This division, however, also used for more general division of the EU regions. NUTS has several levels, and, explaining the conditions of Slovakia, NUTS 1 is the whole country, there are four NUTS 2 statistical territorial units and in terms of NUTS 3 for Slovakia, we have eight self-governing regions.

Picture 1: Rate of unemployment for demonstration of regional disparities in Slovakia



Source: ZDRUŽENIE MLADÝCH PODNIKATEĽOV NA SLOVENSKU. *S nami v podnikaní nie ste sami.* Available on internet: www.podnikajte.sk/prevadzka-firmy/c/175/category/dane-a-odvody/article/minimalna-mzda-2010-v-sr.xhtml

The documented presence of regional disparities in Slovakia is based on the indicator of unemployment. If we look at other indicators - average monthly wage, prices, level of education, demographics and others, even those illustrate the high incidence of disparities within our territory. An important fact is that this issue is a problem in Slovakia, the risks are constantly sharpening. If we remain in the indicator as unemployment as the verifier of existence of regional disparities in Slovakia, Table 2 confirms long duration of this conflict.

Table 2: Rates of unemployment in regions of Slovakia, in years 1997 – 2005 (in %)

Region/year	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
BA region	4,1	5,1	7,2	6,4	5,8	5,2	4,0	3,4	2,7	2,5	2,3
TT region	10,6	12,5	16,3	14,9	15,5	13,0	11,1	8,8	7,2	7,1	6,8
TN region	8,3	10,8	13,5	12,7	12,7	10,9	9,9	8,1	6,4	6,0	5,9
NT region	14,3	17,6	21,5	21,7	23,1	21,5	19,1	14,8	11,4	10,9	9,7
ZA region	10,9	14,1	17,7	16,8	16,4	14,7	13,2	11,1	8,6	7,8	6,9
BB region	14,9	19,7	23,1	21,8	23,6	23,8	22,8	19,5	17,4	16,4	15,9

PO region	17,8	22,1	26,0	22,1	24,0	23,0	19,6	17,5	15,4	14,8	14,0
KE region	17,1	20,8	26,0	24,4	25,6	24,3	22,2	18,9	17,6	16,0	15,1

Source: own adaptation according to data from Statistical Office of Slovak republic

3 RETAIL MANAGEMENT IN CONTEXT OF REGIONAL DISPARITIES

As a result of addressing the uncertainty of the environment in which retail is acting, managers are beginning to realize the importance of "external environment" for these types of units. From the beginning, the first initial decision is the localization of business which is influenced by the external environment. This becomes even more important especially in terms of the financial side business.

To determine the optimal location for the retail entity is common to use Geographic Information (GI)[15]. The company can implement them in system components for the use of such data - called Geographic Information System. (GIS). But the problem remains the funding of such activities, which often acts as a barrier for the introduction of GIS. According to the research of member of the Group for the location planning and marketing JW Byrom[16] "46% of the retail units in America has implemented GIS, simultaneously three quarters of them are companies operating in the food industry. On the other hand, companies offering electronics or furniture are not characterized by using this system as a result of financial difficulty."[17]

In Slovakia, this survey was nit conducted, but it is likely to assume not high using of this tool, but also a great lack of knowledge of the use of GI. On the other hand, Slovak companies with foreign participation, parent companies in other states and other foreign influences recognize the benefits of GIS. A typical example is the using of the scheme of

[15] Also called geographic data, geospatial information and spatial data. It is a tool for collecting, sorting and evaluating spatial data from the real world. Their most common form of reporting is through maps also due to mainly geographical nature of the data. Practice shows that this group of data is used to locate businesses in terms of their economic substance - offering an analysis of social and economic data in a geographic context, in particular for commercial purposes (marketing, advertising,...). This tool is popularized and hosted by Association for Geographic Information (AGI).

[16] This is a Locationnal Planning & Marketing Group, which is organized by the Department of Retailing and Marketing at Manchester MetropolitanUniversity.

[17] BYROM, J. The Use of Geographical Information in Retail Locational Decision – Making. In *Location Planning & Marketing Group.* Manchester: Graduate Business School oh the Manchester Metropolitan University, August 2000, s. 13.

"loyalty card schemes", which acts as a clear example of the loyalty card in the retail chain. They offer detailed customer information from a given geographical area.

As was mentioned, the type of region has a significant impact on the location decision of manager of retail units. Once established, the company also affects the overall retail character as such. Whether to build a company with a large surface area, which will be offered range or whether it will act as the retail entertainment - business center with additional services - all is directly determined by the characteristics of the region. A brief overview is selected in Table 3.

Table 3: Retail chain in Slovakia according to region and character of unit (2012)

Retail/ region	TESCO Simple store	TESCO Multi center	Hypernova Simple store	Hypernova Multi center	Carrefour Sipmle store	Carrefour Multi center	Total
BA	17	4	1	1	1	1	25
TT	5	1	0	1	0	0	7
TN	4	0	0	3	0	0	7
NT	4	1	1	2	0	0	8
ZA	9	1	2	0	1	0	13
BB	9	2	2	1	0	0	14
PO	3	1	1	2	0	0	7
KE	9	3	1	2	1	0	16

Sipmle store – small and middle size units offering some groups of goods. Multi centre – big size units offering wide range of products and additional services and sophisticated types of purchasing

Source: own adaptation according to data available on www.itesco.sk, www.carrefour.sk, www.hypernova.sk

From Table 3 we can see that Bratislava region, which has the smallest size, has a very dense retail network due to the location of the capital city. High density is characterized also for the contrast to the capital city on the East of Slovakia - Košice and Košice region. For further details of retail operations confirms that in more developed regions (Bratislava region, Košice region or Trnava region) occurs more retail players who are at a higher level, both in appearance, range, ancillary services (cafes, pharmacies, hairdressers) with sophisticated methods of sales (self-checkout, shopping online).

As was already mentioned in the introduction, the findings from the examination of these issues will serve to determine the relationships and weights for the formation of an econometric model. To illustrate the relationship between the retail entity and the nature of the region were (based on availability of data) determined by selected characteristics in Table 4.

Each region is defined as follows, for brevity; the work is offering here only three regions. Indicators of population density and average monthly wages are used to determine the character of the region. They have influenced the first indicator - retail sales of own products and services.

Already looking at these three regions, Table 4 shows that the density ratio will have a greater impact on retail orientation as wage levels in the selected region. Comparing the Nitra and Prešov regions, amounting to a selected amount of time comparable to the average monthly wage, just higher population density within the Nitra regions had greater impact on retail sales - higher concentration of retail operators in areas with higher population density.

Table 4: Illustration of data needed for formulation of relations in model

	BA sales	BA wage	BA density	NT sales	NT wage	NT density	PO sales	PO wage	PO density
4Q09	2 148	1024	303,4	574	693	111,2	400	653	89,9
1Q10	1 545	962	303,2	483	591	111,6	252	551	90,1
2Q10	1 755	971	304,3	463	621	111,1	261	575	90,2
3Q10	1 850	960	305,6	456	631	110,7	288	576	89,7
4Q10	1 965	1 069	306,3	467	699	111,1	300	673	90,2
1Q11	1 616	972	306,2	387	629	111,3	263	569	90,3
2Q11	1 852	997	303,2	401	648	109,8	288	592	90,6
3Q11	1 937	976	299,3	425	651	109,1	315	592	90,8
4Q11	2 097	1 060	295,5	436	719	108,7	321	680	90,9
1Q12	1 809	1 015	295,0	372	625	108,6	273	562	91,8
2Q12	2 006	997	293,3	397	648	108,5	295	604	90,9

sales – sales of retail (mil. €), wage – average monthly wage (€), density – density of population (person/km^2)

Source: own calculations according to data from Regional database of Statistical Office of Slovak Republic

Of course, it is premature to declare the generally valid of our verdict. Only after regression of all data for all regions of Slovakia, we can offer a model to determine whether this provision is adequate or not.

All the mentioned previously, directly or indirectly determines the direction of retail management in Slovakia in terms of regional differences. There are several approaches to define the tools to maintain a strong position retail units. One is a *shopper marketing*, through which "a large part of purchasing decisions is made directly at the point of sale, retail

operations thus becomes a powerful marketing medium."[18] In terms of the impact of regional disparities as retail unit manages its business with a direct impact on their place of operation.

Another option for retail is the diversification of activities. "Diversification allows commercial businesses to better adapt to the needs and shopping habits and other customers and apply a segmented approach to the market."[19] Under this approach, retail is using the advantage of the potential market – of potential specific area.

As already implied, the newly re-establish the situation on the market in the form of a continuous increase in regional disparities makes better use of ICT technologies. The point is to use these unlimited, relatively inexpensive tools to eliminate the effect of regional disparities in the management of retail operations. One example is the Intel AIM Suite[20]. "It is the integration of the retail solutions, allowing instant content creation, which is focused on the needs of a particular customer, giving you a personalized shopping experience."[21]

Finally, it is equally important to consider the impact on the character of retail management serving the region. This body acts as an important factor of regional development because it creates a job offer, pays taxes at both central and regional level and ensures the availability of materials for increasing maturity of the region.

CONCLUSION

Regional disparities cause different conditions for both the establishment and development of the overall retail operations. It can act in two directions, and that the effect on business positive, it is necessary to use this development to benefit the company. That it is necessary to deal with the issue of regional disparities confirmed by the recent award of the

[18] FOGAŠOVÁ, V. 2008. Shopper marketing: Cesta budovania konkurenčnej výhody v maloobchodnej prevádzke. In *MERKÚR 2011.* Bratislava: EKONÓM, 2011., p. 75

[19] MATUŠOVIČOVÁ, M. – HVIZDOVÁ, E. 2011. Aktuálne procesy rozvoja obchodu a obchodných činností. In *Studia commercialia Bratislavensia : scientific journal of Faculty of Commerce, University of Economics in Bratislava*. Bratislava: Obchodná fakulta Ekonomickej univerzity v Bratislave, 2011. ISSN 1337-7493, 2011, n. 4/14, p. 274-282. VEGA 1/00447/11.

[20] For more information see http://intel.cognovision.com/intel-aim-suite.

[21] HLINKOVÁ, A. 2012. Aktuality – 15 rokov maloobchodu na Slovensku. In *Slovenský výber.* Bratislava: SON MEDIA, 2012. ISSN 1335-9266, 2012, n. 16/ 3, p. 7

Nobel Prize prof. Krugman, who (with his new approach New Geography) showed that regional disparities will not disappear so soon - on the contrary, will continue to intensify.

Determination of optimal management of retail units due to the nature of the region is often defined as "the art and sciences." The art is for that depends on personality and intuition of retail regional manager and sciences is because that fact that the intuition must be bounded by rational-minded and regularities.

The statistics provided in this document refer to the undeniable importance of linking the retail management with the current turbulent period, which is characterized by the increasing regional disparities.

Formulation of available econometric model in further research should serve to make the subsequent economic experiment at the Economic University and other schools on the ground. Students it will act as a single retail unit, which must decide and manage according to the characteristics of the region in which they operate. After this confirmation of preliminary findings from an econometric model, we can express the conclusions applicable to the practice of management retail units. By such linking between academia and empiricism we would like to develop a "weak link between the development of models for Retal location planning for academic soils with their practical adoption in retail units"[22].

REFERENCES

[1] ALLEN, J. – MASSEY, D. – COCHRANE, A. *Rethinking the Region.* London: Routledge. 2002, 159 p., ISBN 0-230-17296-5

[2] BERKOWITZ, E. – KERIN, R. – RUDELIUS, W. *Marketing.* Boston: Irwin. 1989, 752 p. ISBN 0-07-004721-9

[3] BERMAN, B. – EVANS., J. *Retail management – a strategic approach.* New York: Collier MacMillan Publishers. 1989, 679 p., ISBN 0-02-308641-6

[4] BUČEK, M. – REHÁK, Š. – TVRDOŇ, J. *Regionálna ekonómia a politika.* Bratislava: IURA EDITION. 2010, 264 p., ISBN 978-80-8078-362-4

[22] REYNOLDS, J. – WOOD, S. *Location Decision – Making in Retail Firms: Evolution and Challenges*. [online] 2012 [cit. 2012.10.15] Available on internet: http://epubs.surrey.ac.uk/209759/1/Location%20Decision-Making%20in%20Retail%20Firms%20Evolution%20and%20Challenge.pdf

[5] CIMLER, P. – ZADRAŽILOVÁ, D. *Retail management*. Praha: Management Press. 2007, 307 p. ISBN 978-80-7261-167-6

[6] GUPTA, S. – RANDHAWA, G. 2008. *Retail management*. New Delhi: ATLANTIC. 2008, 495 p., ISBN 978-81-269-0981-0

[7] JAIN, N. *Retail management: A realistic approach.* New Delhi: Global India Publications. 2008, 256 p. ISBN 978-81-906850-9-2

[9] KOTLER, P. *Marketing management.* Praha: Grada Publishing. 2001, 719 p., ISBN 80-247-0016-6

[10] KOTLER, P. – ARMSTRONG, G. *Marketing.* Praha: Grada Publishing. 2004, 856 p., ISBN 80-2470-513-3

[11] LEVY, M. – WEITZ, B. *Retailing Management.* McGraaw Hill: Irwin. 2011, 704 p. ISBN 978-007-3530024

[12] LOWRY, J. *Retail management*. Cincinnati: South – Western Publishing Co. 1983, 680p., ISBN 0-538-19300-X

[13] PRAŽSKÁ, L. – JINDRA, L. *Obchodní podnikání, Retail management.* Praha: Management Press. 2002, 874 p. ISBN 80-7261-059-7

Almanacs:

[1] FOGAŠOVÁ, V. 2008. Shopper marketing: Cesta budovania konkurenčnej výhody v maloobchodnej prevádzke. In *MERKÚR 2011.* Bratislava: EKONÓM. ISBN 978-80-225-3295-2, p. 75-79. VEGA 1/0652/10.

[2] MATUŠOVIČOVÁ, M. – HVIZDOVÁ, E. 2011. Aktuálne procesy rozvoja obchodu a obchodných činností. In *Studia commercialia Bratislavensia : scientific journal of Faculty of Commerce, University of Economics in Bratislava*. Bratislava: Obchodná fakulta Ekonomickej univerzity v Bratislave. ISSN 1337-7493, n. 4/14, p. 274-282. VEGA 1/00447/11.

[3] REHÁK, R. Mimoekonomická efektívnosť maloobchodnej prevádzky. 2011. In *Studia commercialia Bratislavensia: scientific journal of Faculty of Commerce, University of Economics in Bratislava.* Bratislava: Obchodná fakulta Ekonomickej univerzity v Bratislave, 2011. ISSN 1337-7493, n. 4/14, p. 283-296.

Journals:

[1] BYROM, J. The Use of Geographical Information in Retail Locational Decision – Making. In *Location Planning & Marketing Group.* Manchester: Graduate Business School oh the Manchester Metropolitan University, ISSN 1471-875X, August 2000, p. 2-21.

[2] HLINKOVÁ, A. 2012. Aktuality – 15 rokov maloobchodu na Slovensku. In *Slovenský výber: mesačník manažmentu obchodu, výroby a distribúcie.* Bratislava: SON MEDIA, ISSN 1335-9266, n.16/3, p. 6-31.

Internet:

[1] REYNOLDS, J. – WOOD, S. *Location Decision – Making in Retail Firms: Evolution and Challenges*. [online] 2012 [cit. 2012.10.15] Available on internet: http://epubs. surrey.ac.uk/209759/1/Location%20Decision-Making%20in%20Retail%20Firms%20 Evolution%20and%20Challenge.pdf

[2] ZDRUŽENIE MLADÝCH PODNIKATEĽOV NA SLOVENSKU. *S nami v podnikaní nie ste sami.* [online] 2011 [cit. 2012.09.06] Available on internet: www.podnikajte.sk/prevadzka-firmy/c/175/category/dane-a-odvody/article/minimalna_-mzda-2010-v-sr.xhtml

[3] SKAGGS INSTITUTE OF RETAIL MANAGEMENT. *Organization.* [online] 2012 Available on internet: www.lib.byu.edu/byuorg/index.php/Skaggs_Institute_of_Retail _Management

[5] RETAIL INDUSTRY. *Top Retail Management Strategies.* [online] 2012 Available on internet: http://retailindustry.about.com/od/frontlinemanagement/u/retail_management_ strategies.html

[6] MANAGEMENT STUDY GUIDE. *Retail management – Meanings and Its need.* [online] 2011 Available on internet: http://www.managementstudyguide.com/retail.html

CONTACT TO THE AUTHOR

Erika Dudáš Pajerská, Ing.

erika.pajerska@euba.sk

Scientific supervisor: Prof. Ing. Vanda Lieskovská, PhD.

VÝVOJ CIEN NEHNUTEĽNOSTÍ NA SLOVENSKU

DEVELOPMENT OF RESIDENTIAL PROPERTY PRICES IN SLOVAKIA

Richard Ďurech
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Cieľom uvedeného príspevku je posúdiť vplyv jednotlivých faktorov na vývoj cien nehnuteľností na Slovensku od 2002 až po súčasnosť. Rozvoj slovenského realitného trhu je značne spätý s rozvojom hypotekárneho trhu, pretože väčšina nákupov nehnuteľností je založená na financovaní prostredníctvom úveru. Slovenský realitná trh sa do konca roka 2008 vyznačoval nepretržitým dynamickým rastom cien nehnuteľností na bývanie (s výnimkou prvého polroka 2005). Tento stav bol spôsobený najmä obrovským dopytom po nehnuteľnostiach, v dôsledku vyššej dostupnosti úverov, rýchleho hospodárskeho rastu, pozitívnych očakávaní a poklesu nezamestnanosti. Dopady svetovej hospodárskej krízy sa prejavili na realitnom trhu znížením dopytu a výstavby nových bytov. Výsledkom bol pokles cien nehnuteľností (rok 2009), ktorý trvá až dodnes. Aj napriek poklesu cien nehnuteľností, je v súčasnosti ešte stále veľký počet neobsadených bytov. V blízkej budúcnosti môžeme teda očakávať ešte mierny pokles cien nehnuteľností a zo strany developerov väčšiu orientáciu na potreby klienta.

JEL: G21, R31

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: realitný trh. č. 1, hypotekárny trh č. 2, cena nehnuteľností č. 3, nehnuteľností na bývanie

ABSTRACT

The aim of the paper is to assess the impact of various factors on the development of real estate prices in Slovakia from 2002 to present. Development of Slovak real estate market is significantly linked to the development of the mortgage market, because most of real estate purchases are financed by loans. Slovak real estate prices rose very fast till end of 2008 (with the exception of the first half of 2005). This situation was mainly due to the huge demand for

housing, higher loan availability, economic growth, positive expectations and a decline in unemployment. The effects of the global economic crisis were reflected in the real estate market by reducing demand and a new residential construction. It leads to decline in real estate prices (2009), which lasts to this day. Despite the decline in real estate prices, there are still large numbers of vacant apartments. We can expect a slight decline in real estate prices in the near future and greater focus on customer needs by developers.

KEYWORDS: real estate market no 1, mortgage market no. 2, price of real estate no. 3, residential property no. 4

VÝVOJ CIEN NEHNUTEĽNOSTÍ NA SLOVENSKU

ÚVOD

Tvorba ceny nehnuteľností na realitnom trhu je výsledkom tradičného vzťahu vzájomného pôsobenia dopytu a ponuky. Platí jednoduchý vzťah, že ak bude na realitnom trhu prevládať dopyt nad ponukou, budeme môcť v budúcnosti očakávať rast cien nehnuteľností. Tento vzťah platí aj opačne. Vývoj cien nehnuteľností do značnej miery ovplyvňuje menovú a finančnú stabilitu danej krajiny a môže byť zdrojom ekonomickej recesie. Centrálne banky sa preto pri rozhodovaní o menovej politike zaoberajú celým makroekonomickým prostredím vrátane cien nehnuteľností.

Z pohľadu menovej stability má vývoj cien nehnuteľností určených na bývanie značný dopad na ekonomickú aktivitu a na zmeny cien ako celku. Rast cien bytov prispieva k zvyšovaniu ekonomickej aktivity tak prostredníctvom rastu investícií do bývania, ako aj zvyšovania spotreby domácností prostredníctvom efektov vlastníctva, spojených so zhodnocovaním nehnuteľností určených na bývanie. Intenzita vplyvu týchto efektov sa však v rôznych krajinách značne odlišuje a závisí od miery súkromného vlastníctva domov a bytov. Z hľadiska finančnej stability je nehnuteľný majetok jednou z možných hlavných foriem ručenia za získané úvery. Preto pokles cien nehnuteľností určených na bývanie, spojený so zhoršením schopnosti domácností splácať úvery, môže ohrozovať stabilitu bankového systému so závažnými makroekonomickými dopadmi.[1]

Na úvod je ešte potrebné poznamenať, že sledovanie vývoja cien nehnuteľností je dôležité nie len pre menové autority, ale aj pre banky napr. pri stanovovaní cien záložných nehnuteľností, pre realitne kancelárie, pre znalcov pri oceňovaní nehnuteľností a tak isto aj pre samotných občanov, ktorí sú v pozícii kupujúceho resp. predávajúceho.

1 VÝVOJ CIEN NEHNUTEĽNOSTÍ OD ROKU 2002 PO SÚČASTNOSŤ

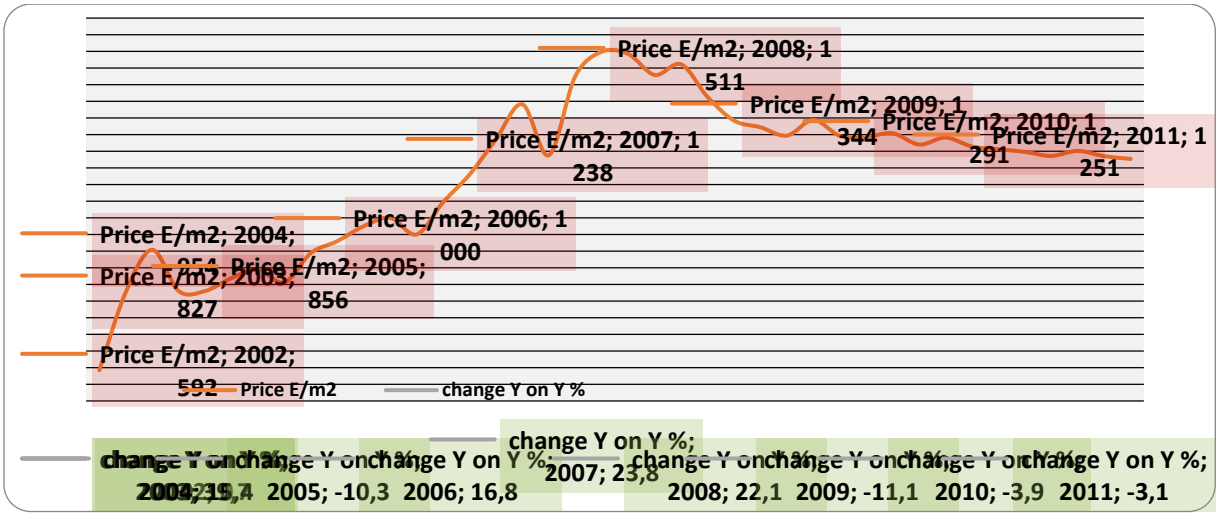
1.1 Vývoj cien nehnuteľností od roku 2002 po rok 2008

Slovenský realitný trh je pomerne mladý, čo súvisí najmä s transformáciou slovenskej ekonomiky na trhovú, ktorá začala v 90-tych rokoch. V dôsledku krátkeho časového radu, dochádza mnohokrát k problémom pri analyzovaní vývoja cien nehnuteľností. Ako je z grafu

[1] Cár, M. Zisťovanie cien nehnuteľností určených na bývanie v eurozóne. *Biatec.* 2006 január, s. 8-12

č. 1 zrejmé, slovenský realitný trh sa vyznačoval pomerne dynamickým a skoro nepretržitým rastom cien až do roku 2008. Od roku 2008 až po súčasnosť, klesali ceny nehnuteľností hlavne v dôsledku hospodárskej krízy, ktorá zasiahla aj Slovensko.

Graf 1: Vývoj cien nehnuteľností na Slovensku



Zdroj: autor, spracované na základe údajov z NBS

Pri detailnejšej analýze jasne vidíme, že do roku 2004 došlo k obrovskému nárastu ceny nehnuteľností (61,1% v porovnaní s rokom 2002). K takémuto nárastu cien sa pripísal najmä:[2]

- rast HDP,
- zvýšenie dostupnosti úverov,
- rast hrubého fixného kapitálu,
- rast PZI,
- pokles úrokových sadzieb,
- štátna podpora bývania.

Slovenský realitný trh je do značnej miery prepojený s hypotekárnym trhom, pretože drvivá väčšina nákupov nehnuteľností, je založená na financovaní prostredníctvom úverov. Napriek rozvoju stavebného sporenia v deväťdesiatych rokoch, začal skutočný rast

[2] Špirková, D. Determinanty rozvoja bytového trh na Slovensku po roku 2000. *Nehnuteľnosti a bývanie*. 2008. 3 ročník/1 číslo, s. 2-21. ISSN 1336-944X

financovania nehnuteľností na bývanie až v rokoch 2002-2003. Rast úverovej aktivity bol do veľkej miery prepojený s priaznivým makroekonomickým vývojom a v prvotnom období podporený aj vládnymi stimulmi v podobe bonifikácie úrokovej sadzby na hypotekárne úvery. Z pohľadu bánk preto išlo o jeden z najperspektívnejších segmentov ich aktivít z hľadiska tvorby zisku a miery rizika v kontexte vysokého potenciálu daného segmentu.[3] Pokles úrokových sadzieb (do roku 2000 sa úrokové sadzby podľa NBS pohybovali cca okolo 15% p.a. na hypotekárne úvery občanom a cca 19% - 23 % p.a. na investičné a hypotekárne úvery pre právnické osoby, do roku 2005 poklesli úrokové sadzby v priemere na úroveň 8% - 11% p.a) spojených s rastom reálnych miezd a štátnou podporou bývania znamenali väčšiu dostupnosť úverov na bývanie. V kombinácii s pozitívnymi očakávaniami a rýchlim rastom HDP, výrazne vzrástol záujem o realitný segment, ako u domácností ,tak aj u investorov.

Tabuľka č. 1: Vývoj vybraných makroekonomických ukazovateľov

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
nezamestnanosť v %	18,6	19,2	18,5	17,4	18,1	16,2	13,3	11	9,6	12,1	14,4	13,5
ročná zmena HDP v %	1,4	3,4	4,8	4,7	5,2	6,5	8,5	10,4	6,4	-4.7	4,2	3,3
priem. nom. mes. mzda (eur)	379	410	448	477	525	573	623	669	723	745	769	786
index reálnej mzdy	95,1	101	106	98	103	106	103	104	103,3	101,4	102,2	98,4
stav úverov k 31.12. v mil. eur			1462	1966	2720	3944	5859	7721	10011	11797	12096	14391
priem. IR úverov na bývanie			12,1	10,2	6,3	5,9	6,4	6,4	6,1	5,2	5,15	4,99

Zdroj: Autor, spracované podľa Slovstat, NBS.

Ďalší významný fakt, ktorý motivoval ľudí ku kúpe nehnuteľností bol špekulačný motív. Mnoho ľudí očakávalo ešte dynamickejší rast nehnuteľností po vstupe Slovenska do Európskej únie. Všetky tieto spomínaný faktory významne ovplyvnili dopyt po kúpe nehnuteľností, a preto došlo k obrovskému rastu cien nehnuteľností. Cena za m2 vzrástla z 592 eur (2002) na úroveň 954 eur za m2 (2004).

Začiatkom roku 2005 došlo prvý krát k poklesu cien nehnuteľností na Slovensku (cca 15%), čo sa vo všeobecnosti pripisuje bázickému efektu špecifického roku 2004. Ceny

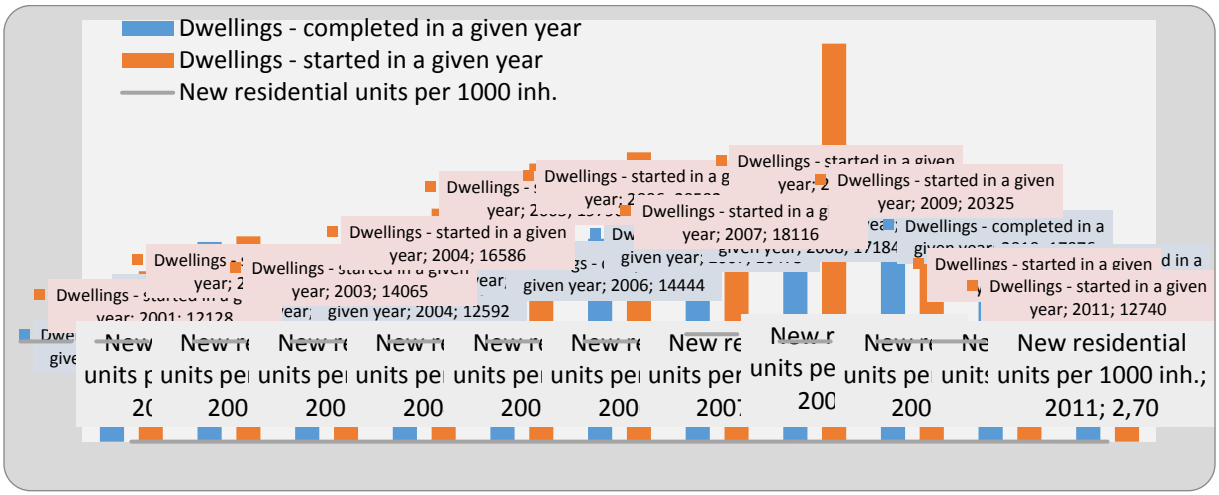
[3] Rychtárik Š.,Krčmár M. Financovanie bývania prostredníctvom bankových úverov a jeho interpretácia. *STUBA*. 2010 február. ISSN 1336-944X

nehnuteľností začali opäť rásť až od 3Q 2005 a cenová úroveň z konca roka 2004 bola prekonaná až na prelome 2Q a 3Q 2006. Tento pokles súvisel s relatívne krátkodobým poklesom záujmu o kúpu nehnuteľností. Príčinou takéhoto stavu bolo na jednej strane zreálnenie prehnaných očakávaní po vstupe Slovenska do EÚ a na strane druhej novelizácia zákona o bankách (z roku 2003). Táto novela upravenila spôsob určovania výšky štátneho príspevku k hypotekárnym úverom z fixného percenta až do splatnosti úveru (vychádzajúceho zo zákona o štátnom rozpočte podľa dátumu uzatvorenia zmluvy o hypotekárnom úvere), na variabilné percento stanovené každoročne zákonom o štátnom rozpočte. Počnúc rokom 2005 sa každoročne v zákone o štátnom rozpočte stanovil nulový štátny príspevok k hypotekárnym úverom.[4]

V nasledujúcich rokoch pokračoval trend rastu cien nehnuteľností, ktorý bol zastavený až na prelome rokov 2008 a 2009, čo súviselo s dopadmi svetovej hospodárskej krízy na ekonomiku Slovenska. V roku 2006 dosiahla priemerná cena nehnuteľnosti úroveň 1000 E/m2 a v porovnaní s rokom 2002 to predstavuje cca 69% nárast. Rastu cien nehnuteľností pokračoval neprestajne aj v roku 2007, kedy sa priemerná cena vyšplhala na až na úroveň 1238 E/ m2 (cca 110% nárast oproti roku 2002). V roku 2008 dosiahla priemerná cena nehnuteľností svoje historické maximum 1511 E/m2. Za dynamickým rastom cien nehnuteľností môžeme hľadať silný dopyt, ktorý bol ovplyvnený najmä pozitívnym demografickým vývojom, rastom príjmov obyvateľstva, rastom HDP a nízkymi úrokovými sadzbami resp. dostupnosťou úverov. Pozitívne makroekonomické prostredie a vysoká výnosnosť realitného segmentu spôsobilo, že Slovensko sa stalo z pohľadu developerov veľmi zaujímavou destináciou na investovanie svojich prostriedkov. Dopytová strana výrazne prevyšovala ponukovú stranu, ktorá je dlhodobo charakterizovaná nedostatkom nových bytov, došlo k dynamickému rastu cien nehnuteľností.

[4] Rokovanie vlády Slovenskej republiky. *Návrhy na zmeny v systéme financovania podpory bývania v SR* .: 2011. Dostupné na: http://www.rokovania.sk/Rokovanie.aspx/BodRokovaniaDetail?idMaterial=19309 [citované 24. septembra 2012]

Graf č. 2: Bytová výstavba na Slovensku



Zdroj: Autor, spracované podľa údajov z Štatisticého úradu Slovenskej republiky

Napriek neschopnosti adekvátne zareagovať na narastajúci dopyt v realitnom segmente, môžeme aj z grafu č. 2 jasne badať rastúci trend výstavby nehnuteľností, ktorý sa s určitým oneskorením spomalil v súvislosti s hospodárskou krízou.

Výstavba nových nehnuteľností bola do značnej miery hnaná vidinou vysokých výnosov domácich, ale aj zahraničných developerov. Je potrebné však poznamenať, že aj napriek nárastu výstavby nových bytov a intenzity bytovej výstavby, Slovensko do značnej miery zaostáva nie len za krajinami EÚ, ale aj za okolitými krajinami (napr. v roku 2001 sa na Slovensku vybavenosť obyvateľstva všetkými bytmi pohybovala na úrovni 350 bytov/tis. obyv., pričom za bývalých 15 krajín EÚ sa v tom období vykazovala v rozpätí od 420 do 500 bytov/tisíc obyvateľov).[5] Intenzita bytovej výstavby nezaznamenala výrazný nárast, ani v období relatívne výrazného hospodárneho rastu Slovenska, kedy dosiahla priemernú hodnotu 2,64 bytov na 1000 obv. za obdobie 2001-2008. Podľa Housing Statistics in the European Union bola intenzita bytovej výstavby vo vyspelých krajinách niekoľkonásobne vyššia (4-8 nových bytov/tis. obv.).[6] Na základe správy Ministerstva výstavby a regionálneho rozvoja v porovnaní s rokom 2001, chýbalo na Slovensku vo východiskovom roku 2005 od

[5] Ministerstvo výstavby a regionálneho rozvoja Slovenskej republiky. *Perspektívy bývania na Slovensku* .: 2007. ISBN 978-80-89073-13-9

Dostupné na: http://www.build.gov.sk/mvrrsr/source/document/003390.pdf [citované 26. septembra 2012]

[6] The Hague: Ministry of the Interior and Kingdom Relations. *Housing Statistics in the European Union*.: 2010 sept. p. 74.

229 tisíc do 254 tisíc bytov. V súvislosti s hore uvedeným môžeme konštatovať, že rast bytovej výstavby na Slovensku v posledných rokoch bol značne nedostatočný v porovnaní s dopytom po nehnuteľnostiach a to bolo jedným z hlavných dôvodov, prečo rástli ceny nehnuteľností takým rýchlim tempom.

V roku 2008 bolo na Slovensku začatých historicky najviac bytov (28321) od vzniku samostatnej republiky. V porovnaní s rokom 2001 to predstavuje viac ako 80% nárast. Aj napriek zväčšujúcej sa ponuke bývania dochádzalo v priebehu prvého polroka 2008 k rastu cien nehnuteľností, ktorý dosiahol svoje historické maximum 1549 E/m2 (260% nárast ceny v porovnaní s rokom 2002). Druhý polrok sa niesol v znamení mierneho medzikvartálneho poklesu cien nehnuteľností. V porovnaní s rovnakým obdobím roka 2007 dochádzalo ešte stále k miernemu rastu cien nehnuteľností. Ceny nehnuteľností začali prvýkrát klesať až v roku 2009, pretože dopady svetovej hospodárskej krízy zasiahli Slovensko až s určitým časovým oneskorením.

1.2 Vývoj cien nehnuteľností od roku 2009 po súčasnosť

Začiatok roka 2009 sa niesol v duchu poklesu tržieb podnikov, čo bolo spôsobené najmä poklesom exportu. Keďže je Slovensko malá proexportne orientovaná krajina, tak domáce podniky relatívne rýchlo pocítili pokles zahraničného dopytu na svojich tržbách. Výsledkom zhoršenia situácie v podnikovom sektore bolo prepúšťanie, čoho výsledkom bol rast nezamestnanosti. Znížená kúpyschopnosť negatívne ovplyvnila celé hospodárske spektrum. Následné výrazné spomalenie priemerných miezd viedlo k zvýšenému tlaku na finančnú situáciu domácnosti, čo zároveň prehĺbilo neistotu v súvislosti s ich budúcou situáciou. Všetky tieto faktory spôsobili na jednej strane pokles dopytu po úveroch zo strany domácností, ale aj podnikov a na strane druhej, prispeli k vyššej miere zlyhania úverov. Banky boli v dôsledku zvýšenej delikvencie úverov a negatívneho hospodárskeho vývoja nútené sprísniť úverové podmienky voči domácnostiam a podnikom. Z pohľadu ponukových faktorov je potrebné spomenúť, že v roku 2009 bolo dokončených rekordný počet bytov (20325). V porovnaní s rokom 2001 sa jedná o 67% nárast. Výrazne oslabený dopyt a zvýšená ponuka bytov viedla k poklesu cien nehnuteľností v roku 2009 o 11% v porovnaní s rokom 2008.

Na slabý dopyt zareagovali developeri v roku 2010 znížením počtu začatých bytov (v porovnaní s rokom 2009 šlo o cca 20% pokles). Naopak počet dokončených bytov porovnaní

s predchádzajúcim rokom poklesol len mierne. Aj napriek miernemu ekonomickému oživeniu a stabilizácii makroekonomického prostredia, sa banky správali veľmi opatrne napr. v oblasti uvoľňovania úverových štandardov. K oživeniu prišlo hlavne pri úveroch na bývanie pre domácnosti. Dominantným faktorom oživenia bol najmä nárast dopytu po nových úveroch zo strany domácnosti. Výrazne k tomu prispelo súčasné obdobie nízkych úrokových sadzieb, ekonomická stabilizácia a zlepšenie indikátorov dôvery. Priaznivo pôsobil aj trend poklesu cien nehnuteľnosti na bývanie. Mesiac maj a jún 2010 v absolútnom vyjadrení prekonali aj rovnaké mesiace roka 2008, ktorý bol zatiaľ vrcholovým rokom v histórii poskytovania úverov na nehnuteľnosti.[7] Z uvedeného sa môže zdať, že práve tieto faktory, by mali minimálne zabrániť trendu poklesu cien nehnuteľností. Ako je však zrejmé z grafu č.2, tak počas celého roka 2010 dochádzalo neustále k poklesu cien nehnuteľností (v porovnaní s rokom 2009 poklesli ceny nehnuteľností o cca 4%). Vysvetlenie danej situácie spočíva vtom, že klienti využívali obdobie nízkych úrokových sadzieb hlavne na prefinancovanie starých úverov, pričom objem úverov, ktorý tiekol do reálnej ekonomiky, stúpol iba mierne.

Rok 2011 pokračoval v trende poklesu cien nehnuteľností, aj napriek zlepšujúcej sa makroekonomickej situácii. Počet začatých bytov dosiahol druhú najnižšiu úroveň od roku 2011 (12740 bytov). Intenzita výstavby dosiahla v celku uspokojivé výsledky (2,7/1000 obv.), ale túto informáciu je potrebné brať s nadhľadom, pretože ide vo veľkej miere o projekty, ktoré boli začaté v čase realitného boomu. Dôvodom poklesu ceny nehnuteľností bola stále pretrvávajúca prevaha ponuky nad dopytom. Iba v bratislavskom kraji sa odhaduje, že na predaj je k dispozícii cca 3000 nových bytov. Medzi hlavné faktory, ktoré spôsobujú nepredajnosť bytov patrí hlavne nevhodné dispozičné riešenie, príliš veľká rozloha, nevhodná lokalita v kombinácii s neprimerane vysokou cenou. Vzniknutá situácia pramení ešte z čias realitného boomu, kedy mali developeri pocit, že sa predá čokoľvek a že každý byt si nájde svojho majiteľa.[8] Slabý dopyt a relatívne veľký počet nepredaných bytov stlačili cenu smeru nadol, ktorá sa v roku 2011 zastavila na úrovni 1251 E/m2, čo predstavuje cca 3% pokles oproti roku 2010 a cca 15% pokles oproti roku 2008.

---

[7] Ličák, M. a Rychtárik, Š. Hlavné trendy a najväčšie riziká v slovenskom bankovom sektore v prvom polroku 2010. *Biatec.* 2010 október.

[8] Mistrík, Ľ. Takmer polovica bytov v Bratislave je voľných. *ETREND.*: 2011. Dostupné na: http://reality.etrend.sk/byvanie/takmer-polovica-novych-bytov-v-bratislave-je-volnych.html [citované 1. októbra 2012]

Znížený dopyt a vyčkávanie domácnosti na ďalší pokles cien nehnuteľností, sa zákonite odrazil v počte začatých bytov aj v prvom polroku 2012. V prvom kvartály došlo k rekordne malej výstavbe bytov (2685 čo je ešte o 300 menej ako v predchádzajúcom kvartály). V porovnaní rokom 2008 ide dokonca o dvojtretinový pokles. V súčasnosti (2Q 2012) sa cena pohybuje na úrovni 1227E/m2, čo predstavuje historické dno. Napriek tomu súčasná cena za m2 je o 207% vyššia, ako bola v roku 2002. Nevýrazný poklesa ceny nehnuteľností, pri relatívne veľkom objeme stále voľných nových bytov, je spôsobený neochotou developerov ísť s cenou nižšie, pretože radšej vyčkávajú na oživenie realitného trhu v podobe rastúceho dopytu. Danú stratégiu si zvolili najmä preto, lebo väčšina týchto nehnuteľností bola postavená v čase realitného boomu a ceny stavebných materiálov dosahovali rekordne vysokú úroveň. Prípadné výrazne znižovanie cien, by pre nich znamenalo pokles ziskovej marže, alebo prípadne až stratu.

Súčasný stav previsu ponuky nad dopytom a neobsadenými nehnuteľnosťami vytvára výhodnejšiu pozíciu pre zákazníka a teda je možné očakávať ešte mierny pokles ceny nehnuteľnosti. Na druhej strane je tu jasný trend rastu úverov na bývanie, čo môže pôsobiť na rast ceny nehnuteľností. V nasledujúcom období bude zaujímavé sledovať, kedy a v na akej cenovej úrovni dosiahne realitný trh svoje dno. V budúcnosti však možno očakávať zo strany developerov väčšiu orientáciu na klienta a pravdepodobne aj menej dynamický rast cien.

ZÁVER

Slovenský realitný trh sa v prvotnom období (2002-2004) vyznačoval dynamickým rastom, kedy došlo k rastu cien o cca 60%. V prvom polroku 2005 sa rast cien prvýkrát zastavil, čo sa pripisuje bázickému efektu roka 2004. Stále rastúci dopyt po nehnuteľnostiach ovplyvnený najmä neustálym rastom HDP, priemernej mzdy, objemu poskytnutých úverov na bývanie a poklesom úrokových sadzieb viedol pri obmedzenej ponuke zákonite k rastu cien, ktorý sa zastavil na konci roka 2008 na úrovni 1511E/m2. V danom období dochádzalo k na slovenské pomery výraznému rastu výstavby nový bytov.

Slovenský realitný trh zasiahla svetová hospodárska kríza až s určitým časovým oneskorením. Výsledkom bola stagnácia resp. pokles cien nehnuteľností najmä v dôsledku oslabenia dopytu po nehnuteľnostiach a sprísnenia úverových štandardov finančných inštitúcii. Na druhej strane sa ponuka domov a bytov zvyšovala, pretože mnoho projektov, ktorých realizácia začala v roku 2008 resp. skôr, bola dokončená až v čase prepadu cien

nehnuteľností. Previs ponuky nad dopytom znamenal pokles cien nehnuteľností, ktorý trvá dodnes. V súčasnosti je cena nehnuteľností na rekordne nízkej úrovni 1227E/m2. Napriek ojedinelým signálom dochádza oživovaniu slovenského realitného trhu veľmi pomaly. V nedostatočnej miere fungujú mechanizmy, ktoré by mali v prípade prevahy ponuky nad dopytom sfunkčniť trh s bývaním, napríklad vygenerovaním primeraných cien ponúkaných nehnuteľnosti, ktoré by prispeli minimálne k zvýšeniu aktivity predávajúcich a kupujúcich. Výsledkom je veľký počet neobsadených bytov, pretože predávajúci čakajú na oživenie dopytu a odmietajú ísť s cenou dole. Na druhej strane predávajúci nenakupujú nehnuteľnosti, pretože, čakajú na jej ďalší pokles.

Netreba však zabúdať, že aj napriek relatívne veľkému počtu neobsadených bytov patrí Slovensko s 326 bytmi na 1000 obyvateľov k najhorším krajinám v EÚ. Na túto skutočnosť sa snaží reagovať aj Ministerstva výstavby a regionálneho rozvoja, ktoré si dalo za ciel, sa do roku 2025 priblížiť v tomto ukazovateli vyspelým európskym krajinám.[9] Rast ponuky bývania, by mohol zabrániť (napr. v prípade výraznejšieho oživenia ekonomiky), opätovnému dynamickému nárastu cien nehnuteľností. Momentálne sa zdá, že objektívne potreby rozvoja bývania v smere rastu výstavby nových bytov výrazne predstihujú (a ako sa ukazuje ešte dlhodobo budú predstihovať) možnosti. Pre zvýšenie intenzity bytovej výstavby, je nutné vytvoriť ucelenú koncepciu podpory bývania na Slovensku.

Na základe uvedeného môžeme konštatovať, že v súčasnosti je aj napriek obmedzenej kúpyschopnosti a relatívne veľkom počte tzv. nepredajných bytov, stále veľká potreba bývania. Tento fakt môže byť závažným impulzom pre akvizíciu potenciálnych developerov. Potenciálny záujemca bude podstatne náročnejší ako pred krízou a preto bude developer nútený ponúknuť širšiu škálu dispozičných riešení vo vhodných lokalitách za dostupnú cenu. Developeri sa už nebudú môcť spoliehať, že všetko čo sa postaví sa predá, ale budú nútený sa viac orientovať na klienta. Zvládnutie tohto problému bude kľúčové pre opätovné rozhýbanie trhu s nehnuteľnosťami.

[9] Ministerstvo výstavby a regionálneho rozvoja Slovenskej republiky. *Perspektívy bývania na Slovensku* .: 2007. ISBN 978-80-89073-13-9

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Cár, M. Zisťovanie cien nehnuteľností určených na bývanie v eurozóne. *Biatec.* 2006 január, s. 8-12

[2] Ličák, M. a Rychtárik, Š. Hlavné trendy a najväčšie riziká v slovenskom bankovom sektore v prvom polroku 2010. *Biatec.* 2010 október.

[3] Ministerstvo výstavby a regionálneho rozvoja Slovenskej republiky. *Perspektívy bývania na Slovensku* .: 2007. ISBN 978-80-89073-13-9

Dostupné na: http://www.build.gov.sk/mvrrsr/source/document/003390.pdf [citované 26. septembra 2012]

[4] Mistrík, Ľ. Takmer polovica bytov v Bratislave je voľných. *ETREND.*: 2011. Dostupné na: http://reality.etrend.sk/byvanie/takmer-polovica-novych-bytov-v-bratislave-je-volnych.html [citované 1. októbra 2012]

[5] Rokovanie vlády Slovenskej republiky. *Návrhy na zmeny v systéme financovania podpory bývania v SR* .: 2011. Dostupné na: http://www.rokovania.sk/Rokovanie.aspx/BodRokovaniaDetail?idMaterial=19309 [citované 24. septembra 2012]

[6] Rychtárik Š.,Krčmár M. Financovanie bývania prostredníctvom bankových úverov a jeho interpretácia. *STUBA*. 2010 február. ISSN 1336-944X

[7] Špirková, D. Determinanty rozvoja bytového trh na Slovensku po roku 2000. *Nehnuteľnosti a bývanie*. 2008. 3 ročník/1 číslo, s. 2-21. ISSN 1336-944X

[8] The Hague: Ministry of the Interior and Kingdom Relations. *Housing Statistics in the European Union*.: 2010 sept. p. 74.

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA/OV

Richard, Ďurech, Ing.

Dolnozemská cesta 1, Bratislava

richard.durech@gmail.com

Školiteľka: prof. Ing. Eva Horvátová, PhD.

ANALÝZA PARAMETROV THETA, RHÓ A KAPPA BLACKOVHO MODELU OCEŇOVANIA FUTURES OPCIÍ

ANALYSIS OF THE PARAMETER THETA, RHO AND KAPPA OF THE BLACK MODEL OF THE FUTURES OPTION PRICING

Marek Ďurica
Lucia Švábová
Žilinská univerzita v Žiline

ABSTRAKT

Článok sa venuje analýze niektorých parametrov Blackovho modelu oceňovania opcií, ktorých podkladovým aktívom je futures kontrakt. Je nevyhnutné poznať hodnotu týchto parametrov, aby sme mohli vytvoriť portfólio odolné voči zmenám času, bezrizikovej úrokovej a volatility podkladového futures. Ďalej je v článku analyzované typické chovanie týchto parametrov v závislosti od vnútornej hodnoty futures opcií, t.j. od toho, či sa opcie nachádzajú v oblasti OTM, ITM alebo ATM.

JEL: C02, G00.

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: futures opcia, parameter théta, parameter rhó, parameter kappa

ABSTRACT

The paper deals with analysis of some parameters of the Black model of the option pricing for options which underlying asset is futures contract. It is necessary to check values of these parameters to make portfolio immune to time changes, changes in the risk-free interest rate a in the volatility of the underlying futures contract. Typical patterns for the variation of these parameters with time to maturity for out-of-the-money, at-the-money, and in-the-money futures options is shown in this paper, too.

KEYWORDS: futures option, theta parameter, rho parameter, kappa parameter

ANALÝZA PARAMETROV THETA, RHÓ A KAPPA BLACKOVHO MODELU OCEŇOVANIA FUTURES OPCIÍ

ÚVOD

Keďže vývoj cien aktív je nestály, je snahou investorov minimalizovať možné straty zapríčinené prudkým poklesom cien aktív. Efektívnym nástrojom na zabezpečenie sa proti tomuto riziku je použitie zaisťovacích nástrojov, ktorými sú rôzne druhy derivátov aktív.

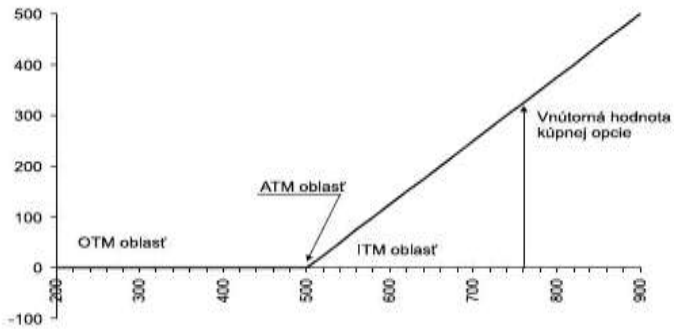
Investor svoje portfólio aktív zaistí nákupom istého počtu derivátov týchto aktív v takom množstve, aby bolo toto portfólio odolné voči zmenám v cene aktív a ďalším meniacim sa parametrom, ktoré cenu aktív ovplyvňujú. Jedným z derivátov, ktoré môžu byť použité na zaistenie portfólia, je futures opcia. Preto budeme skúmať zmeny v cene tejto opcie v závislosti od meniacich sa parametrov – času, úrokovej miery a volatility.

1 ZÁKLADNÉ POJMY

Finančným derivátom je finančný nástroj, ktorého hodnota závisí na hodnote iného tzv. podkladového aktíva, napr. akcie. Opcia je finančný derivát, ktorý dáva vlastníkovi tejto opcie právo kúpiť (call opcia) resp. predať (put opcia) dané podkladové aktívum v pevne stanovenom čase T za vopred dohodnutú realizačnú cenu X. Vyrovnanie opcie teda nie je povinné, opcia môže vypršať bez uplatnenia. Vnútorná hodnota opcie v čase t je $c = \max(S_t - X, 0)$ v prípade call opcie a $c = \max(S_t - X, 0)$ v prípade put opcie. [2]

Podľa toho, či by okamžité uplatnenie opcie viedlo k zisku alebo strate, opcie klasifikujeme nasledovne. Opcia sa nachádza v oblasti ATM (at the money), ak jej vnútorná hodnota je v podstate nulová, v oblasti ITM(in the money), ak má vnútornú hodnotu a v oblasti OTM (out of the money), ak je bez vnútornej hodnoty.

Obrázok 1: Oblasti ATM, ITM, OTM a vnútorná hodnota kúpnej opcie



Futures je ďalším typom finančného derivátu. Ide o dohodu medzi dvoma stranami o kúpe alebo predaji daného aktíva v budúcnosti za vopred dohodnutú cenu. Realizuje sa zvyčajne na burze, ktorá špecifikuje štandardizované podmienky tohto obchodu a garantuje účastníkom, že obchod bude realizovaný. Vyrovnanie pri futures prebieha každý deň, to znamená, že každý deň sa obchodovanie uzavrie, prebehne vyrovnanie medzi účastníkmi futures kontraktu a ráno sa obchodovanie znovu otvorí pri novej cene.

Futures opcia je špeciálnym typom opcie, ktorej podkladovým aktívom je futures. Pri uplatnení call futures opcie jej vlastník získava dlhú pozíciu vo futures kontrakte (kontrakt na kúpu) plus hotovosť, ktorú predstavuje posledná uzatváracia cena futures z predchádzajúceho obchodného dňa. Pri uplatnení put futures opcie jej majiteľ získava krátku pozíciu vo futures kontrakte (na predaj aktíva) plus hotovosť vo výške poslednej uzatváracej ceny futures z predchádzajúceho obchodného dňa. Futures opcie sú pre obchodníkov výhodnejšie ako klasické opcie, pretože majú nižšie transakčné náklady. Uplatnenie opcie ešte nevedie priamo k dodávke aktíva a často je jednoduchšie dodať futures kontrakt ako aktívum.

2 BLACKOV MODEL OCEŇOVANIA FUTURES OPCIÍ

Blackov model oceňovania futures opcií vychádza zo zovšeobecneného Black–Scholes-Mertonovho modelu pre európske opcie, ktoré poskytujú dividendový výnos. [3]

Budeme používať nasledujúce označenia. Bezrizikovú úrokovú mieru budeme označovať r. Cena podkladového aktíva bude S, σ bude volatilita podkladového aktíva. Cenu

oceňovanej opcie budeme označovať f a t bude čas v dňoch. Cena futures opcie musí spĺňať tzv. Blackovu rovnicu

$$r f = \frac{\partial f}{\partial t} + \frac{1}{2}\sigma^2 F^2 \frac{\partial^2 f}{\partial F^2}.$$

Stanovením okrajových podmienok a počiatočnej podmienky, ktoré musí spĺňať cena call futures opcie c získame riešenie tejto rovnice

$$c = Fe^{-r(T-t)}N(d_1) - Xe^{-r(T-t)}N(d_2);\ d_{1,2} = \frac{\ln\frac{Fe^{-r(T-t)}}{X} + \left(r \pm \frac{\sigma^2}{2}\right)(T-t)}{\sigma\sqrt{T-t}} = \frac{\ln\frac{F}{X} \pm \frac{\sigma^2}{2}(T-t)}{\sigma\sqrt{T-t}},$$

kde funkcia $N(x)$ je distribučná funkcia normovaného normálneho rozdelenia. Cenu futures opcie môžu ovplyvniť rôzne parametre a to najmä vstupné parametre modelu, t.j. cena podkladového futures F na spotovom trhu, čas t, volatilita σ, atď. Všetky uvedené parametre ovplyvňujú cenu call aj put opcie, ale každý v inej miere. Pre obchodníka, ktorý používa finančné deriváty ako spôsob zaistenia portfólia voči riziku zmien ceny aktív na spotovom trhu, je potrebné zistiť, do akej miery tieto parametre ovplyvňujú cenu derivátov a nájsť spôsob ako minimalizovať ich prípadné nepriaznivé dôsledky na hodnotu portfólia.

3 PARAMETER THETA

Investor, ktorý deriváty používa na zaistenie, sa snaží svoje portfólio zostaviť tak, aby bolo odolné voči malým zmenám v cena aktíva S. To, ako zmena v cene podkladového aktíva S ovplyvňuje cenu derivátu, vysvetľuje parameter delta Δ. Zaistenie pomocou parametra Δ, t.j. zostavenie portfólia tak, aby odolné voči malý zmenám v cene podkladového aktíva, sa nazýva delta-hedging. Analýza parametra Δ pre futures opcie je uvedená v článku [1]. V tomto článku je taktiež pre futures opcie skúmaný aj parameter gamma Γ, ktorý je mierou zmeny parametra Δ v závislosti od zmeny ceny podkladového aktíva tohto derivátu.

Ďalší faktor, ktorý výrazne ovplyvňuje hodnotu derivátového portfólia je doba do splatnosti týchto derivátov. Táto závislosť bude kvantifikovaná parametrom théta Θ. Parameter théta portfólia derivátov je teda miera zmeny hodnoty tohto portfólia v súvislosti so zmenou doby do splatnosti, za predpokladu, že ostatné faktory zostanú nezmenené.

Parameter théta call futures opcie vlastne kvantifikuje vplyv meniacej sa doby do splatnosti na zmenu ceny tejto opcie. Ak predpokladáme, že doba do splatnosti call futures opcie sa skracuje (tzn. že t narastá) a ostatné vstupné parametre zostanú na konštantnej úrovni, tak cena tejto opcie klesá. Preto opcia s dlhšou dobou do splatnosti musí mať väčšiu hodnotu ako opcia s kratšou dobou do splatnosti.

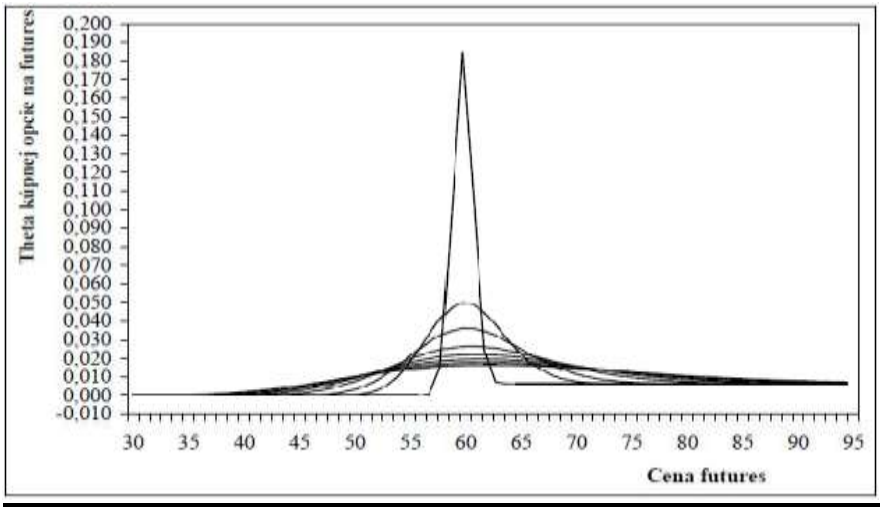
Parameter théta Θ, sa dá vyjadriť pomocou parciálnej derivácie funkcie ceny kúpnej futures opcie podľa času t. Po zderivovaní a úpravách teda dostávame

$$\Theta = \frac{\partial c}{\partial t} = rc + \frac{F\sigma}{2\sqrt{T-t}} e^{-r(T-t)} N'(d_1),$$

kde $N'(d_1)$ je vlastne hustota normovaného normálneho rozdelenia.

Tento výsledok vyjadruje, že pri zmene času t o jeden deň, sa cena opcie zmení o túto hodnotu. Nasledujúci Obrázok 2 zobrazuje zmenu parametra théta call futures opcie s realizizačnou cenou $60 pri zmene ceny podkladového aktíva pre rôzne doby do splatnosti v dňoch: 180 (najplytšia krivka), 165, 150, 120, 90, 60, 30 a 1 (najstrmšia krivka). Z Obrázku 2 je zrejmé, že parameter théta je najcitlivejší na zmenu ceny futures práve vtedy, keď je táto cena blízka realizačnej cene opcie $60, t.j. opcia sa nachádza v oblasti ATM. To platí bez ohľadu na dobu expirácie tejto opcie, aj keď so znižujúcou sa dobou expirácie opcie sa táto citlivosť znižuje. V oblastiach OTM a ITM je hodnota parametra théta Θ menej citlivá na zmenu ceny podkladového futures kontraktu. V oblastiach OTM a ITM citlivosť parametra delta na zmenu ceny futures s približujúcim sa dátumom expirácie klesá.

Obrázok 2: Závislosť parametra Θ od ceny futures pri rôznych dobách expirácie opcie



Ako sme už uviedli v predchádzajúcom texte je dôležité analyzovať priebeh parametra théta vzhľadom na to, či sa opcia nachádza v oblasti OTM, ITM alebo ATM. Ak sa call futures opcia nachádza v oblasti OTM, t.j. platí $Fe^{-r(T-t)} << X$, tak parameter Θ nadobúda hodnoty blízke nule. Teda za malý časový úsek sa cena call futures opcie zmení len minimálne. Pre call futures opciu nachádzajúcu sa v oblasti ITM, t.j. $Fe^{-r(T-t)} >> X$, parameter Θ nadobúda hodnoty blízke $re^{-r(T-t)}(F-X)$. Je však zrejmé, že táto hodnota je pomerne malá a teda malé zmeny času nespôsobujú príliš veľké zmeny v cene call futures opcie. Ak sa však call futures opcia nachádza v oblasti ATM, t.j. $Fe^{-r(T-t)} \approx X$, tak $\Theta \approx rc + \frac{Fe^{-r(T-t)}\sigma}{2\sqrt{2\pi}\sqrt{T-t}}$, čo je pomerne veľká hodnota, hlavne ak $t \to T$, pretože potom $\Theta \to \infty$. V oblasti ATM je teda citlivosť ceny call futures opcie na malé časové zmeny najväčšia, pričom s blížiacou sa dobou splatnosti opcie táto citlivosť narastá.

4 PARAMETER RHO

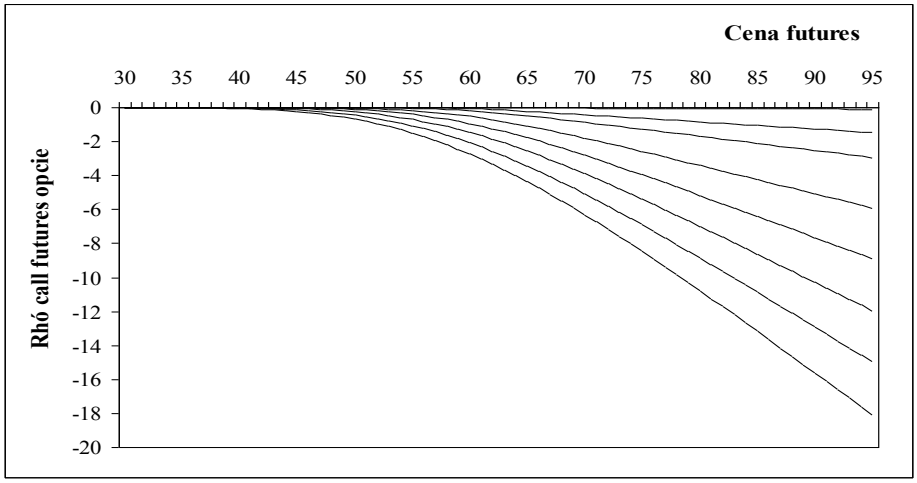
Parameter rho ρ portfólia derivátov je mierou zmeny hodnoty tohto portfólia v závislosti od zmeny bezrizikovej úrokovej miery. Rast úrokovej miery by mal pôsobiť podobne ako nárast času. S rastom úrokovej miery by mala rásť aj cena kúpnej opcie. Hodnotu parametra rho call futures opcie získame zderivovaním funkcie ceny tejto opcie podľa bezrizikovej úrokovej miery *r*. Platí teda

$$\rho = \frac{\partial c}{\partial r} = Fe^{-r(T-t)}[-(T-t)]N(d_1) - Xe^{-r(T-t)}[-(T-t)]N(d_2) = -(T-t)c < 0 .$$

Parameter rho teda nadobúda záporné hodnoty. Ako je to možné? Zmena bezrizikovej úrokovej miery pôsobí na ceny ostatných nástrojov finančného trhu, najmä na cenu obligácií. Zmena cien obligácií spôsobí zmenu ceny podkladového futures kontraktu a následne aj zmenu ceny futures opcie. Investor očakáva od obligácií prinajmenšom výnosnosť rovnú úrokovej miere. Preto pri raste úrokovej miery očakáva rast vnútornej výnosnosti obligácie, čo spôsobí zníženie cien obligácií. Preto do nich začnú investori investovať viac kapitálu a teda menej kapitálu do ostatných finančných nástrojov. To následne spôsobí pokles dopytu na trhu futures a teda pokles ich cien a teda aj pokles cien call futures opcií.

Obrázok 3 znázorňuje závislosť parametra rhó od ceny podkladového futures s rôznymi dobami do splatnosti v dňoch: 180 (najstrmšia krivka), 165, 150, 120, 90, 60, 30 a 1 (najplytšia krivka).

Obrázok 3: Závislosť parametra rhó od ceny futures pre rôzne doby do splatnosti



Zo vzorca pre výpočet parametra rhó $\rho = -(T-t)c$ a tiež Obrázku 3 je zrejmé, že so skracujúcou sa dobou do splatnosti (t.j. pre $T-t \to 0$) je citlivosť ceny call futures opcie na zmeny úrokovej miery len nepatrná. Avšak s rastúcou dobou do splatnosti táto citlivosť narastá. To platí pre call futures opcie v oblasti ATM a ešte markantnejšie v oblasti ITM.

5 PARAMETER KAPPA

Parameter kappa K (v literatúre aj vega, lamba alebo sigma) porfólia derivátov je miera zmeny hodnoty tohto portfólia v závislosti od zmeny volatility podkladového aktíva. Ak kappa je veľké, tak hodnota portfólia je veľmi citlivá na malé zmeny volatility. Naopak, ak kappa je malé, tak zmeny volatility majú relatívne malý vplyv na hodnotu portfólia.

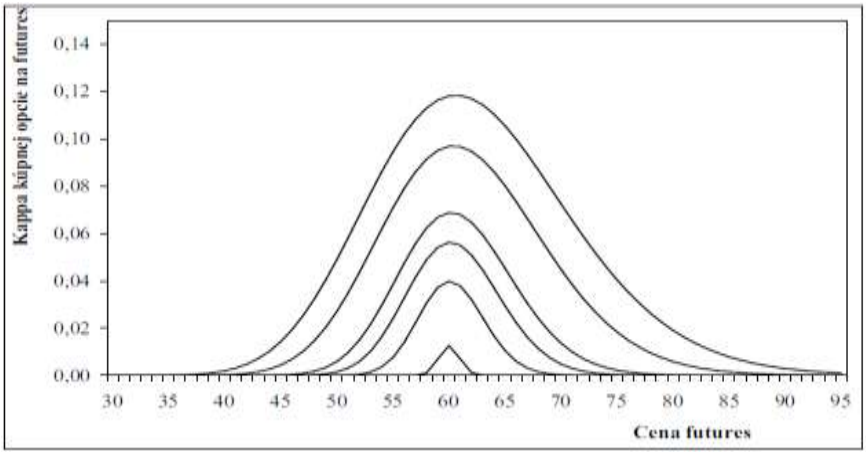
Ak K je hodnota parametra kappa nejakého portfólia a K_T je hodnota parametra kappa nejakej obchodovanej opcie, tak nákupom K/ K_T opcií vytvoríme kappa-neutrálne portfólio. Avšak kappa-neutrálne portfólio nie je gamma-neutrálne a naopak. Ak investor chce vytvoriť portfólio, ktoré bude gamma aj kappa-neutrálne, tak musí použiť aspoň dva finančné deriváty.

Ak majú futures vyššiu volatilitu, tak majú aj vyššie riziko zmeny ceny. S rastom volatility preto rastie aj cena call futures opcie. Zmenu ceny call futures opcie pri zmene volatility a teda hodnotu parametra kappa K určíme ako prvú derivácie funkcie ceny call futures opcie podľa parametra σ vydelenú číslom 100 (preto aby sme dostali hodnotu zmeny ceny call futures opcie pri zmene volatility o 1 %), t.j.

$$\mathrm{K} = \frac{\partial c}{\partial \sigma} : 100 = \frac{Fe^{-r(T-t)} N'(d_1)\sqrt{T-t}}{100}.$$

Nasledujú Obrázok 4 znázorňuje ako cena podkladového futures a rôzne doby do splatnosti v dňoch: 180 (najvyššia krivka), 165, 150, 120, 90, 60, 30 a 1 (najnižšia krivka) vplývajú na hodnotu parametra kappa.

Obrázok 4: Závislosť parametra kappa od ceny futures pre rôzne doby do splatnosti



Je zrejmé, že pre opcie v oblasti OTM a ITM je citlivosť ceny call futures opcie na zmenu volatility pomerne malá, zatiaľ čo v oblasti ATM je táto citlivosť tým väčšia, čím je dlhšia do splatnosti tejto opcie. Túto úvahu potvrdzuje aj analýza vzorca pre výpočet parametra kappa, pretože pre opcie v oblasti OTM, resp. ITM, t.j. ak $Fe^{-r(T-t)} << X$, resp. $Fe^{-r(T-t)} >> X$, platí že parameter kappa je blízky nule. Pre opcie v oblasti ATM, t.j. vtedy, keď $Fe^{-r(T-t)} \approx X$, parameter kappa nadobúda hodnoty $Fe^{-r(T-t)}\sqrt{T-t}/100$. Samozrejme pre $t \to T$ platí $\mathrm{K} \to 0$, ale pre rastúcu dobu do splatnosti rastie aj hodnota parametra kappa.

ZÁVER

Z uvedených analýz je evidentná citlivosť cien futures opcií na časové zmeny a tiež na zmeny volatility podkladového futures a to najmä v oblasti ATM. Ďalej je zrejmé, že táto

citlivosť rastie s blížiacou sa dobou splatnosti danej opcie. Pre opcie nachádzajúce sa v oblasti OTM a ITM, je táto citlivosť pomerné malá a teda nie je potrebné prehodnocovať portfólio derivátov zaisťujúce portfólio aktív voči časovým zmenám a zmenám volatility týchto aktív. Ak sa opcia dostane do oblasti ATM, treba toto portfólio častejšie prehodnocovať, najmä s blížiacou sa dobou splatnosti týchto opcií.

Inak je tomu s citlivosťou cien call futures opcií vzhľadom k zmenám bezrizikovej úrokovej miery. Analýzou sme zistili, že pokiaľ je uvedená opcia v oblasti OTM a teda je bezcenná, tak cena tejto opcie v podstate nereaguje na zmeny v úrokovej miere. Ak sa však táto opcia stáva cennejšou, t.j. dostane sa do oblasti ITM, tak cena tejto opcie je veľmi citlivá na zmeny v úrokovej miere. Samozrejme je tým citlivejšia, čím je dlhšia doba splatnosti tejto opcie. Treba však poznamenať, že kvantifikácia reálneho vplyvu zmeny úrokovej miery na zmenu ceny futures a následne zmenu ceny call futures opcie je problematická v dôsledku zjavného pôsobenia ďalších faktorov.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Ďurica, M., Švábová, L. Parametre delta a gamma Blackovho modelu oceňovania futures opcií. *Zborník z konferencie Řízení a modelování finančných rizik 2012*.

[2] Hull, J.C. *Options, Futures, and Other Derivatives*. 3rd ed. New York: Prentice Hall. 1997. ISBN 0131864793

[3] Merton, R.C. Theory of Rational Option Pricing. *The Bell Journal of Economics and Management Science*. 1973. Vol. 4, No. 1, 141–183.

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTOROV

RNDr. Marek Ďurica, Ph.D., RNDr. Lucia Švábová

Katedra kvantitatívnych metód a hospodárskej informatiky, Fakulta prevádzky a ekonomiky dopravy a spojov, Žilinská univerzita v Žiline, Univerzitná 8215/1, 01001 Žilina

marek.durica@fpedas.uniza.sk, lucia.svabova@fpedas.uniza.sk

IMPLEMENTÁCIA VNÚTORNÉHO HODNOTENIA KAPITÁLOVEJ PRIMERANOSTI V SR

IMPLEMENTATION OF THE INTERNAL CAPITAL ADEQUACY ASSESSMENT IN SR

Slavomír Faltus
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Vlastné hodnotenie kapitálovej primeranosti znamená mať implementovaný koncept pre riadenie kapitálu. Banka je povinná alokovať dostatočné množstvo kapitálu na pokrytie všetkých materiálnych rizík, ktorým je vystavená. Časť kapitálu rovná agregovaným kapitálovým požiadavkám predstavuje ekonomický kapitál. Súčasťou druhého piliera je identifikácia aj takých rizík, ktoré prvý pilier nedefinuje. Okrem rizík prvého piliera môžu banky identifikovať úrokové riziko bankovej knihy, obchodné riziko, strategické riziko, riziko koncentrácie, riziko likvidity, reputačné riziko a iné. Pre správne vyhodnotenie všetkých rizík je potrebné splnenie kvantitatívnych i kvalitatívnych predpokladov. Medzi kvantitatívne požiadavky patria definícia požiadaviek na vnútorný kapitál, metodologická zmysluplnosť kvantifikácie, znalosť modelu, odôvodnenie výsledkov, použitie stresových testov nielen marginálnych rizík, ale aj celku ICAAP a formulácia metódy agregácie rizík. Kvalitatívne predpoklady zahŕňajú identifikáciu rizík, vplyv diverzifikácie, agregáciu rizík, porovnanie prvého a druhého piliera, definíciu dostupných finančných zdrojov, plánovanie kapitálu, stresové testovanie, implementáciu do kultúry vedenia a test použitia.

JEL: G21

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: implementácia ICAAP, kapitálová primeranosť, hodnotenie rizika, vnútorné hodnotenie kapitálovej primeranosti, riziko bánk.

ABSTRACT

Self-assessment of capital adequacy means having implemented the concept of capital management. A bank is obliged to allocate sufficient capital to cover all material risks to which it is exposed. The part of capital equal to aggregate capital requirements is the economic capital. The second pillar includes also the identification of such risks that are not identified in the first pillar. In addition to the risk of the first pillar, banks identify interest rate risk in the banking book, business risk, strategic risk, concentration risk, liquidity risk, reputational risk, and others. For proper evaluation of all risks it is necessary to fulfill the quantitative and qualitative assumptions. The quantitative requirements include the definition of internal capital requirements, the methodological meaningfulness of quantification, the knowledge of model, the reasoning of results, the use of stress tests not only for marginal risks, but also the whole ICAAP and the formulation of risk aggregation method. Qualitative assumptions include risk identification, the impact of diversification, risk aggregation, the comparison of the first and the second pillar, the definition of available financial resources, capital planning, stress testing, implementation to management culture and use test.

KEYWORDS: implementation of the ICAAP, capital adequacy, risk assessment, internal capital adequacy assessment, bank risk.

IMPLEMENTÁCIA VNÚTORNÉHO HODNOTENIA KAPITÁLOVEJ PRIMERANOSTI V SR

ÚVOD

Druhý pilier Basel II sa člení na dve časti: proces vnútorného hodnotenia kapitálovej primeranosti (ICAAP) a proces hodnotenia dohľadom (SREP), v ktorom regulátor vyjadruje stanovisko k procesu ICAAP v bankách. Rozšírenie konceptu kapitálovej primeranosti znamená identifikáciu dodatočných rizík oproti prvému pilieru. Banky musia pre úspešnú implementáciu konceptu ICAAP splniť kvantitatívne a kvalitatívne požiadavky.

1 PROCES VNÚTORNÉHO HODNOTENIA KAPITÁLOVEJ PRIMERANOSTI

1. 1 Riadenie primeranosti vnútorného kapitálu bankou

Kým prvý pilier určuje iba striktne minimálne kapitálové požiadavky na pokrytie základných rizík, ktorým je banka vystavená (t. j. kreditné, riziko obchodnej knihy, menové, komoditné a operačné riziko), v rámci časti ICAAP je banke stanovená povinnosť mať implementovaný systém na sledovanie, riadenie a zabezpečenie dostatočného vnútorného (interného) kapitálu na pokrytie daných rizík. Jadrom je stratégia na riadenie kapitálu takým spôsobom, aby ho banka mala dostatočný objem v požadovanej štruktúre, minimálne na úrovni postačujúcej na pokrytie kapitálových požiadaviek.

Banka je povinná mať podľa § 27 zákona 483/2001 v z. n. p. vlastný systém hodnotenia primeranosti vnútorného kapitálu, ktorý považuje za primeraný na krytie rizík, ktorým je alebo môže byť vystavená. Systém hodnotenia primeranosti vnútorného kapitálu musí zodpovedať povahe, rozsahu a zložitosti ňou vykonávaných bankových činností a zahŕňa:

a) stratégiu pre riadenie objemu vnútorného kapitálu

b) postup na určovanie primeranej výšky vnútorného kapitálu, zložiek vnútorného kapitálu a priraďovanie vnútorného kapitálu k rizikám a

c) systém udržiavania vnútorného kapitálu na požadovanej výške.

Predpokladom splnenia predchádzajúcich podmienok je, aby banka mala „naplánované“ aké riziká chce vo svojom podnikaní podstúpiť.

Rizikový apetít[1] predstavuje maximálnu úroveň rizika, ktorú je banka ochotná podstúpiť pri výkone svojej činnosti. Z hľadiska systémového prístupu je rizikový apetít rozhodujúcim bodom pre:

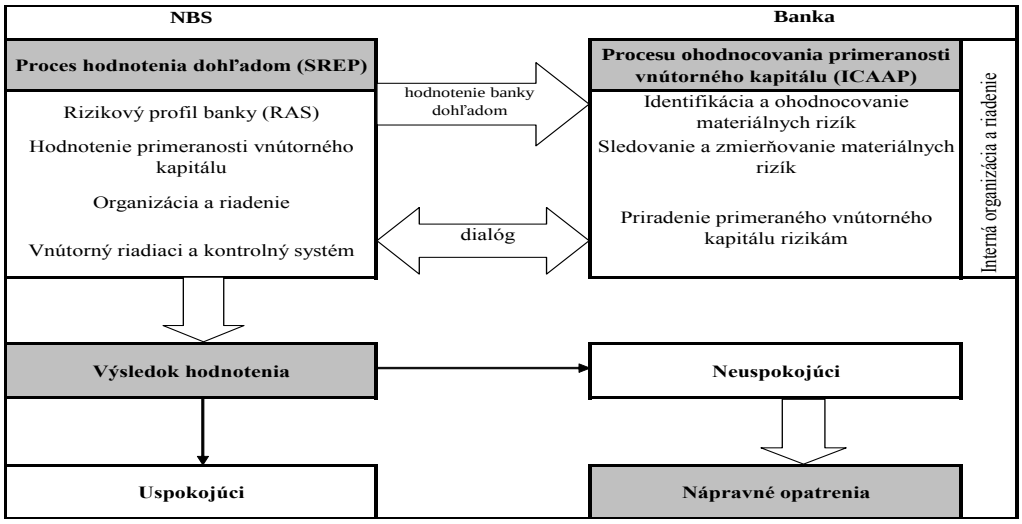
- podporu stratégie a plánovania
- smerovanie rastu výkonnosti a zvyšovania hodnoty banky
- pomoc pri dennom rozhodovaní o investíciách a financovaní.

Plánovanie rizikového apetítu prebieha na princípe „forward looking“, na 3 až 5 rokov dopredu.

„Z hľadiska podstaty procesu riadenia dostatočnosti vnútorného kapitálu ide o proces identifikácie, merania a udržiavania primeraného množstva interného kapitálu pre zabezpečenie krytia neočakávaných strát identifikovaných a nameraných pri určitej hladine spoľahlivosti v stanovenom časovom intervale.“[2]

„Banky musia mať zavedené správne, účinné a úplné stratégie a postupy pre priebežné hodnotenie a udržanie výšky druhov a rozloženia interného kapitálu, ktorý považujú za primeraný na krytie povahy a úrovne rizík, voči ktorým sú, alebo by mohli byť vystavené.“[3]

Obrázok 1: Procesy v rámci druhého piliera



Zdroj: Tašková, J. *Východiská a prvé skúsenosti z implementácie ICAAP : výskumná správa*. Žilina: DBS. 2008.

[1] Klimiková, M. *Implementácia ICAAP* : *výskumná správa*. Bratislava: NHF EU. 2011.
[2] Tašková, J. *Východiská implementácie ICAAP (Internal capital assesment process) v komerčných bankách* : *výskumná správa*. Žilina: DBS. 2011. s. 3.

[3] Tašková, J. *Východiská a prvé skúsenosti z implementácie ICAAP* : *výskumná správa*. Žilina: DBS. 2008. s. 2.

Definícia jednotlivých zložiek vlastných zdrojov je dôležitá z hľadiska ich porovnateľnosti medzi bankami.

Použiteľné finančné zdroje – IC (Internal/Available Capital) sú rozdiel medzi aktívami a cudzími zdrojmi. Tento rozdiel sa potom porovnáva s výškou neočakávaných strát obsiahnutých v jednotlivých položkách bilancie podľa rôznych druhov rizík. Hranicou použitého (ekonomického) kapitálu je práve táto hranica disponibilného (IC) kapitálu, pri prekročení ktorej by banka mala vyššiu mieru prijatých rizík ako má skutočne prístupných zdrojov krytia. Ak banka vyčerpá tieto disponibilné zdroje, musí hľadať riešenie buď v navýšení vlastných zdrojov, alebo cestu znižovania rizikovosti existujúceho portfólia. Ďalší rast banky pri plánovaní nových obchodných aktivít je viazaný na dostatočnú tvorbu disponibilných zdrojov na krytie rizík.[4]

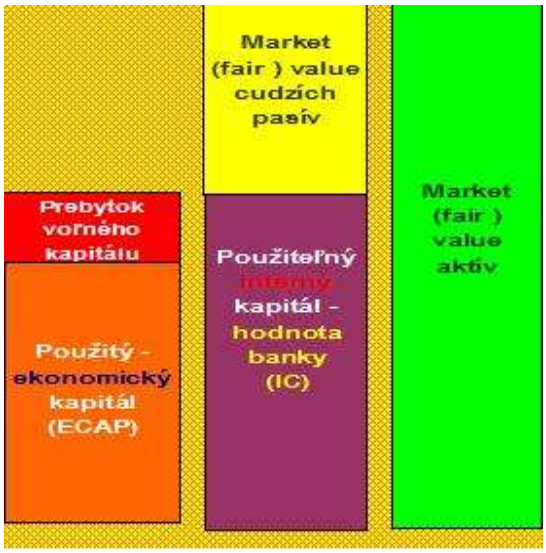
„**Rizikový kapitál (RC)** predstavuje maximálnu potenciálnu stratu z každej položky, rizika a časového pásma pre zabezpečenie existujúcich obchodov v stanovenom intervale spoľahlivosti na rok.“[5]

„Ekonomický kapitál (EC, used capital) je RC mínus vplyv diverzifikačného prínosu za každú položku a každý typ rizika. EC je agregáciou strát zo všetkých materiálnych rizík existujúceho portfólia banky.“[6]

[4] Tašková, J. *Východiská implementácie ICAAP (Internal capital assesment process) v komerčných bankách* : *výskumná správa*. Žilina: DBS. 2011.

[5] Tašková, J. *Východiská a prvé skúsenosti z implementácie ICAAP* : *výskumná správa*. Žilina: DBS. 2008. s. 7.
[6] Tamtiež.

Obrázok 2: Členenie kapitálu



Zdroj: Tašková, J. *Východiská a prvé skúsenosti z implementácie ICAAP : výskumná správa*. Žilina: DBS. 2008.

Ekonomický kapitál je vstupnou premennou do výpočtu ukazovateľa RORAC (Return On Risk Adjusted Capital):

$$RORAC = Zisk / Ekonomický\ kapitál \quad (1)$$

Tento ukazovateľ sa vyskytuje vo viacerých modifikovaných podobách napr. ako RARORAC, RAROC. Jeho modifikácia závisí od konkrétnych položiek, ktoré sú započítané do čitateľa v danom ukazovateli. V prípade, ak sa od zisku odpočítajú aj rizikové náklady hovoríme o risk adjusted return (RAR), čiže o riziko upravenom zisku.[7]

1. 2 Riziká druhého piliera

Z predchádzajúcej definície podľa zákona vyplýva, že banka musí mať dostatočný kapitál na pokrytie všetkých rizík, ktorým je vystavená, teda nie len tých v prvom pilieri. Okrem rizík popísaných v prvom pilieri môžu banky identifikovať:[8]

a) **úrokové riziko bankovej knihy (IRRBB – Interest Rate Risk of Banking Book)** – banky v SR ho merajú týmito prístupmi: GAP analýza (25bp – 200bp), analytický VaR (skupinový), historický VaR, iný model (stresové testy). Najčastejšími problémami

[7] Klimiková, M. *EVA : výskumná správa*. Bratislava: NHF EU. 2011.
[8] Hintoš, P. *Meranie rizík v ICAAP, kvantitatívne požiadavky : výskumná správa*. Bratislava: NBS. 2009.

v súvislosti s týmto rizikom sú nezahrnutie IRRBB do výpočtu kapitálových požiadaviek a nevhodné modely kvantifikácie IRRBB (nezahrnutie celého úrokového GAP-u a neadekvátny šok, napr. 50 bp).

b) **obchodné (business) riziko** - kvantitatívny prístup požívajú 4 banky (ako percento z prevádzkových nákladov, stres testy na pokles hospodárskych výsledkov). Nedostatkom sú nevhodné modely kvantifikácie rizika (založené na odhade poklesu zisku, alebo na nevhodných ukazovateľoch - prevádzkové náklady).

c) **strategické riziko** - kvantitatívny prístup používa 1 banka, ktorá uplatňuje stresový scenár a 1 banka, ktorá strategické riziko zohľadňuje v rámci kapitálového vankúša. Procesné zabezpečenie využívajú 2 banky (špecifická kontrola strategických projektov a významných klientov). Problémom sú výsledky modelu neadekvátne k rizikovému profilu banky.

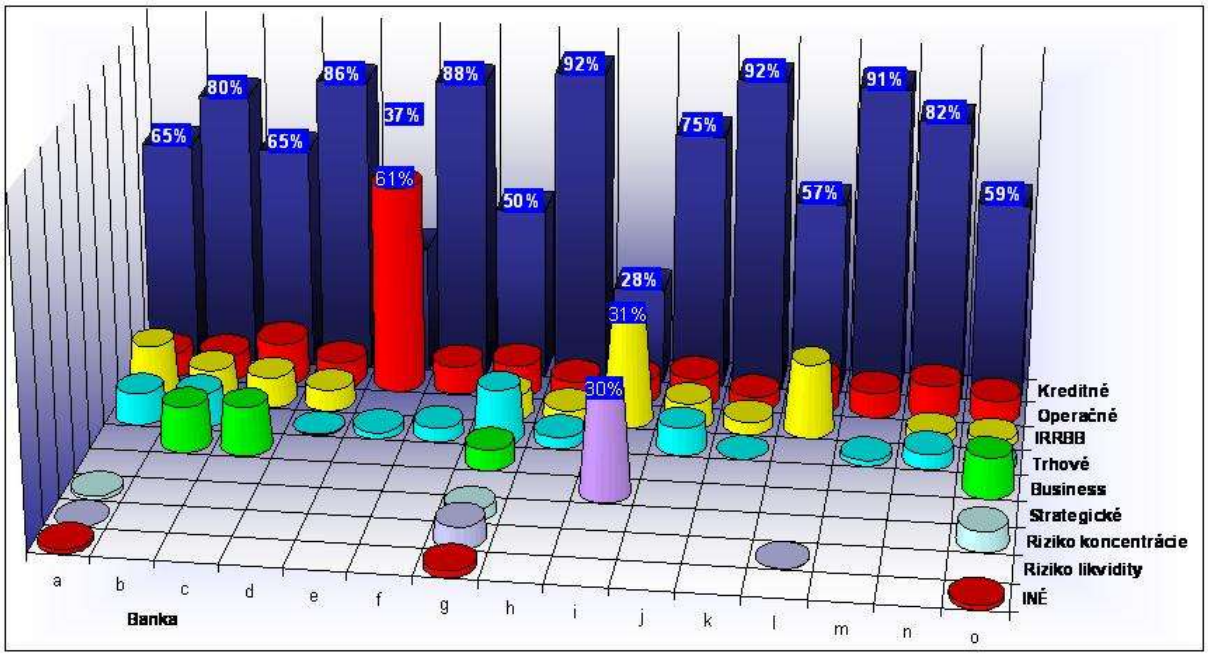
d) **riziko koncentrácie** - kvantitatívny prístup používajú 3 banky (simulácia v IRB ako percento z kreditného rizika). Nevyčísľujú ho dve banky (je súčasťou modelu kreditného rizika, stresové testovanie len na úrovni skupiny). Procesné zabezpečenie uplatňuje 10 bánk, pričom iba jedna z nich ho definuje ako riziko v rámci ICAAP. Významným nedostatkom je implementácia napr. v modeloch pre kreditné riziko bez možnosti jeho samotnej kvantifikácie. Je potrebné zvážiť priradenie kapitálu.

e) **riziko likvidity** – vnútorný kapitál nevyčleňuje 11 bánk (sledovanie limitov a procesné zabezpečenie, 1 banka plánuje kvantifikovať). Kapitálovú požiadavku vyčísľujú 3 banky (jednoduché metódy kvantifikácie založené napríklad na výsledkoch stresového testovania). Problémom súvisiacim s riadením likvidity sú nevhodné ukazovatele sledovania likvidity. Akceptovateľný je procesný prístup (limity, scenáre, pohotovostný plán likvidity). Kapitálová požiadavka nie je nutná, vyčíslenie kapitálovej požiadavky za riziko likvidity je pozitívne vnímané a považované za konzervatívny prístup.

f) **reputačné riziko –** 1 banka používa kvalitatívny prístup, 1 ho zahŕňa v rámci kapitálového vankúša a procesné zabezpečenie využívajú 3 banky.

g) **iné** - 1 banka zaviedla skupinový model pre riziko nehnuteľnosti, 2 banky vlastné špecifické modely. Zaradenie rizík do výpočtu je špecifická voľba banky dohľadom akceptovaná a vnímaná ako konzervatívny prístup. Metódy kvantifikácie sú bez závažných pripomienok.

Obrázok 3: Riziká podstupované bankami



Zdroj: Hintoš, P. *Meranie rizík v ICAAP, kvantitatívne požiadavky : výskumná správa*. Bratislava: NBS. 2009.

2 KVANTITATÍVNE POŽIADAVKY[9]

a) **definícia požiadaviek na vnútorný kapitál** - táto požiadavka znamená presne definovať čo je to vnútorný kapitál a na čo slúži. Iba 5 bánk uvádza presnú definíciu – neočakávaná strata na definovanej hladine spoľahlivosti a definovanom období držby. Iné banky definujú spôsob výpočtu vnútorného kapitálu, nie jeho podstatu, alebo neuvádzajú definíciu.

b) **metodologická zmysluplnosť kvantifikácie** - dôležitá je zmysluplnosť modelu ako celku (napr. rovnaký holding period a kvantil, prípadne popis výnimiek). Vyžaduje sa dodržanie definície daného rizika, definície požiadaviek na vnútorný kapitál a zmysluplnosť výsledkov.

c) **znalosť modelu, odôvodnenie výsledkov** - existuje možnosť modifikácie modelu na lokálny prístup.

d) **použitie stresových testov nielen marginálnych rizík, ale aj celku ICAAP**

[9] Hintoš, P. *Meranie rizík v ICAAP, kvantitatívne požiadavky* : *výskumná správa*. Bratislava: NBS. 2009.

e) **formulácia metódy agregácie rizík** - najdôležitejšou časťou je správny výpočet diverzifikačného efektu. Var-Covar prístup (použitie korelačnej matice) využívajú 4 banky - expertný odhad korelačnej matice alebo empiricko-expertný odhad korelačnej matice. Výsledné prezentované diverzifikačné efekty sú 5 – 17%. Sumáciu požiadaviek na vnútorný kapitál jednotlivých rizík využíva 11 bánk. Častými nedostatkami bývajú neznalosť metodológie, jej predpokladov a slabých stránok, korelačná matica nezohľadňujúca lokálne špecifiká banky a neanalyzovaná na lokálnej úrovni, napr. nevhodný korelačný koeficient medzi trhovým rizikom a úrokovým rizikom bankovej knihy; HOME-HOST spolupráca - od materských bánk sa požaduje dokázanie (aj empirické) vhodnosti korelačnej matice.

3 KVALITATÍVNE POŽIADAVKY

Proces ICAAP vyžaduje od bánk splnenie cieľov v nasledujúcich vecných oblastiach:[10]

a) **identifikácia rizík** - 6 bánk implementovalo vlastnú lokálnu metodiku, 9 bánk implementovalo skupinovú metodiku. Banky sa zamerali na riziká Piliera I, nedostatočne bolo vyhodnotené riziko koncentrácie, reziduálne riziko. V rámci Piliera II bolo zahrnuté úrokové riziko bankovej knihy – takmer vo všetkých bankách, ostatné riziká len sporadicky. Riziko likvidity, reputačné, strategické riziko – boli uplatnené kvalitatívne postupy, kapitálový vankúš.

b) **vplyv diverzifikácie** - 4 banky využili efekt diverzifikácie, pričom len u jednej bol akceptovaný. Problém je v nedostatočnom vysvetlení uplatnených efektov.

c) **agregácia rizík**

d) **porovnanie Piliera I a Piliera II**

e) **dostupné finančné zdroje (AFR)** - Prístup bánk k definícii vnútorného kapitálu bol veľmi rozdielny a často krát jedinečný. Regulatórny kapitál rovný vnútornému kapitálu použilo 6 bánk (išlo o malé a stredné banky). 8 bánk zahrnulo do AFR zisk bežného roka, nie vo všetkých prípadoch to bolo dohľadom akceptované. Zahrnuté boli aj iné položky (napr. oceňovacie rozdiely, úpravy reálnej hodnoty aktív a pod.) - 4 banky – prístup k posúdeniu je

[10] Pročková, M. *ICAAP - kvalitatívne požiadavky* : *výskumná správa*. Bratislava: NBS. 2009.

veľmi individuálny. Úlohou dohľadu nie je preddefinovať položky, ktoré si banky môžu zahrnúť do vnútorného kapitálu, vyjadruje názor na koncept vnútorného kapitálu.

f) **plánovanie kapitálu** - Úlohou riadenia kapitálu v banke je plánovať, alokovať a riadiť kapitál tak, aby sa maximalizovala tvorba hodnôt pre akcionárov. Dôležitá je formulácia kapitálových cieľov v procese plánovania a kontrolingu. Plánovanie kapitálu je zabezpečované prevažne v ročnom horizonte, len niektoré banky prezentovali strednodobý horizont plánovania.

g) **stresové testovanie** - 2 banky zahrnuli do svojho hodnotenia výsledky stresových testov. Výsledky stres testov boli súčasťou plánovacieho procesu resp. boli premietnuté do výšky kapitálového vankúša. Vo väčšine bánk je realizované stresové testovanie jednotlivých rizík (kreditné riziko, trhové riziká, úrokové riziko bankovej knihy, riziko likvidity, operačné riziko). V 4 bankách bol konštatovaný nedostatočný systém stresového testovania.

h) **kultúra vedenia spoločnosti a test použitia (corporate governance and use test)** - Vo všetkých bankách bola na úrovni predstavenstva a dozorných orgánov prijatá stratégia. Organizácia riadenia bola vyhodnotená vo väčšine bánk ako uspokojivá, dokumentácia rovnako. Nedostatky boli konštatované najmä v procese implementácie. Integrácia ICAAP-u do riadiacich a rozhodovacích procesov je základným faktorom úspešného a zdravého risk manažmentu. Nemalo by to byť len cvičenie a nič nehovoriaci reporting. Implementácia znamená mať integrovaný koncept plánovania ekonomického kapitálu, vytvorenie stratégie, ICAAP musí byť súčasť rozpočtových pravidiel. Banky by mali zabezpečiť špecifické školenia pre široký okruh zamestnancov, aby bol tento prístup k riadeniu a kultúre banky správne pochopený. Test použitia bol ako uspokojivý vyhodnotený v 2 bankách, banky zaviedli reporting, proces plánovania kapitálu, ale absentuje komplexný proces kontrolingu vo väzbe na alokáciu kapitálu na nižšie organizačné zložky banky resp. vo väzbe na obchodné rozhodnutia banky, proces adekvátnych rozhodnutí na základe stresových testov, špecifické školenia, budovanie kultúrneho povedomia.

ZÁVER

Vnútorný proces hodnotenia kapitálovej primeranosti prináša dva nové aspekty pohľadu na kapitálovú primeranosť. Po prvé, zavádza systém na hodnotenie a riadenie primeranosti vnútorného kapitálu samotnou bankou a po druhé, zavádza do výpočtu kapitálovej

požiadavky aj nové riziká, ktoré nie sú súčasťou prvého piliera. Mnohé z týchto rizík banky v SR síce identifikujú, ale nekvantifikujú ich a nevytvárajú k nim kapitálovú požiadavku, prípadne používajú na ich vyčíslenie nevhodnú metodiku. Nedostatočnú implementáciu možno konštatovať aj z pohľadu nedostatočného splnenia kvalitatívnych predpokladov, najmä zavedenia ICAAP-u do rozhodovacích procesov.

„Príčinou zavedenia druhého piliera do procesu hodnotenia bánk zo strany regulátora bola skutočnosť, že ďalšie rozširovanie a prestavba prvého piliera v smere jeho individualizácie, teda prispôsobenia kvalitatívnych požiadaviek by si vyžadovalo obrovské medzinárodné úsilie a politickú vôľu národných regulátorov zjednotiť sa. Takáto vôľa na celosvetovom fóre je nepredstaviteľná, a preto boli sformulované len obecné kvalitatívne požiadavky na bankový dohľad, a jeho úlohy a spôsob ako to dosiahnuť v konkrétnej krajine ostali na samotnom regulátorovi.“[11]

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Basel Committee on Banking Supervision: *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: A Revised Framework. Comprehensive Version:* 2006. Dostupné na: www.bis.org [citované 14. októbra 2012]

[2] Bessis, J. *Risk management in banking*. Chichester: John Wiley & Sons Ltd. 2002. ISBN 0-471-89336-6.

[3] Committee of European Banking Supervisors: *Consultation Paper: Application of the Supervisory Review Process under Pillar II. (CP03 Revised)*: 2005. Dostupené na: http://www.eba.europa.eu/ [citované 14. októbra 2012]

[4] Hintoš, P. *Meranie rizík v ICAAP, kvantitatívne požiadavky* : *výskumná správa*. Bratislava: NBS. 2009.

[5] Jílek, J. *Finanční rizika*. Praha: GRADA Publishing. 2000. ISBN 80-7169-579-3.

[6] Klimiková, M. *EVA* : *výskumná správa*. Bratislava: NHF EU. 2011.

[7] Klimiková, M. *Implementácia ICAAP* : *výskumná správa*. Bratislava: NHF EU. 2011.

[8] Pročková, M. *ICAAP - kvalitatívne požiadavky* : *výskumná správa*. Bratislava: NBS. 2009.

[11] Tašková, J. *Východiská implementácie ICAAP (Internal capital assesment process) v komerčných bankách* : *výskumná správa*. Žilina: DBS. 2011. s. 1.

[9] Sivák, R. - Gertler, Ľ. - Kováč, U. *Riziká a modely vo financiách a v bankovníctve*. Bratislava: Sprint dva. 2010. ISBN 978-80-89393-44-2.

[10] Tašková, J. *Východiská a prvé skúsenosti z implementácie ICAAP* : *výskumná správa*. Žilina: DBS. 2008.

[11] Tašková, J. *Východiská implementácie ICAAP (Internal capital assesment process) v komerčných bankách* : *výskumná správa*. Žilina: DBS. 2011.

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Slavomír Faltus, Ing.

slavomirfaltus@gmail.com

Meno školiteľa: doc. Ing. Pavol Ochotnický, CSc.

ANALÝZA CYKLOV PRI PÔSOBENÍ VLÁDNEHO SEKTORA

ANALYSIS OF CYCLES AND EFFECTS OF THE GOVERNMENT SECTOR

Martin Feješ
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

V príspevku analyzujeme cyklické vlnenie jednotlivých premenných modelu pri využití znalosti diferenčných rovníc. Skúmame zmeny v správaní cyklov premenných modelu a ich konvergencie k rovnováhe. Predpokladá sa, že vládny sektor ovplyvňuje ekonomický vývoj proticyklicky, pričom kladieme dôraz na dôležitosť správneho načasovania politiky. Oneskorené proticyklické opatrenia zo strany vlády (resp. výdavky vlády) môžu mať nežiaduce dôsledky pre ekonomický cyklus a ekonomickú rovnováhu.

JEL: E32, E62

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: ekonomický cyklus, model, diferenčné rovnice, vládny sektor, rovnováha

ABSTRACT

In this paper we analyze the cyclical movement of the variables in a simple model, using the knowledge of differential equations. We examine changes in the behavior of the cycles of the variables and their convergence to equilibrium. It is assumed that the government sector affects economic development counter-cyclically, where we put emphasis to the importance of right policy timing. Lagged counter-cyclical measures made by government could have unwanted consequences to economic cycle and economic equilibrium.

KEYWORDS: business cycle, model, differential equation, government sector, equilibrium

ANALÝZA CYKLOV PRI PÔSOBENÍ VLÁDNEHO SEKTORA

ÚVOD

Z makroekonómie je známe, že pri analýze rovnováhy na trhu tovarov sa skúma vzťah zvýšenia investícií a agregovaného dopytu. Zvýšenie investícií sa prenáša cez multiplikátor na rast agregovaného dopytu a teda aj celkový output. Ekonóm Paul A. Samuelson spojil model flexibilného akcelerátora s multiplikátorovou analýzou, v ktorom zvýšenie príjmu generovaného zvýšením investičného dopytu (multiplikátor) bude mať za následok zvýšenie žiaducej úrovne hodnoty kapitálu (akcelerátor). Model predikoval cykly za určitých podmienok so záverom, že tieto hospodárske cykly by mohli byť výsledkom síl, ktoré popisuje práve multiplikačno-akceleračný model[1]. V príspevku pracujeme s viacerými modifikáciami modelu doplneného o proticyklické reakcie vládneho sektora. Skúmame dôležitosť a dopad pohotovej a oneskorenej reakcie vládneho sektora na cyklický vývoj a konvergenciu ekonomiky k jej rovnovážnej úrovni.

1. PODMIENKY PRE PARAMETRE MODELU

Podmienky pre parametre sú odvodené na základe riešenia homogénnej diferenčnej rovnice $Y_t - \mu_1 Y_{t-1} + \mu_2 Y_{t-2} = \mu_0$, pričom $\mu_0 = 0$. Nech riešením rovnice je výraz $Y_t = A\lambda^t$. Jeho dosadením do homogénnej rovnice riešime nasledovný vzťah[2]:

$$A\lambda^t - \mu_1 A\lambda^{t-1} + \mu_2 A\lambda^{t-2} = 0 \qquad (1)$$

respektíve po úprave kvadratickú rovnicu:

$$\lambda^2 - \mu_1\lambda + \mu_2 = 0 \qquad (2)$$

[1] HUSÁR, J., SZOMOLÁNYI, K.: Modelovanie ekonomických procesov I. Bratislava. Vydavateľstvo EKONÓM, 2005, str. 57.
[2] Pozri bližšie PENTECOST, E.J.: Macroeconomics: an open economy approach. ST. MARTIN´S PRESS, INC., 2000.

Jednotlivé parametre modelu sú nastavené tak, aby model oscilačne konvergoval k rovnovážnej hodnote a teda pre diskriminant rovnice (2) musí platiť, že $\Delta = \mu_1^2 - 4\mu_2 < 0$. Dodatočným odvodením získame podmienky stability modelu $\mu_1^2 < 4\mu_2$ (3) a $\mu_1 < 1$ (4), ktoré zabezpečia, že oscilácie premenných budú tlmivé a teda konvergujúce ku svojej rovnovážnej hodnote[3].

2. MODEL [I]

Východiskový model budeme ďalej skúmať v modifikovanej podobe[4], pričom abstrahujeme od prítomnosti zahraničia (predpoklad uzavretej ekonomiky). Skúmaný model má tvar[5]:

Identita:	$Y_t = C_t + I_t + G_t$	$Y_0 = 100 \quad Y_1 = 150$
Spotreba:	$C_t = \alpha_0 + \alpha_1 Y_{t-1}$	$\alpha_0 = 30 \quad \alpha_1 = 0.7$
Investície:	$I_t = a(Y_{t-1} - Y_{t-2}) + \beta_0$	$a = 0.8 \quad \beta_0 = 150$
Vládny sektor:	$G_t = \gamma(\overline{Y} - Y_t)$	$\gamma = 0.6$

Spotrebitelia sa rozhodujú o svojej spotrebe v závislosti od minulého príjmu a za predpokladu konštantnej výšky autonómnej spotreby. Pri investíciách sa predpokladá, že vybudovanie a dodanie investície trvá určitý čas, teda investície v aktuálnom období závisia od rozhodnutia kúpiť ich, ktoré sa uskutočnilo ešte v predchádzajúcom období. Rovnako ako pri spotrebe aj pri investíciách model uvažuje konštantnú výšku autonómnych investícii. Zásadnou modifikáciou modelu je rovnica vládneho sektora, ktorý promptne reaguje na vývoj ekonomiky proticyklickými opatreniami. V prípade, že skutočný produkt je nad svojou

[3] Pre podrobnejšie spracovanie problematiky diferenčných rovníc pozri GANDOLFO, G.: *Economic Dynamics*: Springer, 1997.

[4] Poznamenajme, že uvedený model nie je modelom komplexným. Avšak pre poznanie rozoberanej problematiky postačuje, pomáha vysvetliť a pochopiť predmet skúmania.

[5] Parametre modelu nie sú ekonometricky odhadované. Pre účely tohto príspevku boli hodnoty premenných $Y_0, Y_1, \alpha_0, \beta_0$ stanovené iba príkladne na prezentačné účely. Hodnoty parametrov α_1, a, γ boli stanovené v súlade s podmienkami (3) a (4).

potenciálnou hodnotou, tak vláda znižuje vládne výdavky, čím tlmí explozívnosť cyklu a predchádza vzniku možných inflačných tlakov, a opačne.

Dráhu outputu Y_t vypočítame pomocou vzťahu odvodeného dosadením jednotlivých rovníc modelu do identity

$$\begin{aligned} Y_t &= C_t + I_t + G_t \\ Y_t &= \alpha_0 + \alpha_1 Y_{t-1} + a\left(Y_{t-1} - Y_{t-2}\right) + \beta_0 + \gamma\left(\bar{Y} - Y_t\right) \\ (1+\gamma)Y_t &= (\alpha_1 + a)Y_{t-1} - aY_{t-2} + \alpha_0 + \beta_0 + \gamma\bar{Y} \end{aligned}$$

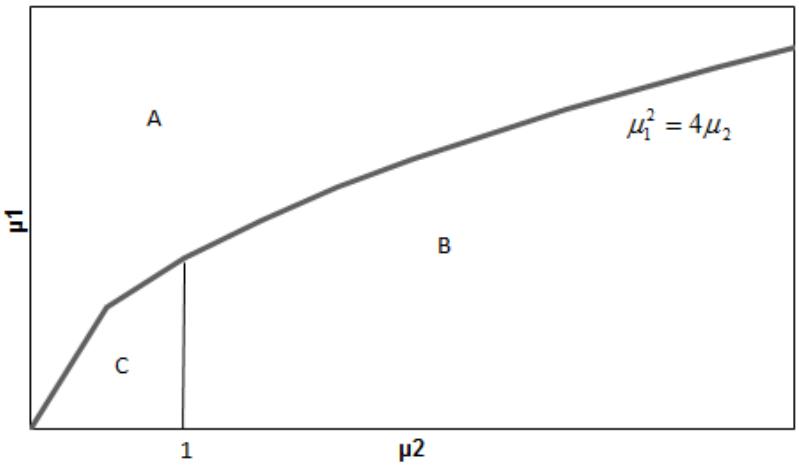
a následne môžeme rovnicu zapísať v tvare:

$$Y_t = \mu_0 + \mu_1 Y_{t-1} - \mu_2 Y_{t-2} \qquad (5),$$

pričom platí, že $\mu_0 = \dfrac{\alpha_0 + \beta_{0t} + \gamma\bar{Y}}{1+\gamma}$ (6), $\mu_1 = \dfrac{\alpha_1 + a}{1+\gamma}$ (7) a $\mu_2 = \dfrac{a}{1+\gamma}$ (8) za podmienky $\gamma \neq -1$. Práve parametre μ_1 a μ_2 sú určujúce pri charaktere vývoja dráhy outputu. Nižšie uvedený graf zobrazuje závislosť parametrov μ_1 a μ_2. Graf je rozdelený na tri sektory A, B a C. Nastavenie hodnôt parametrov vzťahujúcich sa na sektor B má za následok explozívny cyklický vývoj dráhy outputu, kým v sektore C sú cykly tlmivé. Vidíme, že parametre sú predelené výrazom $1+\gamma$. Ten znižuje hodnotu parametrov a teda posúva model do sektoru C, čím ho robí stabilným[6].

[6] PENTECOST, E.J.: Macroeconomics: an open economy approach. ST. MARTIN´S PRESS, INC., 2000. str. 342.

Obr. 1 Závislosť parametrov μ_1 a μ_2.



Zdroj: vlastné výpočty

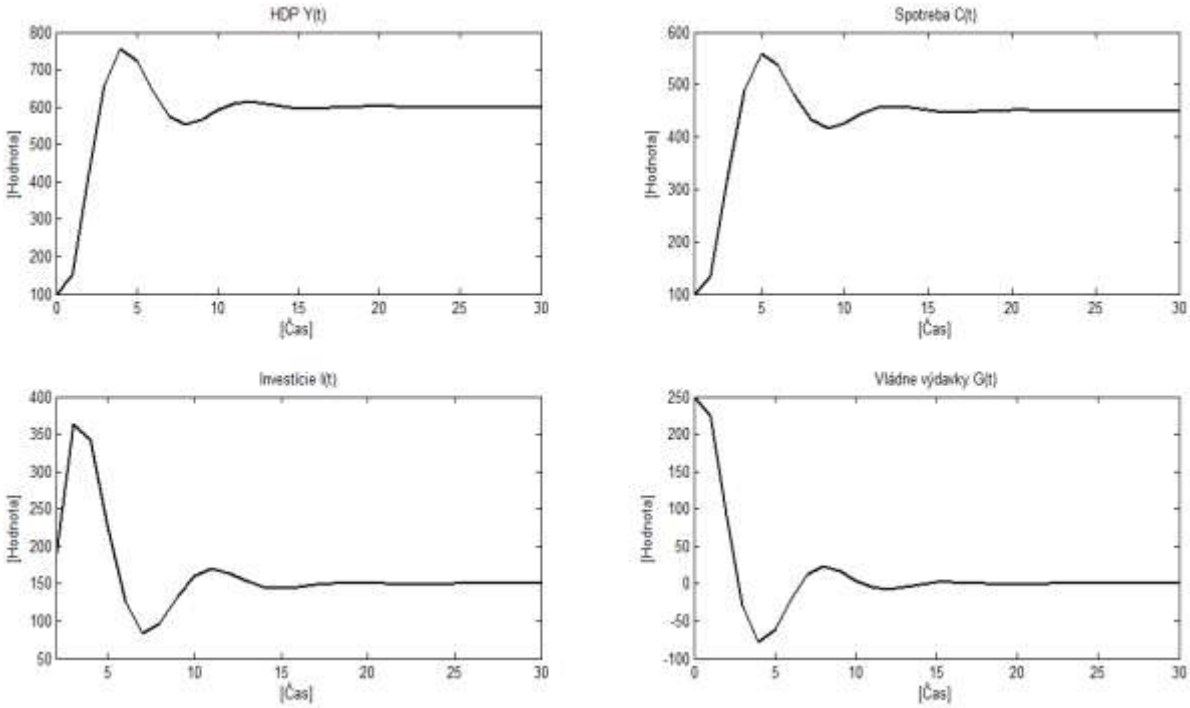
Output bude konvergovať oscilačne a tlmivo ku svojej rovnovážnej úrovni

$$\bar{Y} = \mu_0 + \mu_1\bar{Y} - \mu_2\bar{Y}\text{, resp. } \bar{Y} = \frac{\alpha_0 + \beta_0}{1 - \mu_1 + \mu_2 - \gamma(\mu_1 - \mu_2)}, \qquad (9)$$

Zakomponovanie vládnych výdavkov ako proticyklickej premennej spôsobuje, že oscilácie (vlnenie) nie je také výrazné a premenné konvergujú ku svojim rovnovážnym hodnotám v oveľa kratšom horizonte. Viď grafické znázornenie na Obr. 1[7].

[7] Číselné podklady ku grafom pripájame ako súčasť prílohy č.1.

Obr. 2 Dráhy jednotlivých premenných modelu [I]



Zdroj: vlastné výpočty

3. MODEL [II]

V modeli [II] predpokladajme, že vláda nedokáže promptne reagovať na cyklický vývoj ekonomiky, ale s istým oneskorením $t-1$. Rovnica vládnych výdavkov bude preto definovaná ako $G_t = \gamma(\overline{Y} - Y_{t-1})$. Parametre ponecháme zachované z modelu [I].

Identita:	$Y_t = C_t + I_t + G_t$	$Y_0 = 100 \quad Y_1 = 150$
Spotreba:	$C_t = \alpha_0 + \alpha_1 Y_{t-1}$	$\alpha_0 = 30 \quad \alpha_1 = 0.7$
Investície:	$I_t = a(Y_{t-1} - Y_{t-2}) + \beta_0$	$a = 0.8 \quad \beta_0 = 150$
Vládny sektor:	$G_t = \gamma(\overline{Y} - Y_{t-1})$	$\gamma = 0.6$

Dráhu outputu Y_t vypočítame pomocou vzťahu odvodeného dosadením jednotlivých rovníc modelu do identity:

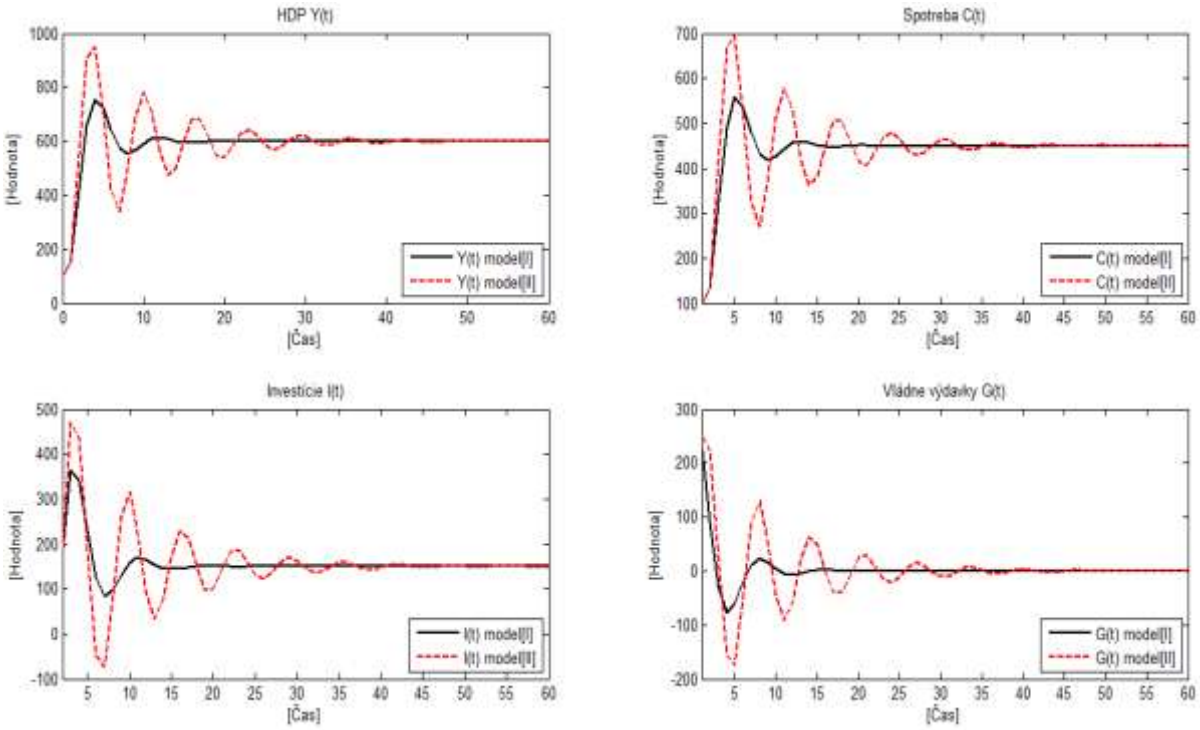
$$Y_t = \mu_0 + \mu_1 Y_{t-1} - \mu_2 Y_{t-2} \qquad (10)$$

za predpokladu, že $\mu_0 = \alpha_0 + \beta_0 + \gamma\bar{Y}$ (11), $\mu_1 = \alpha_1 + a - \gamma$ (12) a $\mu_2 = a$ (13). Output bude konvergovať oscilačne a tlmivo ku svojej rovnovážnej úrovni. Úroveň rovnovážneho outputu možno vyjadriť ako:

$$\bar{Y} = \frac{\alpha_0 + \beta_0}{1 - \mu_1 + \mu_2 - \gamma} \qquad (14)$$

Grafické znázornenie dráh jednotlivých premenných v modeli [II] ako aj ich porovnanie s dráhami premenných v modeli [I] uvádzame na Obr. 2.

Obr. 3 Dráhy jednotlivých premenných modelu [II] o porovnaní s modelom [I]



Zdroj: vlastné výpočty

Vidíme, že oneskorená reakcia vlády (vynakladanie vládnych výdavkov) má za následok menšiu stabilitu modelu ako v prípade promptných reakcií vlády. Prvok destabilizácie sa vnáša cez hodnoty parametrov μ_0, μ_1 a μ_2. Vo vzťahoch (11), (12) a (13) v porovnaní so vzťahmi (6), (7) a (8) už nefiguruje menovateľ $1+\gamma$, ktorý znižoval celkovú hodnotu parametrov μ_0, μ_1 a μ_2.

ZÁVER

V prípade promptných reakcií vlády na ekonomický vývoj dochádza k relatívnej rýchlej konvergencii ekonomiky k rovnovážnej úrovni. Oneskorenie reakcie vládneho sektora, čo i len o jedno sledované obdobie, má za následok cyklické rozkolísanie ekonomiky.

Amplitúda, ako aj frekvencia vlnenia je vyššia a jednotlivé premenné konvergujú ku rovnovážnym hodnotám v oveľa dlhšom časovom horizonte. Z uvedeného možno vyvodiť záver, že oneskorené opatrenia vlády na konkrétnu situáciu v ekonomike môže viesť k destabilizácií ekonomických procesov.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] CLEMENTS, D.: An Introduction to Mathematical Models in Economic Dynamics. Washington. Polygonal Publishing House, 1984. 169 s. ISBN 0-946536-90-2

[2] GANDOLFO, G.: Economic Dynamics. Study Edition. Heidelberg. Springer - Verlag Berlin, 1997. 675 s. ISBN 3-540-62760-X.

[3] HUSÁR, J.: Makroekonomická analýza. Bratislava. Vydavateľstvo EKONÓM, 2007. 343 s. ISBN 978-80-225-2366-0.

[4] HUSÁR, J., SZOMOLÁNYI, K.: Modelovanie ekonomických procesov I. Bratislava. Vydavateľstvo EKONÓM, 2005. 224 s. ISBN 80-225-2082-9.

[5] PENTECOST, E.J.: Macroeconomics: an open economy approach. ST. MARTIN´S PRESS, INC., 2000. 410s. ISBN 0-312-23368-X.

[6] SHONE, R.: Economic Dynamics. Phase Diagrams and Their Economic Application, Cambridge University Press, NY. 2002. 700s. ISBN - 13 978-0-511-07676-3.

KONTAKTNÉ ÚDAJE

Ing. Martin FEJEŠ

E-mail: martinfeje@gmail.com

Školiteľ: Prof. Ing. Mgr. ek. Jaroslav Husár, CSc.

PRÍLOHA Č.1

Číselný podklad (obr č.2)				
Čas	Príjem Y(t)	Spotreba C(t)	Investície I(t)	Vládne výdavky G(t)
0	100.00			250.00
1	150.00	100.00		225.00
2	428.13	135.00	190.00	85.94
3	663.87	329.69	372.50	-31.93
4	745.81	494.71	338.59	-72.91
5	704.77	552.07	215.56	-52.38
6	625.31	523.34	117.16	-12.66
7	571.35	467.72	86.44	14.33
8	560.48	429.94	106.83	19.76
9	577.28	422.34	141.31	11.36
10	598.46	434.09	163.44	0.77
...	...	...	...	...
28	600.02	450.04	149.99	-0.01
29	599.99	450.01	149.97	0.00
30	599.98	449.99	149.98	0.01

Číselný podklad (obr č.3)				
Čas	Príjem Y(t)	Spotreba C(t)	Investície I(t)	Vládne výdavky G(t)
0	100.00			
1	150.00	100.00		250.00
2	550.00	135.00	190.00	225.00
3	910.00	415.00	470.00	25.00
4	950.00	667.00	438.00	-155.00
5	702.00	695.00	182.00	-175.00
6	422.00	521.40	-48.40	-51.00
7	340.40	325.40	-74.00	89.00
8	482.80	268.28	84.72	129.80
9	690.48	367.96	263.92	58.60
10	784.24	513.34	316.14	-45.24
...	...	...	...	...
58	599.17	449.83	149.22	0.12
59	599.37	449.42	149.53	0.41
60	600.03	449.56	150.16	0.32

INTRAREGIONÁLNE VZŤAHY V REGIÓNE ZÁPADNÉHO BALKÁNU A ICH VPLYV NA INTEGRAČNÉ PROCESY REGIÓNU DO EÚ

INTRAREGIONAL RELATIONS IN THE WESTERN BALKANS REGION AND THEIR IMPACT ON THE INTEGRATION PROCESS OF THE REGION INTO THE EU

Petra Gabrielová
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Príspevok sa zaoberá súčasným stavom intraregionálnych vzťahov na západnom Balkáne a ich vplyvom na integračné procesy jednotlivých krajín regiónu do EÚ. Prvá časť sa venuje otázke budovania regionálnej spolupráce ako jednej z hlavných podmienok prehlbovania vzťahov EÚ s krajinami západného Balkánu. Druhá časť príspevku následne rozoberá hlavné sporné otázky vstupujúce do bilaterálnych vzťahov medzi krajinami regiónu.

JEL: F15, F59, O19, P52

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: západný Balkán, integrácia do EÚ, regionálna spolupráca, intraregionálne vzťahy

ABSTRACT

The article analyzes current state of intraregional relations in the Western Balkans and their impact on the integration processes of individual countries of the region to the EU. First part deals with the issue of creating a regional cooperation as one of the main conditions for deepening of the relations between the EU and countries of the Western Balkans. Second part of the article consequently analyzes the most important contentious issues affecting the bilateral relations between the countries of the region.

KEYWORDS: Western Balkans, integration to EU, regional cooperation, intraregional relations

INTRAREGIONÁLNE VZŤAHY V REGIÓNE ZÁPADNÉHO BALKÁNU A ICH VPLYV NA INTEGRAČNÉ PROCESY REGIÓNU DO EÚ

ÚVOD

Po balkánskej kríze v 90-tych rokoch sa Európska únia rozhodla v regióne západného Balkánu aplikovať regionálny prístup, ktorého základným cieľom bolo dosiahnuť väčšiu stabilitu vzťahov medzi krajinami zapojenými do konfliktov po rozpade bývalej Juhoslávie a v konečnom dôsledku tak normalizovať vzťahy medzi nimi. Jednou z hlavných súčastí tohto prístupu EÚ je už od prijatia Solúnskej agendy pre západný Balkán v roku 2003 podpora regionálnej spolupráce, ktorej základom je vybudovanie a utužovanie vzájomných ekonomických i politických vzťahov medzi krajinami regiónu. V dnešnej dobe, viac ako dekádu po posledných ozbrojených konfliktoch na území západného Balkánu, sú vzťahy medzi krajinami regiónu síce umiernené, avšak situáciu v regióne nemožno považovať za plne stabilnú vzhľadom na viaceré pretrvávajúce bilaterálne spory medzi susedskými krajinami. Vzťahy medzi krajinami regiónu sú stále poznačené vojnou, pričom vyriešenie sporných otázok by malo byť primárne v záujme jednotlivých štátov, či už s ohľadom na zlepšenie vzájomných bilaterálnych vzťahov alebo s ohľadom na zlepšenie svojej pozície v integračnom procese do Európskej únie. Regionálna spolupráca v prípade krajín západného Balkánu totiž predstavuje jednu zo špecifických podmienok ich integračného procesu.

1 REGIONÁLNA SPOLUPRÁCA AKO PODMIENKA INTERGRÁCIE REGIÓNU

„Politické vzťahy spoločenstva k západnému Balkánu sú po skúsenostiach s rozširovaním Únie postavené na zdôrazňovaní dvoch prvkov: regionálnej spolupráce a kondicionality.[1] Kým v prípade krajín strednej a východnej Európy bol proces regionálnej integrácie skôr prirodzeným dôsledkom ako podmienkou európskej integrácie, pre krajiny západného Balkánu je vzhľadom na stále aktuálnu tendenciu k národnej izolácii a politickej nestabilite regionálna integrácia nevyhnutnosťou. V roku 1991 došlo v súvislosti s rozpadom

[1] Fodorová, V. – Grančay, M. – Szikorová, N. *Integrácia západného Balkánu a Turecka do európskej únie: Kniha 1 – Komplexný pohľad.* Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2012. S. 48. ISBN978-80-225-3383-6

bývalej Juhoslávie k ekonomickej a politickej dezintegrácii regiónu, a to aj napriek existencii takých faktorov ako sú spoločné historické väzby, geografická blízkosť či podobná úroveň dosiahnutého stupňa rozvoja, ktoré by mali viesť ku koordinácii, spolupráci a ekonomickej integrácii. A práve prostredníctvom špecifickej podmienky úzkej regionálnej spolupráce chce Európska únia docieliť obnovenie kedysi blízkych vzťahov medzi krajinami západného Balkánu, ktoré v minulosti tvorili relatívne jednotný ekonomický a politický celok. V rámci Juhoslávie predstavoval medzištátny obchod vždy veľmi významnú súčasť celkového obchodu jednotlivých krajín, avšak v dôsledku vojnových konfliktov a úplného rozpadu spoločného trhu došlo k zničeniu pôvodných obchodných vzťahov, distribučných štruktúr a infraštruktúry, čo malo v povojnovom období veľmi negatívny vplyv na možnosť obnovenia úzkej ekonomickej spolupráce medzi krajinami. Intaregionálny obchod teda od začiatku 90-tych rokov postupne klesal a až do súčasnosti je na veľmi nízkej úrovni.[2]

Budovanie regionálnej spolupráce na západnom Balkáne predstavuje na jednej strane jednu z hlavných priorít Európskej únie, na strane druhej však možno konštatovať, že jej postup v tejto oblasti je často veľmi protichodný. V posledných rokoch došlo pod záštitou Únie k značnému zapojeniu regiónu do širších európskych projektov, ako bola nová dohoda CEFTA (Central European Free Trade Agreement), ktorá umožnila vytvorenie zóny voľného obchodu v regióne západného Balkánu, vznik Energetického spoločenstva pre juhovýchodnú Európu, ktoré vytvorilo právny základ pre regionálne integrovaný trh s energiami, zavedenie integrovaného pohraničného manažmentu či mnohých iniciatívy zameraných na boj s klimatickými zmenami. V súlade s týmito krokmi EÚ smerujúcimi k postupnému začleneniu regiónu do svojich štruktúr prebehli v krajinách západného Balkánu mnohé reformné procesy, ktorých hlavným pohonným faktorom bola vidina plného členstva v Únii. V posledných rokoch však začala EÚ vysielať regiónu negatívne signály ohľadom jeho skorého začlenenia, opierajúce sa hlavne o argumenty obmedzenej absorpčnej a integračnej kapacity, ako aj únavy z rozširovania. Tento postoj EÚ už v súčasnosti vedie politické elity ako aj obyvateľstvo krajín západného Balkánu k pochybnostiam ohľadom toho, či sa prísľub budúceho členstva niekedy skutočne premení na realitu. Pokiaľ sa na celú problematiku pozrieme komplexne, kladieme si otázku či za daného vývoja nemôže dôjsť k negatívnemu obratu v procese budovania regionálnej spolupráce. Spory medzi krajinami vyplývajúce zo zložitého historického vývoja regiónu sú totiž stále hlboko zakorenené v jednotlivých národoch a je

[2] Grupe, C. – Kušič, S. Intra-regional cooperation in the Western Balkans: Under which conditions does it foster economic progress? *Discussion paper 37.* London: centre for the Study of Global Governance, 2005. S. 7.

otázne, či doteraz dosiahnutá úroveň spolupráce a interdependencie medzi nimi bude v budúcnosti postačovať na zabezpečenie a udržanie dobrých susedských vzťahov v regióne aj v prípade, že integrácia západného Balkánu nebude prebiehať podľa predpokladov Európskej únie a očakávaní krajín tohto regiónu.[3]

Z uvedeného nám vyplýva, že regionálna spolupráca medzi krajinami západného Balkánu a samotná integrácia regiónu do EÚ, sú závislými premennými, ktoré sa momentálne ocitli v začarovanom kruhu. Stabilné intraregionálne vzťahy sú na jednej strane podmienkou ďalšieho postupu integrácie jednotlivých krajín a na druhej strane je práve perspektíva členstva v Únii hlavným stimulom pre rozvoj regionálnej spolupráce. Táto vzájomná prepojenosť by nebola problematická, pokiaľ by do nej nevstupoval faktor rastúcej otáznosti budúceho členstva všetkých krajín západného Balkánu. Pomalý proces a neistý výsledok integračných procesov totiž logicky vedie k nízkej motivácii krajín riešiť pretrvávajúce vzájomné problémy, čo spätne vplýva na nedostatočné plnenie špecifických podmienok EÚ v prístupových procesoch jednotlivých krajín regiónu. V ďalšej časti budeme analyzovať hlavné sporné otázky vstupujúce do bilaterálnych vzťahov medzi krajinami západného Balkánu a ich priamy alebo potenciálny budúci vplyv na integračné snahy krajín.

2 HLAVNÉ SPORNÉ OTÁZKY VSTUPUJÚCE DO BILATERÁLNYCH VZŤAHOV MEDZI KRAJINAMI REGIÓNU

Medzi hlavné problémy, ktoré bránia výraznému zlepšeniu bilaterálnych vzťahov medzi krajinami regiónu patria nedoriešené spory ohľadom vzájomných hraníc a nevyriešená otázka utečencov, resp. vysídlencov. V popredí problému vytýčenia hraníc stojí otázka, či by mali medzi krajinami byť zachované hranice z obdobia po druhej svetovej vojne (teda hranice vytýčené v rámci Juhoslávie), alebo hranice z obdobia pred druhou, resp. dokonca prvou svetovou vojnou (teda z obdobia pred vznikom Kráľovstva Srbov, Chorvátov a Slovincov). Krajiny regiónu otvárajú túto diskusiu hlavne v súvislosti so snahou o rozšírenie svojho územia, alebo získania iných výhod ako je prístup k otvorenému moru či významným pozemským a vodným dopravným spojeniam. Problematická otázka ohľadom utečencov a vysídlencov je dôsledkom vojnových rokov, pričom ani po toľkých rokoch nedošlo

[3] Delević, M. Regional cooperation in the Western Balkans. *Chaillot Paper*. Paris: European Union Institute for Security Studies, July 2007. No. 104, pp. 5-8. ISBN 978-92-9198-115-1

k značnému pokroku v riešení tejto citlivej oblasti. Treba však poznamenať, že krajiny západného Balkánu do súčasnej doby vytvorili medzi sebou podmienky na úzku spoluprácu zameranú na riešenie tejto oblasti.

Chorvátsko a Srbsko majú vzájomné nezhody tak ohľadom hraníc, ako aj ohľadom hľadaných osôb, utečencov a vysídlencov, pričom medzi krajinami v týchto otázkach dochádza len k veľmi malým pokrokom vzhľadom na pretrvávajúce vzájomné nepriaznivé vzťahy. V roku 1999 podalo Chorvátsko na Medzinárodnom súdnom dvore podnet na začatie súdneho procesu voči Srbsku pre spáchanie genocídy, a to na základe vojnových zločinov spáchaných srbskou stranou vo Vukovare v roku 1991. Odpoveďou Srbska bolo spätné obvinenie z genocídy, ktorú Belehrad podal v januári 2010 odvolávajúc sa na chorvátsku vojenskú operáciu Búrka v roku 1995. V prípade týchto sporov sa však predpokladá, že ak obe krajiny nestiahnu svoje žaloby dobrovoľne, súd ich čoskoro zamietne z dôvodu nedostatočného právneho opodstatnenia pre použitie pojmu genocída v oboch prípadoch. Problémom medzi týmito krajinami ostáva aj status srbského obyvateľstva, ktoré opustilo Chorvátsko v roku 1995 počas vojenských útokov chorvátskej armády, a jeho majetkov na území Chorvátska. Niektorí srbskí Chorváti sa po skončení bojov vrátili naspäť do krajiny svojho pôvodu, avšak väčšina ostala natrvalo v Srbsku bez akýchkoľvek právnych nárokov na svoje majetky, ktoré pod tlakom udalostí opustili v časovej tiesni počas vojny. Spor medzi Chorvátskom a Srbskom predstavuje aj spoločná hranica pozdĺž rieky Dunaj, ktorej určenie je významné vzhľadom na kontrolu plavby po rieke. Dunaj totiž predstavuje významnú medzinárodnú vodnú cestu, a teda aj ekonomickú tepnu pre všetky krajiny, ktorými preteká. Z tohto dôvodu má Srbsko záujem na rozšírení hranice stredom pozdĺž toku rieky, kým Chorvátsko požaduje medzinárodné uznanie súčasného stavu hraníc stanoveného ešte pred vojnou, podľa ktorého prislúchajú oba brehy rieky Dunaj chorvátskej strane. Všetky tieto vzájomné spory medzi Chorvátskom a Srbskom síce momentálne neovplyvňujú významnou mierou postup integračných procesov ani u jednej z krajín, avšak do budúcnosti môžu predstavovať hlavne pre srbskú stranu značnú prekážku pri pristúpení do EÚ. Pokiaľ by sa totiž Chorvátsko po svojom vstupe do Európskej únie rozhodlo využiť svoje postavenie člena EÚ, ako to bolo napríklad aj v jeho prípade so Slovinskom, a blokovať pokračovanie prístupového procesu Srbska do vyriešenia sporných otázok, Srbsko by muselo minimálne pristúpiť ku kompromisu, alebo úplne ustúpiť od svojich nárokov.[4]

[4] Vesnić-Alujevič, L. *European Integration of Western Balkans: From Reconciliation To European Future*. Brussels: Centre for European Studies. 2012.

Srbsko má taktiež mnoho nevyriešených problémov s Bosnou a Hercegovinou. Jednak ide o spornú hranicu medzi krajinami v severnej a strednej časti rieky Drina, ktorá dodnes nebola definitívne vymedzená, a jednak o práva na nehnuteľnosti v Srbsku, ktoré pred eskaláciou konfliktu patrili Bosne a Hercegovine. Najcitlivejšou otázkou však ostáva rozdielny postoj Srbska k dvom základným entitám Bosny a Hercegoviny. Srbsko preferuje a značne podporuje Republiku srbskú, kým obyvatelia druhej časti Federácia Bosna a Hercegovina sú zo srbskej strany v mnohých oblastiach diskriminovaní. Vzťahy medzi oboma krajinami sú celkovo skôr chladné, Srbsko udržiava blízke vzťahy iba na lokálnej úrovni, teda v oblastiach, kde prevláda srbské obyvateľstvo. Vyriešenie sporov týchto dvoch krajín s ohľadom na vzťahy s EÚ v súčasnosti nepredstavuje prioritu ani pre jednu stranu. Srbsko sa z tohto hľadiska musí orientovať primárne na konsolidáciu vzťahov s Kosovom a Bosna a Hercegovina zase na vnútroštátne usporiadanie a celkovú vnútornú stabilitu.[5]

Bilaterálne vzťahy medzi Srbskom a Čiernou Horou značne ochladli po ich úplnom rozdelení v roku 2006. Už v predchádzajúcom období však postupne dochádzalo k narušaniu úzkych vzťahov, a to napríklad v dôsledku dištancovania sa Čiernej Hory od udalostí v Kosove v roku 1999, či zavedenia voľnejšieho štátoprávneho zväzku v roku 2003. Vzťahy medzi krajinami od osamostatnenia v roku 2006 stagnovali, avšak keď Čierna Hora v októbri 2008 uznala samostatnosť Kosova, došlo opäť k značnému poklesu vzájomných kontaktov medzi krajinami. Medzi vážnejšie bilaterálne spory medzi krajinami patrí vytýčenie vzájomnej hranice v regióne Sandžak, otázka dvojitého občianstva a právna úprava statusu srbskej národnostnej menšiny v Čiernej Hore, ktorá predstavuje skoro jednu tretinu celkovej populácie Čiernej Hory. Všetky tieto problematické oblasti v súčasnosti nijakým spôsobom nezasahujú do priebehu integračných procesov do Európskej únie a podľa nášho názoru ani v budúcnosti nebudú predstavovať prekážku integrácie týchto krajín. Podľa posledného vývoja má síce Čierna Hora dobré vyhliadky na vstup do EÚ v horizonte troch rokov, avšak vzhľadom na historické prepojenie krajín nepredpokladáme, že by krajina ako člen Únie blokovala Srbsko s cieľom získania potenciálnych výhod v týchto problémových oblastiach.[6]

Aj bilaterálne vzťahy ostatných krajín sú poznačené mnohými spormi, avšak ich význam a dopad na integračné procesy krajín regiónu je takmer zanedbateľný. Macedónsko

---

[5] Arapović, A. *Foreign Policy of Bosnia and Herzegovina: Determinants and Perspectives*. Sarajevo : Bemust, 2010. P 120-123. ISBN 978-9958-9892-6-2

[6] Vesnić-Alujevič, L. *European Integration of Western Balkans: From Reconciliation To European Future*. Brussels: Centre for European Studies. 2012.

vedie so Srbskom spor pre status macedónskej pravoslávnej cirkvi, ktorú srbská strana neuznáva ako samostatnú náboženskú vetvu. Chorvátsko a Bosna a Hercegovina vedú diskusie ohľadom pobrežnej hranice, ako aj ohľadom výstavby mostu medzi Komarne a Pelješac, ktorý by zablokoval Bosne prístup k otvorenému moru. Vzájomné rokovania, a teda i celkové vzťahy medzi krajinami však dosahujú značný progres. Spor o určenie hraníc vedie i Čierna Hora a Chorvátsko, avšak tieto sa rozhodli svoj spor riešiť prostredníctvom mediačného konania na Medzinárodnom súdnom dvore.

ZÁVER

Aj napriek tomu, že sa situácia v regióne za posledných 10-15 rokov podstatne zlepšila a je badať postupné prekonanie vzájomných negatívnych emócií, prieskumy verejnej mienky dokazujú, že jednotlivé národy stále považujú svoje susedné krajiny za svojich najväčších nepriateľov. Z tohto hľadiska je treba poznamenať, že zo strany vlád jednotlivých krajín je vyvíjaná iba mierna iniciatíva na zmiernenie nepriateľstva voči susedným krajinám a aj táto je často skôr politickou propagandou ako skutočne účinným krokom. V tomto ohľade však zlyhávajú i opatrenia Európskej únie, ktorá si postavila za cieľ vytvoriť na západnom Balkáne pocit regionálnej spolupatričnosti. Konanie Únie je však značne protichodné pokiaľ vezmeme do úvahy, že na jednej strane sú vyvíjané aktivity s cieľom regionalizácie (napr. spoločné rokovania krajín západného Balkánu a EÚ) a na strane druhej pristupuje v mnohých ohľadoch ku krajinám regiónu vysoko individuálne. Dovolíme si tvrdiť, že prostredníctvom oddelenia prístupových rokovaní s jednotlivými krajinami vybudovala EÚ určitý druh súťaživého prostredia, ktoré v konečnom dôsledku nevedie iba k zdravému konkurenčnému správaniu smerom k progresu reforiem, ale aj k negatívnym dôsledkom ako je zámerné bránenie v postupe integrácie u svojich priamych susedov.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Arapović, A. *Foreign Policy of Bosnia and Herzegovina: Determinants and Perspectives*. Sarajevo : Bemust, 2010. P 120-123. ISBN 978-9958-9892-6-2

[2] Delević, M. Regional cooperation in the Western Balkans. *Chaillot Paper*. Paris: European Union Institute for Security Studies, July 2007. No. 104, pp. 5-8. ISBN 978-92-9198-115-1

[3] Fodorová, V. – Grančay, M. – Szikorová, N. *Integrácia západného Balkánu a Turecka do európskej únie: Kniha 1 – Komplexný pohľad.* Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2012. S. 48. ISBN978-80-225-3383-6

[4] Grupe, C. – Kušič, S. Intra-regional cooperation in the Western Balkans: Under which conditions does it foster economic progress? *Discussion paper 37.* London: centre for the Study of Global Governance, 2005. S. 7.

[5] Vesnić-Alujevič, L. *European Integration of Western Balkans: From Reconciliation To European Future*. Brussels: Centre for European Studies. 2012.

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Petra Gabrielová, Ing.

Dolnozemská cesta 1/b, 852 35 Bratislava

petra.gabrielova@euba.sk

Školiteľ: František Škvrnda, doc. PhDr., CSc.

AIRLINES' COMMUNICATION STRATEGY ON FACEBOOK

Martin Grančay
University of Economics in Bratislava

ABSTRACT

The paper focuses on the phenomenon of social media and their role as airlines' communication channels. We analyse Facebook pages of 69 selected large airlines and notice significant differences between their communication strategies. We conclude more important than airline's engagement with social media is the quality of such engagement.

JEL: L93

KEYWORDS: new media, social media, Facebook, airlines, communication strategy, communication channel

AIRLINES' COMMUNICATION STRATEGY ON FACEBOOK

INTRODUCTION

Air transportation is one of the most interdependent industries in the world economy. On one hand, it has enabled efficient use of just-in-time methods in management of stocks, increased the speed of product cycle and led to a significant acceleration of globalization processes. On the other hand, though, air transportation is a victim of its own success and its future depends on its ability to react to changes in the world economy – the very changes it had helped bring about. Owing to the fact that demand for air transportation is indirect, the importance of flexibility cannot be overstated. Being flexible and willing to alter the usual procedures makes the difference between a successful airline and a bankrupt one. From a long-term perspective, only airlines that follow new trends in communication with customers and constantly innovate their communication and sales channels can be successful. Twenty years ago, brick-and-mortar ticketing agencies and call centres would be a guarantee of high load factors and profits. Today, the range of distribution and communication channels is much broader and more complex, including web sites, web-based applications, social media and other.

The aim of this paper is to analyse how airlines use one of the new channels, Facebook, to manage public relations, communicate with customers and diversify their sales channels. First, we offer several definitions of new media, social media and identify the position of Facebook within this framework. Second, we analyse official Facebook pages of selected 69 airlines and compare strategies used to interact with the public. Finally, we draw conclusions about strengths and weaknesses of these strategies.

NEW COMMUNICATION AND SALES CHANNELS OF AIRLINES

The network of communication and sales channels of airlines remained relatively stable throughout the major part of the 20th century. However, the end of the 1990s saw a fast development of new media followed by a boom of social media. As a result, the textbooks on airline marketing had to be completely rewritten.

According to van Dijk (2006), new media are defined by three characteristics: (1) they integrate telecommunications, data communications and mass communications into a single

platform, (2) their content is interactive and (3) they are available in a digital form. They include web sites, internet applications, CDs, DVDs, PC games and similar media. They were introduced in the 1980s and their role in the world economy has been accelerating ever since. They act as a facilitating agent for globalization (Eid, 2009) and are a frontier that is rich with opportunities and risks (James et al., 2010).

Social media (also called consumer-generated media) are a sub-group of new media. Xiang and Gretzel (2010) define them as Internet-based applications that carry consumer-generated content which encompasses "media impressions created by consumers, typically informed by relevant experience, and archived or shared online for easy access by other impressionable consumers." (Blackshaw, 2006) Simply put, social media are "people engaged in conversation around a topic online" (Fouts, 2009).

There is no generally accepted classification of social media. Some authors divide them into instant messaging, message boards, blogs, video sites and social networks (Hutton and Fosdick, 2011), others distinguish between collaborative projects, blogs, content communities, social networking sites, virtual game worlds and virtual social worlds (Kaplan and Haenlein, 2010). In our opinion, the most suiting is the classification by Xiang and Gretzel (2010): (1) virtual communities, (2) reviews, (3) blogs, (4) social networks and (5) media sharing sites.

Virtual communities are online places where users share their knowledge and experience in fields of common interest, such as travelling, cooking, alternative medicine or pet keeping. Reviews are online sites focused on rating and reviewing places, products and services. A popular travel-related consumer review web site is tripadvisor.com. Blogs are personal online journals intended for general public, where authors analyse situations from their daily life and present their opinions on various actual topics. Probably the best-known social media are social networks. The first social network – sixdegress.com – was launched already in 1997, but social networks did not become a world-wide phenomenon until 2006 when Facebook opened membership to anyone with a valid e-mail address. Social networks are "web-based services that allow individuals to construct a public or semi-public profile within a bounded system, articulate a list of other users with whom they share a connection and view and traverse their list of connections and those made by others within the system" (Boyd and Ellison, 2007). The most popular social networks are Facebook, Twitter, LinkedIn, MySpace and Hi5. The last sub-group of social media are media sharing sites, such as YouTube or Picasa.

All of these media can be used for communication between airlines, customers and the public. Taking into account direction of this communication, we identify three groups of social media:

- *Bi-directional social media* are those enabling mutual communication between airlines, customers and the public. Standard examples include Facebook and Twitter. These social media allow all users to add content and all users to reply. Airlines can inform the public about important news and other users can share this news and comment on it. All users can ask questions and airlines as well as other users can provide answers.
- *Airline-to-public social media* (A2P) are those used for one-way communication from airline to the public. Customers and general public can not leave any feedback (which makes them similar to traditional media), but can share, re-post or e-mail airline´s posts, thus increasing their reach. Airline-to-public social media include blogs, YouTube and other related platforms. Under certain circumstances Facebook can be considered an A2P media as well. If page administrator disallows users' comments any bi-directional medium becomes an A2P platform.
- *Public-to-public social media* (P2P) are similar to A2P, but instead of an airline, the page is administered by a different user. The administrator can post airline-related content; however, the airline is not able to respond directly to the content. Typical P2P social media are blogs, virtual communities, airline rating web sites and media sharing platforms. These media have a significant impact on airlines´ image and it is therefore of utmost importance for airlines to monitor them. If a potentially viral negative communication is identified, PR department of an airline should take necessary steps to avoid image damages. Possible strategies include contacting author of the communication to try to settle the issue or using A2P media to contest the claim.

A well-planned social media communication strategy can generate strong positive publicity with low financial costs. Conversely, neglect of social media can lead to long-term problems with negative image. A frequent mistake is launching a bi-directional social media page (for example on Facebook or Twitter) and ignoring users´ posts, especially those of unsatisfied customers. This gives an impression of arrogance and can be image-damaging. If

the airline is not able to arrange monitoring of its social media pages, launching an A2P page might be a better strategy.

Social media have not only been playing an increasingly important role in airlines' communication strategies, they have also found their way into airline distribution channels. Originally, flight tickets used to be sold either directly by airlines or by designated travel agents in brick-and-mortar sales points situated in big cities. Each carrier had its own central reservation system, first in form of books, later as a computer database. In the late 1980s, airlines formed consortia and launched global distribution systems (GDS). GDSs have access to a complete inventory of seats of numerous airlines, which has led to standardization and simplification of sales and ticketing process (Pruša, 2008). At the turn of the centuries, some carriers started to express their dissatisfaction with fees attached to the use of GDSs and they launched their own online reservation platforms. Cheap Internet, expensive oil and severe competition from low cost carriers have intensified airlines' effort to reduce costs. The equation is simple: fewer intermediaries means lower distribution costs, which in turn leads to higher profits and possibly also lower tariffs.

As a result of the emergence of the likes of Ryanair and Southwest who sell close to 100 per cent of tickets from their own websites, full-service carriers focused on increasing the share of direct distribution. Recently, sales via own web site have been complemented by other direct distribution channels, such as mobile ticketing applications or booking apps on social networks.

METHODOLOGY AND DATA

Undoubtedly the most popular international social network of today is Facebook with more than 900 million active users (Facebook, 2012). If Facebook users constituted a country, it would be the world's third largest, behind China and India (Divol et al., 2012). Facebook´s popularity among users can be attributed to its size, simplicity and accessibility. High number of users, their willingness to share personal data and openness to all kinds of applications has also made Facebook a favourite of PR and sales departments of entrepreneurs and businesses.

The paper studies airlines' communication and distribution strategies on Facebook (FB). It analyses FB pages of 69 selected major airlines from all regions of the world, comprising full-service as well as low cost carriers. All data were collected in the first week of

June 2012. As a part of the research, we visited official FB pages of all selected airlines, searching for answers to seven questions:

(1) Does the airline have an official Facebook page?
(2) Is there a link to the Facebook page on the official web site of the airline?
(3) How many "fans" does the page have?
(4) Is the Facebook page maintained?
(5) Is there a flight booking application on the Facebook page?
(6) Are user posts allowed?
(7) If user posts are allowed, does the airline provide feedback? How speedy is the service?

Several airlines have multiple language- or country-specific FB pages. If this was the case, we always analysed only the biggest of the pages, usually the one in airline´s home country language.

Detailed results are provided in tables 1 thru 7 at the end of the paper. The following section analyses the main outcomes of the study.

AIRLINES AND FACEBOOK

An overwhelming majority of large airlines have their official pages on Facebook. While a typical airline Facebook page is maintained by a few employees, some airlines have established rather large teams responsible for all aspects of airline´s social media strategy. Probably the most prominent example is the Dutch carrier KLM, one of the few airlines who monitor their Facebook page 24/7, thanks to a team of 20 employees (Thomas, 2012).

The list of airlines without an official FB page has been getting shorter. Not taking into consideration Chinese airlines, the last airline from the top 20 largest airlines by RPK to launch a FB page was Emirates in March 2012. Chinese airlines have not established their presence on Facebook yet, but this is not surprising, as foreign social networks are blocked in China. However, for example China Southern already operates a FB page in Singapore.

Official Facebook pages of airlines are sometimes difficult to find due to a high number of unauthorised fan sites. To prevent any confusion, airlines often provide a link to their FB pages directly from their own web site. Some airlines, such as KLM, LAN or Thai

International, operate multiple official FB pages in various languages for different geographical regions. Generally, airlines´ posts are in English or in carrier´s domestic language, but several examples of pages with multilingual service can be found (KLM, LAN or Scandinavian Airlines, to name a few).

An important element of success of an airline´s Facebook strategy is the number of people it manages to reach. This can be measured by four indicators:

(1) the number of "likes", that is the number of fans of the airline´s official FB page;
(2) the number of "shares", that is the number of people who recommend airline's posts to their friends;
(3) the number of interactions with users, including "shares", "comments" and "likes" of posts by the airline, and
(4) the indicator of "reach", that is the number of people who receive airline's posts at their Facebook home pages ("news feed") during certain time period.

The most popular airlines by the number of fans on Facebook are Southwest Airlines, Air Asia, KLM and Lufthansa, each of them having more than one million followers. Their position is dominant also in the number of "shares" and other interactions. For example, marketing campaigns of Air Asia ordinarily generate thousands of "shares" and even without a detailed analysis it is obvious that this free publicity leads to a significant increase in sales. Other airlines with high number of "shares" (more than 500 for a regular post) and other interactions include Air New Zealand, Emirates, Gol Linhas Aereas, KLM and WestJet.

Clearly, the size of an airline is not connected to its number of fans on Facebook. While the largest airline in the world, Delta Airlines, with more than 160 million passengers transported annually, has a mere 320,000 fans on Facebook, Air Asia does not count more than 20 million passengers a year and yet has more than one and half million fans. Using our sample of airlines, correlation coefficient for the two variables is 0.10 and hence no statistically significant correlation exists.

One of the most cost-driven airlines in the world is undoubtedly Ryanair. It might therefore seem logical to suppose that they would use Facebook as a cheap PR platform, for example to inform about new routes and seat sales. However, this is not the case. It is very interesting to observe that Ryanair does not use Facebook for PR and marketing activities. Although its official FB page has more than 160 thousand fans, it has not been maintained and

its administrator has not added any content for months. Should Ryanair decide to inform about seat sales via Facebook, we believe its campaigns would quickly go viral and would generate free publicity, as is the case with Air Asia.

Having analysed Facebook pages of 62 airlines, we identified three different approaches to communication with customers:

- *Fully bi-directional communication* – is the strategy of choice of the majority of airlines. Users add content to the page and airline PR department staff provide replies. The quality of service differs from airline to airline. While American Airlines, KLM, Lufthansa and TAP Portugal monitor users´ posts 24/7 and along with ten other airlines usually reply to customer queries within one hour, some other airlines need a day or two to respond. Interestingly, the best service is generally provided by European airlines, not by American or Middle Eastern carriers as might have been expected.
- *Unmonitored bi-directional communication* – has been chosen by seven airlines from the sample, the most prominent being United Continental and US Airways. Users are allowed to add content to the page, but airline staff do not provide replies. This strategy does not seem to be suitable. Although FB pages of this kind usually have a clearly visible warning that they are not monitored and are not intended to be used as customer service centres, unsatisfied passengers tend to use them for posting complaints and sharing negative experiences with other passengers. Consequently, the pages overflow with negative comments and random visitors surely do not get a positive impression about airline´s service standards.[1]
- *One-way communication from airline to public* – users are not allowed to add content to the page. The page serves strictly as a PR platform to generate publicity in form of "likes" and "shares" of airline's posts. This form of communication has been chosen by Emirates, Kenya Airways or Japan Airlines.

The most common types of content added by airlines include news and interesting facts about the airline, photographs of aircraft in company livery, updated information about operations, destinations, and quizzes.

[1] See FB page of US Airways for the most striking example.

Approximately one third of the airlines use Facebook as a sales point and their FB pages include flight booking applications. Usually it is a simple application for searching flights that will, eventually, redirect user to airline's own web site to finish the booking. Few airlines, for example Delta of Malaysia Airlines, have been using a special reservation module for Facebook. A remarkable application is operated by KLM – "Meet and seat" enables registered users to browse hobbies and interests of fellow passengers and use this information to choose a seat for their upcoming flight.

CONCLUSION – SOCIAL MEDIA AS A TWO-EDGE WEAPON

According to Air France-KLM senior vice president of e-commerce, Martijn van der Zee, customer service via social media is around 40 per cent more effective than traditional methods (Thomas, 2012, p. 31). It is therefore of no surprise that some airlines have already begun transferring a part of call centre employees to their social media customer service departments. On the other hand, some airlines still have not established themselves in social media and consider them unnecessary.

Once an airline decides to be present in social media, the quality of this presence is extremely important. It is crucial to monitor users´ posts and to respond to them. If an airline launches an official Facebook page and enables user posts, it is recommendable to build a team of employees responsible for constant monitoring of the posts, replying to them and deleting improper ones. As we saw in the previous section, not many airlines have implemented this strategy so far. While KLM or Lufthansa generally respond to almost all user comments (positive, negative and neutral ones) within one hour, almost all user posts on pages of United Continental and Delta Airlines are left without reply, which – together with the nature of the posts – adds to the overall negative mood on the pages. If an airline does not have the means to secure constant monitoring of its Facebook page, it might be more suitable to disallow users' comments.

Recently, several examples have made headlines of how social media and airlines' lack of experience in managing them can generate negative publicity:

- In July 2009, D. Carroll, a Canadian musician, has uploaded a song to YouTube as a reaction to his negative experience with United airlines who broke his guitar and refused to pay compensation. The lyrics include the verse "I should have flown

with someone else, or gone by car, ‘cause United breaks guitars.” The video became a hit. It generated more than 12 million clicks on YouTube, thousands of shares on social networks and resulted in several sleepless nights for managers at United.

- Due to a severe snowstorm, a Jet Blue flight bound for Newark was diverted to Bradley International airport in October 2011. More than 100 passengers were left on board for seven hours without water, food or access to bathrooms. Even though the situation was not caused by Jet Blue, its PR department was taken by surprise by angry passengers´ tweets, statuses and videos that went viral.
- A textbook example of a self-inflicted PR debacle was executed by Qantas in November 2011. The airline announced a competition on Twitter, asking followers to describe what their “dream luxury inflight experience” would be. The PR department of the airline must have overlooked the fact that Qantas was in the middle of industrial unrest that had already resulted in grounding of the whole fleet for three days in October. Quite logically, Qantas was flooded with hundreds of sarcastic replies, such as “luxury is a Qantas plane that actually flies” and the campaign was an outright disaster.

On the other hand, Air Asia, Southwest Airlines or KLM are airlines that proved social networks can be used efficiently. Well-known examples of successful social-media campaigns also include Delta’s unconventional pre-flight safety video or Cebu Pacific’s dancing flight attendants.

The role of social media for brand image has been gaining importance. Some airlines have understood it and – as we have seen in section 4 of this paper – their presence on Facebook (and other social media) has been on increase. However, the majority of airlines have not built a strong team of social media administrators yet and the efficiency of their Facebook presence is limited. Seeing how important social media are for the generation Y, we believe airlines who master the art of social media will have a significant advantage over their competitors. The traditional communication and distribution channels are expensive and outdated – social media are an ideal platform for cost-conscious airlines!

BIBLIOGRAPHY

[1] Blackshaw, P. *The Consumer-Controlled Surveillance Culture.* 2012. Available at: http://www.clickz.com/clickz/column/1706163/the-consumer-controlled-surveillance-culture [accessed August 21st 2012]

[2] Boyd, D. M. – Ellison, N. B. *Social Network Sites: Definition, History, and Scholarship.* Journal of Computer-Mediated Communication. 2007. Vol. 13, pp. 210-230.

[3] Divol, R. et al. *Demystifying Social Media.* McKinsey Quarterly. 2012. Vol. 2, pp. 66-77.

[4] Eid, M. *On the Way to the Cyber-Arab Culture: International Communication, Telecommunications Policies and Democracy*. In: Ricardo, F. J. et al. Cyberculture and New Media. New York: Rodopi. 2009. Pp. 69-98. ISBN 9789042025189

[5] Fouts, J. *Social Media Success!* Cupertino: Happy About Info. 2009. ISBN 9781600051647

[6] Hutton, G. – Fosdick M. *The Globalization of Social Media.* Journal of Advertising Research. 2011. Vol. 51, pp. 564-570.

[7] James, C. et al. *Young people, ethics, and the new digital media.* Contemporary Readings in Law and Social Justice. 2010. Vol. 2, pp. 215-284.

[8] Kaplan, A. M. – Haenlein, M. *Users of the World, Unite! Challenges and Opportunities of Social Media.* Business Horizons. 2010. Vol. 53, pp. 59-60.

[9] Peoples, J. et al. *Pricing Behaviour and Non-Price Characteristics in the Airline Industry.* Bingley: Emerald Group. 2012. ISBN 9781780524689

[10] Pruša, J. et al. *Svet leteckej dopravy*. Prague: Galileo CEE ČR. 2008. ISBN 9788080739386

[11] Thomas, A. *Social Whirl.* Airline Business. 2012. Vol. 28, No. 3, pp. 30-31.

[12] Van Dijk, J. *The Network Society.* London: Sage Publications Ltd. 2006. ISBN 9781412908672

[13] Xiang, Z. – Gretzel, U. *Role of Social Media in Online Travel Information Research.* Tourism Management. 2010. Vol. 31, pp. 179-188.

CONTACT TO THE AUTHOR

Ing. Martin Grančay, PhD.

Faculty of International Relations

University of Economics in Bratislava

Dolnozemska cesta 1/B

85235 Bratislava

Slovakia

martin.grancay@euba.sk

STATISTICAL APPENDIX

Table 1: Facebook presence of selected African airlines

Airline	*FB*	*Link*	*Active*	*Post*	*Book*	*Service*	*Likes*
Air Mauritius	□	□	□	□	□		30,000
Arik Air	□	□	□	□	□		4,000
Egypt Air	□	□	□	□	□	□□	45,000
Ethiopian Airlines	□						
Kenya Airways	□	□	□	□	□		25,000
Kulula	□	□	□	□	□	□□□	25,000
Royal Air Maroc	□	□	□	□	□	□	4,000
South African	□	□	□	□	□	□	40,000

The data were collected in June 2012.

Notes: FB – Does the airline have an official Facebook page? (yes □, no □)

Link – Is there a link to the Facebook page on the official web site of the airline?

Active – Is the Facebook page maintained?

Post – Are user posts allowed?

Book – Is there a flight booking application on the Facebook page?

Service – If user posts are allowed, does the airline provide feedback? (yes, usually within 1 hour □□, yes, usually within 8 hours □, yes, but usually slow –, no feedback is provided □)

Likes – Number of fans of the Facebook page. If airline has multiple official Facebook pages (usually country- or language-specific), the number indicated corresponds to the biggest one.

Source: own research, Facebook.

Table 2: Facebook presence of selected South American airlines

Airline	*FB*	*Link*	*Active*	*Post*	*Book*	*Service*	*Likes*
Aerol. Argentinas	□	□	□	□	□	□□	75,000
Aeromexico	□	□	□	□	□	□□□	220,000
Avianca	□	□	□	□	□	□□	100,000
Gol Linhas Aereas	□	□	□	□	□		760,000
LAN Airlines	□	□	□	□	□	□□	150,000
TAM Linhas Aereas	□	□	□	□	□	□□	160,000

The data were collected in June 2012. See table 1.

Source: own research, Facebook.

Table 3: Facebook presence of selected North American airlines

Airline	*FB*	*Link*	*Active*	*Post*	*Book*	*Service*	*Likes*
Air Canada	□	□	□	□	□		100,000
AirTran Airways	□						
Alaska Airlines	□	□	□	□	□	□□□	180,000
American Airlines	□	□	□	□	□	□□□	330,000
Delta Air Lines	□	□	□	□	□	□	320,000
Hawaiian Airlines	□	□	□	□	□	□□	150,000
JetBlue Airways	□	□	□	□	□	□□□	610,000
Southwest Airlines	□	□	□	□	□	□	2,470,000
United Continental	□	□	□	□	□	□	360,000
US Airways	□	□	□	□	□	□	40,000
WestJet	□	□	□	□	□	□□□	250,000

The data were collected in June 2012. See table 1.

Source: own research, Facebook.

Table 4: Facebook presence of selected Asian airlines

Airline	*FB*	*Link*	*Active*	*Post*	*Book*	*Service*	*Likes*
Air China	□						
Air Asia	□	□	□	□	□	□□	1,500,000
All Nippon Airways	□	□	□	□	□	□	190,000
Asiana Airlines	□	□	□	□	□	□	70,000
Cathay Pacific	□	□	□	□	□	□□	150,000
Cebu Pacific	□	□	□	□	□	□	610,000
China Airlines	□	□	□	□	□	□	15,000
China Eastern	□						
China Southern	□						
Garuda Indonesia	□	□	□	□	□		220,000
Hainan Group	□						
Japan Airlines	□	□	□	□	□		610,000
Jet Airways	□	□	□	□	□		720,000
Korean Air	□	□	□	□	□	□	55,000
Malaysia Airlines	□	□	□	□	□	□□	520,000
Shenzhen Airlines	□						
Singapore Airlines	□	□	□	□	□	□□	165,000
Thai Airways Int'l.	□	□	□	□	□		50,000

The data were collected in June 2012. See table 1.

Source: own research, Facebook.

Table 5: Facebook presence of selected Pacific airlines

Airline	***FB***	***Link***	***Active***	***Post***	***Book***	***Service***	***Likes***
Air New Zealand	□	□	□	□	□	□□	220,000
Air Pacific	□	□	□	□		□	10,000
Jetstar	□	□	□	□	□	□□□	160,000
Qantas	□	□	□	□	□	□	170,000
Virgin Australia	□	□	□	□	□	□□	120,000

The data were collected in June 2012. See table 1.

Source: own research, Facebook.

Table 6: Facebook presence of selected European airlines

Airline	*FB*	*Link*	*Active*	*Post*	*Book*	*Service*	*Likes*
Aeroflot	□	□	□	□	□		15,000
Air Berlin Group	□	□	□	□	□	□□	90,000
Air France	□	□	□	□	□	□□□	780,000
Alitalia	□	□	□	□	□	□□□	750,000
Austrian Airlines	□	□	□	□	□	□□	90,000
British Airways	□	□	□	□	□		350,000
easyJet	□	□	□	□	□	□	100,000
Iberia	□	□	□	□	□	□□□	220,000
KLM	□	□	□	□	□	□□□	1,550,000
Lufthansa	□	□	□	□	□	□□□	1,120,000
Norwegian	□	□	□	□	□	□□	170,000
Ryanair	□	□	□	□			160,000
SAS Scandinavian	□	□	□	□	□	□□□	190,000
Swiss	□	□	□	□	□	□□	120,000
TAP Portugal	□	□	□	□	□	□□□	210,000
Wizz Air	□	□	□	□	□		60,000

The data were collected in June 2012. See table 1.

Source: own research, Facebook.

Table 7: Facebook presence of selected Middle Eastern airlines

Airline	***FB***	***Link***	***Active***	***Post***	***Book***	***Service***	***Likes***
El Al	□	□	□	□	□	□	130,000
Emirates Airline	□	□	□	□	□	□	550,000
Qatar Airways	□	□	□	□	□		270,000
Saudi Arabian	□	□	□	□	□		20,000
Turkish Airlines	□	□	□	□	□	□□	780,000

The data were collected in June 2012. See table 1.

Source: own research, Facebook.

INPUT-OUTPUT ANALYSIS OF SLOVAK ECONOMY: VALUE ADDED AND EMPLOYMENT EFFECTS

Michal Habrman
University of Economics, Bratislava

ABSTRACT

The paper studies multipliers of fiscal stimulus on a disaggregated level in Slovak economy. We assume that multipliers differ significantly among the industries; therefore we disaggregate the economy into 34 industries for the purpose of this study. We perform an input-output impact analysis on year 2009 data and identify industries where final demand generates the highest domestic production, value added and employment. Based on the results policy implications are formed. With the semi-closed Leontief model we capture not only direct effects which are obvious, but also indirect effects generated in other industries throughout the production chain as well as induced income effect on household consumption.

JEL: C67, E62

KEYWORDS: Input-output model, Impact analysis, Multiplier, Value Added, Employment

INPUT-OUTPUT ANALYSIS OF SLOVAK ECONOMY: VALUE ADDED AND EMPLOYMENT EFFECTS

INTRODUCTION

Fiscal stimulus has become again a part of economic policy in face of the last crisis. A crucial role in the fiscal stimulus debate plays the multiplier. When studying the multiplicative impact of fiscal stimulus (government expenditures or subsidies to private sector), many important (often overseen) details have to be taken into account. Firstly, fiscal stimulus (government spending or household consumption subsidized by the government, etc.) generates different effects depending on industry where it is directed. This variance is created because of different input intensity of production. Production in some industries is material or capital intensive, in others labor intensive or imports intensive. This generates significant differences among industries that have to be taken into account.

Secondly, there are not only these direct effects (inside the given industry) but also additional indirect effects - on other industries due to the interconnections that industries have in the production chain. The more intensive the interrelations are the bigger is the indirect effect.

Thirdly, increased production due to fiscal stimulus leads to an income effect which boosts final demand consumption even further and magnifies the multiplicative effect. This income effect is at most significant in case of households where increased labor income leads directly to increase in household consumption.

Input-output analysis is a powerful tool that captures all the above mentioned details. The traditional approach to input-output impact analysis tries to quantify direct effects of final demand stimulus (effects on producers) and indirect effects (on all the suppliers in the production chain). These models are called Open static Leontief models. Several studies have been made within this framework also in Slovakia (Lábaj et al. 2008; Lábaj – Luptáčik 2012).

However, when increasing production, extra income is generated which can be used for further consumption and thus increasing final demand. A Semi-closed Leontief model incorporates this extra income into the model and makes it an endogenous factor. Such model captures the economic reality and the complicated interdependencies much better.

The aim of this paper is to compare fiscal stimulus of final demand depending on the type of industry where it is directed. In this study we account for a) direct effects on the given industry, b) indirect effects on all the other industries and c) induced effects due to increased income and thus consumption of households. We try to identify those industries where fiscal stimulus generates the biggest impact for the economy (value added and employment effects).

1. DATA

In our analysis we use the input-output data from The World Input-Output Database (WIOD) created as a result of a 7.FP (Timmer 2012). We use the Slovak symmetric industry-by-industry tables for year 2009 in dimension 35x35. The advantage of this database is that it contains industry-by-industry tables which are consistent with other socio-economic information published in the industry structure. Eurostat publishes I-O tables in structure commodities-by-commodities which are inconsistent with other socio-economic or environmental data that use to be in industry structure. Moreover the WIOD database contains tables for year 2009 which are highly actual in comparison to official Eurostat tables published lastly for year 2005.

Data on labor, value added and labor compensation come from the EU KLEMS database (O´Mahony, Timmer 2009). These data are up to year 2007 but were actualized by the creators of WIOD database.

2. METHODS

In the study we use a Leontief Input-output framework because this model captures not only the apparent direct effects of fiscal stimulus, but much more. It also reveals on a detailed industrial level the indirect effects of a final demand stimulus on all the industries and at all steps of the production chain. This is the so-called Open static Leontief model which is described in chapter 2.1. If we extend this basic framework with the income effect (higher production implies higher employment and thus boosts labor compensation) we get a Semi-closed Leontief model described into more detail in chapter 2.2.

2.1 Open Leontief model

Leontief model is a powerful tool for analyzing economy on a disaggregated level. The relations between different industries are captured in this model. Relations among industries are described by the following set of equations:

$$
\begin{aligned}
x_1 &= z_{11} + \ldots + z_{1j} + \ldots + z_{1n} + y_1 \\
&. \\
x_i &= z_{i1} + \ldots + z_{ij} + \ldots + z_{in} + y_i \qquad (1) \\
&. \\
x_n &= z_{n1} + \ldots + z_{nj} + \ldots + z_{nn} + y_n
\end{aligned}
$$

where $x_1,\ldots,x_n$ represents the total production of sectors 1,....,n. Expressions z_{ij} represent the intermediate consumption of inputs from i-th industry in favor of j-th industry. Terms $y_1,\ldots,y_n$ represent the final consumption of industrial output. In matrix formulation:

$$\mathbf{x} = \mathbf{Zi} + \mathbf{y} \qquad (1a)$$

where **x** represents a vector of all x_i (i = 1, ...n), **Z** is a matrix for all z_{ij} (for i,j = 1, ... n), **i** is a summation vector of 1´s (for mathematical reasons only) and **y** is a vector of all y_i (for i = 1,...n).

Given z_{ij} (for example input of metals (i) for car producers (j)) and x_j (total output of cars) – a ratio of metals input to output of cars z_{ij}/ x_j is called a technical coefficient (a_{ij}).

$$a_{ij} = z_{ij}/ x_j \qquad (2)$$

Applying this to all z_{ij} , we get a matrix A, such that:

$$\mathbf{A} = \mathbf{Z}\,\hat{\mathbf{x}}^{-1} \qquad (2a)$$

The whole production can be separated into intermediate consumption and final demand consumption:

$$\mathbf{x} = \mathbf{Ax} + \mathbf{y} \qquad (3)$$

After some mathematical rearrangements (see Miller – Blair, 2009), the total production can be defined as a function of Leontief inverse matrix $\mathbf{L} = (\mathbf{I} - \mathbf{A})^{-1}$ and vector of final demand **y**:

$$\mathbf{x} = (\mathbf{I} - \mathbf{A})^{-1}\,\mathbf{y} \tag{4}$$

where: x – vector of total production

y – vector of total final demand

A – matrix of technical coefficients

I – identity matrix

$L=(I-A)^{-1}$ – Leontief inverse matrix

This is a formulation of the open Leontief model in which a_{ij} represents the direct intermediate consumption of product i in favor of producing one unit of product j. And l_{ij} represents both the direct and indirect intermediate consumption of product i in favor of product j.

2.2 Semi-closed Leontief model

The open Leontief model depends on the existence of exogenously given final demand sector. This final demand sector consists of household consumption, government consumption, gross domestic investment and exports. Especially in the case of household consumption the assumption of exogeneity is questionable. It depends heavily on the value added (and on compensation of employees in particular) created in the production process (x). In case of other final demand categories the exogeneity assumption is of more rationale (expenditures of government are set arbitrarily, investments depend on the cyclical fluctuations and exports depend on economic development of global trade partners).

To account also for the effects induced by increased income of employees, we endogenize the household sector. We move the household sector from the final demand column and labor input row and place it inside the intermediate consumption matrix or the technical coefficients matrix, respectively. This is known as closing the model with respect to households. This can be done also with respect to any other final demand category, but closing the model with respect to households is more usual and of higher economic rationale (see Miller, Blair 2009).

Let the row vector of labor input coefficients be denoted as $\mathbf{h}_R=[a_{n+1,1},....., a_{n+1,n}]$, the column vector of household consumption coefficients be $\mathbf{h}_C=[a_{1,n+1},....a_{n,n+1}]$ and let $h=(a_{n+1,n+1})$ represent the portion of household expenditures paid for household services. The new technical coefficients matrix is defined as follows:

$$\bar{\mathbf{A}} = \begin{bmatrix} \mathbf{A} & \mathbf{h}_C \\ \mathbf{h}_R & h \end{bmatrix} \tag{5}$$

The new final demand vector $\bar{\mathbf{y}}$ consists of remaining final demands vector $\mathbf{y}^*$ of the original n sectors and final demand for output of households y^*_{n+1}.

$$\bar{\mathbf{y}}=\begin{bmatrix} \mathbf{y}^* \\ y^*_{n+1} \end{bmatrix} \tag{6}$$

The new output vector $\bar{\mathbf{x}}$ consists of original output vector $\mathbf{x}$ and total output of households x_{n+1}.

$$\bar{\mathbf{x}}=\begin{bmatrix} \mathbf{x} \\ x_{n+1} \end{bmatrix} \tag{7}$$

For the output vector $\bar{\mathbf{x}}$ holds

$$\bar{\mathbf{x}}=\left(\mathbf{I} - \bar{\mathbf{A}}\right)^{-1}\bar{\mathbf{y}} \tag{8}$$

or

$$\begin{bmatrix} \mathbf{x} \\ x_{n+1} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} \mathbf{I} - \mathbf{A} & \mathbf{h}_C \\ \mathbf{h}_R & 1 - h \end{bmatrix} \begin{bmatrix} \mathbf{y}^* \\ y^*_{n+1} \end{bmatrix}.$$

3. MULTIPLIERS

Output multipliers may be computed in two versions – as multipliers of total output (including imports; Version A) or multipliers of domestic output (Version B). In this study we cover the multipliers of domestic output as we analyze the effect of fiscal stimulus on domestic output. If we denote the Leontief inverse $\left(\mathbf{I} - \bar{\mathbf{A}}\right)^{-1}$ as $\bar{\mathbf{L}}=\{l_{ij}\}$. Each l_{ij} tells us by how much the production of industry i changes if final demand for products of industry j changes by one unit. The output multipliers are defined as column sums:

$$\bar{\boldsymbol{m}}(o)=\mathbf{i}'\,\bar{\mathbf{L}} \tag{9}$$

The output multiplier $\bar{\mathbf{m}}(o)_j$ shows how much output is created throughout the economy when final demand for product j is increased by 1 mil.€..

If we want to get employment multipliers, we have to premultiply the Leontief inverse matrix with a row vector of direct employment intensities **e´**

$$\bar{\mathbf{m}}(e)=\mathbf{e}'\,\bar{\mathbf{L}} \tag{10}$$

The employment multiplier $\bar{\mathbf{m}}(e)_j$ shows how many working places are generated throughout the economy when final demand for product j is increased by 1 mil.€.

For computing the value added multipliers we premultiply the Leontief inverse matrix with a row vector of direct value added intensities **v´**

$$\bar{\mathbf{m}}(v)=\mathbf{v}'\,\bar{\mathbf{L}} \tag{11}$$

The value added multiplier $\bar{\mathbf{m}}(v)_j$ shows how much value added is created throughout the economy when final demand for product j is increased by 1 mil.€.

Table 1 summarizes the three multipliers for Slovak economy: output multipliers, value added multipliers and employment multipliers disaggregated to 34 industries. The multipliers are the higher, the higher are technical coefficients of direct or indirect domestic inputs per unit of output and the higher is the share of labor compensation.

We account for direct effects on the given industry, indirect effects on all the other industries and induced income effects reflected in increased consumption of households.

Table 1: Multipliers in Slovak economy (for year 2009)

	Industry	***Output multiplier***	***Value Added multiplier***	***Employment multiplier***
1	Agriculture, Hunting, Forestry and Fishing	2,52	1,06	33,4
2	Mining and Quarrying	2,43	1,09	29,7
3	Food, Beverages and Tobacco	2,94	1,00	36,7
4	Textiles and Textile Products	2,46	0,86	53,9
5	Leather, Leather and Footwear	2,28	0,70	45,9
6	Wood and Products of Wood and Cork	2,71	1,08	41,2
7	Pulp, Paper , Printing and Publishing	2,63	0,91	31,4
8	Coke, Refined Petroleum and Nuclear Fuel	1,63	0,29	8,3

9	Chemicals and Chemical Products	2,29	0,66	21,0
10	Rubber and Plastics	2,48	0,81	30,0
11	Other Non-Metallic Mineral	2,86	1,00	33,7
12	Basic Metals and Fabricated Metal	2,63	0,88	29,9
13	Machinery, Nec	2,60	0,83	35,7
14	Electrical and Optical Equipment	2,18	0,59	23,3
15	Transport Equipment	1,97	0,46	15,6
16	Manufacturing, Nec; Recycling	2,60	0,93	39,9
17	Electricity, Gas and Water Supply	2,48	0,79	15,5
18	Construction	2,97	1,09	37,2
19	Sale, Maintan. of Motor Vehicles; Retail Sale of Fuel	2,65	1,09	42,1
20	Wholesale Trade and Commission Trade	2,71	1,10	38,4
21	Retail Trade, Repair of Household Goods	3,17	1,33	57,7
22	Hotels and Restaurants	3,07	1,27	69,4
23	Inland Transport	2,97	1,03	39,1
24	Water Transport	3,00	1,09	39,6
25	Air Transport	2,63	0,90	32,0
26	Supporting Transport Activities; Travel Agencies	3,01	0,99	32,3
27	Post and Telecommunications	2,54	1,12	27,9
28	Financial Intermediation	2,68	1,20	27,7
29	Real Estate Activities	1,72	1,00	10,9
30	Renting of M&Eq and Other Business Activities	3,15	1,30	45,6
31	Public Admin, Defence; Compulsory Social Security	3,12	1,33	45,8
32	Education	3,43	1,52	87,5
33	Health and Social Work	3,12	1,30	63,2
34	Other Community, Social and Personal Services	2,52	1,14	38,5

Source: Own elaboration

4. VALUE ADDED MULTIPLIERS

Value added multipliers are of more economic interest than pure output multipliers, because value added, not the gross output, enters the GDP identity. Gross domestic product as the most common measure of economic development consists of value added and value added tax. Components of value added are labor compensation, consumption of fixed capital, profits and other net taxes on production.

In Table 2 there is a list of industries ordered according to the value added multipliers – from the biggest to the smallest.

Table 2: Value added multipliers

No.	Industry	Value Added multiplier	No.	Industry	Value Added multiplier
1	Education	1,52	18	Other Non-Metallic Mineral	1,00
2	Retail Trade, Repair of Household Goods	1,33	19	Real Estate Activities	1,00
3	Public Admin, Defence; Compulsory Social Security	1,33	20	Food, Beverages and Tobacco	1,00
4	Renting of M&Eq and Other Business Activities	1,30	21	Supporting Transport Activities; Travel Agencies	0,99
5	Health and Social Work	1,30	22	Manufacturing, Nec; Recycling	0,93
6	Hotels and Restaurants	1,27	23	Pulp, Paper, Paper , Printing and Publishing	0,91
7	Financial Intermediation	1,20	24	Air Transport	0,90
8	Other Community, Social and Personal Services	1,14	25	Basic Metals and Fabricated Metal	0,88
9	Post and Telecommunications	1,12	26	Textiles and Textile Products	0,86
10	Wholesale Trade and Commission Trade	1,10	27	Machinery, Nec	0,83
11	Water Transport	1,09	28	Rubber and Plastics	0,81
12	Mining and Quarrying	1,09	29	Electricity, Gas and Water Supply	0,79
13	Construction	1,09	30	Leather, Leather and Footw ear	0,70
14	Sale, Maintan. of Motor Vehicles; Retail Sale of Fuel	1,09	31	Chemicals and Chemical Products	0,66
15	Wood and Products of Wood and Cork	1,08	32	Electrical and Optical Equipment	0,59
16	Agriculture, Hunting, Forestry and Fishing	1,06	33	Transport Equipment	0,46
17	Inland Transport	1,03	34	Coke, Refined Petroleum and Nuclear Fuel	0,29

Source: Own elaboration

The value added effects differ among industries quite significant. The highest value added is generated by providing education services (and services generally). This is predominantly due to high labor inputs, the intermediate material inputs are very low here. On the very end of the list is the petrol industry which is the perfect opposite – the labor inputs are very low, but the industry is material and capital intensive. To produce the same value added, the petrol industry needs to deliver to final demand more than 5 times as much output as education sector.

Looking to appendix 1 we see, that accounting not only for the direct effects, but also for indirect and income effects, more than doubles (sometimes even triples) the multiplication effects. Effective fiscal stimulus is such, that generates more GDP (value added + value added tax) than was the initial stimulus. That implies, that only stimulus to industries with value added multipliers around 0,9 and higher is reasonable.

5. EMPLOYMENT MULTIPLIERS

Employment is the most severe problem in Slovak economy. For the last twenty years Slovakia experienced one-digit unemployment rates only during the short boom period 2007-2008. Unemployment is one of the highest in EU and belongs to the centre of policy discussions.

Employment multipliers show how many working places (FTE) are produced (employees or self-employed) due to increasing final demand for products of an industry by 1 mil.€. Table 3 lists the industries according to the size of employment multiplier.

Table 3: Employment multipliers

No.	Industry	Employment multiplier	*No.*	Industry	Employment multiplier
1	Education	87,5	18	Machinery, Nec	35,7
2	Hotels and Restaurants	69,4	19	Other Non-Metallic Mineral	33,7
3	Health and Social Work	63,2	20	Agriculture, Hunting, Forestry and Fishing	33,4
4	Retail Trade; Repair of Household Goods	57,7	21	Supporting Transport Activities; Travel Agencies	32,3
5	Textiles and Textile Products	53,9	22	Air Transport	32,0
6	Leather, Leather and Footw ear	45,9	23	Pulp, Paper, Paper , Printing and Publishing	31,4
7	Public Admin, Defence; Compulsory Social Security	45,8	24	Rubber and Plastics	30,0
8	Renting of M&Eq and Other Business Activities	45,6	25	Basic Metals and Fabricated Metal	29,9
9	Sale, Mainten. of Motor Vehicles; Retail Sale of Fuel	42,1	26	Mining and Quarrying	29,7
10	Wood and Products of Wood and Cork	41,2	27	Post and Telecommunications	27,9
11	Manufacturing, Nec; Recycling	39,9	28	Financial Intermediation	27,7
12	Water Transport	39,6	29	Electrical and Optical Equipment	23,3
13	Inland Transport	39,1	30	Chemicals and Chemical Products	21,0
14	Other Community, Social and Personal Services	38,5	31	Transport Equipment	15,6
15	Wholesale Trade and Commission Trade	38,4	32	Electricity, Gas and Water Supply	15,5
16	Construction	37,2	33	Real Estate Activities	10,9
17	Food, Beverages and Tobacco	36,7	34	Coke, Refined Petroleum and Nuclear Fuel	8,3

Source: Own elaboration

The comparison of employment multipliers shows that Education has by far the highest multiplier, followed by Hotels and restaurants. Among the top industries services are dominant. This is something what we expected, as they are more labor intensive than manufacturing industries. However, manufacturing of Textiles and Leather is surprisingly high in the list.

The lowest multipliers are exactly in industries that we expected – capital intensive industries such as Petrol industry, Utilities or Chemical industry, “cornerstones” of Slovak

economy Car industry and Electrical equipment. Very low in the list are Real estate services, but this is misleading because private ownership of houses is imputed into the data by the statistical office – as if people were paying rent to themselves. By this imputed rent no employment is generated.

CONCLUSION

In the study we investigate the inter-industrial relations with the help of a Leontief model. We use a semi-closed model to capture the direct effects, indirect effects and induced income effects. We close the model with respect to households what is the key difference to similar studies made by Lábaj et al. (2008) or Lábaj – Luptáčik (2012). Without closing the model with respect to households one cannot form policy implications because quantitative results would systematically and significantly underestimate the results of fiscal stimulus (see appendices 1-2).

We create domestic output, value added and employment multipliers at an industrial level (economy disaggregated into 34 industries). There are significant differences among industries which should be taken into account when performing fiscal stimulus and other economic policy measures.

In Education the value added and employment multipliers reach the highest volumes. The second largest employment multiplier is reached in Hotels and restaurants, but the average wages and profits are relatively low in this industry, so the value added multiplier is only the 6th largest. On the very end of the list is Petrol industry and Car industry which have very low both employment as well as value added multiplier.

Following the results we recommend the government to promote or subsidize the final demand for Tourism (affects industries with relatively high multipliers – Hotels and restaurants, Land transport, Retail services, Other services, Sale of fuel, etc. – see Tables 1-3) or Construction. These industries generate high multipliers. On the other hand manufacturing industries like production of petrol, cars, electrical equipment, chemicals, rubber and utilities generate very low multipliers. These industries should be subsidized very carefully (e.g. “scrapping premium”), because the multipliers are the lowest among all industries. Alternatives, like subsidizing construction or tourism generate much higher impacts on domestic economy.

REFERENCES

[1] Lábaj, M. – Luptáčik, M. – Rumpelová, D. Štrukturálne súvislosti slovenskej ekonomiky na báze input-output analýzy. In *Ekonomický časopis*. 2008. Vol. 56. No. 5. pp. 477-494

[2] Lábaj, M. – Luptáčik, M. Comparison of the structures and interdependencies in the Slovak economy in 2000 and 2005. In *Neuere Anwendungsfelder der Input-Output-Analyse : Beiträge zum Halleschen Input-Output-Workshop 2010*, 18.-19. March, 2010. Halle : Institut für Wirtschaftsforschung, 2012. Pp. 59-74. ISBN 978-3-941501-11-9.

[3] Miller, R. – Blair, P. Input-Output Analysis: Foundations and Extensions. 2nd Edition. New York: Cambridge University Press. 2009. ISBN 978-0-521-73902-3

[4] O'Mahony, M and Timmer, P.M. Output, Input and Productivity at the Industry Level: The EU KLEMS Database. In *The Economic Journal*. 2009. Vol. 119. No. 538. pp. 374-403.

[5] Timmer, P. M. *The World Input-Output Database (WIOD): Contents, Sources and Methods.* 2012. Accessible online: http://www.wiod.org/publications/source_docs/WIOD_sources.pdf

CONTACT TO THE AUTHOR

Michal, Habrman, Ing.

Ekonomická univerzita v Bratislave

Katedra hospodárskej politiky NHF

Dolnozemská cesta 1

852 35 Bratislava

E-mail: Michal.habrman@euba.sk

Scientific supervisor: Univ. Prof. Dr. Mikuláš Luptáčik, PhD

Appendix 1: Value added multipliers

No.	*Industry*	***Value Added multiplier*** *(direct + indirect+ induced effect)*	***Value Added multiplier*** *(direct + indirect effect)*	***Value Added intensity*** *(direct effect)*
1	Education	1,52	0,89	0,76
2	Retail Trade, Repair of Household Goods	1,33	0,84	0,59
3	Public Admin, Defence; Compulsory Social Security	1,33	0,84	0,62
4	Renting of M&Eq and Other Business Activities	1,30	0,82	0,55
5	Health and Social Work	1,30	0,78	0,60
6	Hotels and Restaurants	1,27	0,81	0,57
7	Financial Intermediation	1,20	0,87	0,57
8	Other Community, Social and Personal Services	1,14	0,83	0,59
9	Post and Telecommunications	1,12	0,84	0,55
10	Wholesale Trade and Commission Trade	1,10	0,75	0,51
11	Water Transport	1,09	0,70	0,44
12	Mining and Quarrying	1,09	0,81	0,61
13	Construction	1,09	0,75	0,40
14	Sale, Maintan. of Motor Vehicles; Retail Sale of Fuel	1,09	0,74	0,51
15	Wood and Products of Wood and Cork	1,08	0,77	0,46
16	Agriculture, Hunting, Forestry and Fishing	1,06	0,77	0,51
17	Inland Transport	1,03	0,69	0,35
18	Other Non-Metallic Mineral	1,00	0,68	0,36
19	Real Estate Activities	1,00	0,90	0,73
20	Food, Beverages and Tobacco	1,00	0,68	0,29
21	Supporting Transport Activities; Travel Agencies	0,99	0,68	0,30
22	Manufacturing, Nec; Recycling	0,93	0,61	0,37
23	Pulp, Paper, Printing and Publishing	0,91	0,63	0,34
24	Air Transport	0,90	0,65	0,31
25	Basic Metals and Fabricated Metal	0,88	0,59	0,32
26	Textiles and Textile Products	0,86	0,55	0,36
27	Machinery, Nec	0,83	0,52	0,28
28	Rubber and Plastics	0,81	0,55	0,29
29	Electricity, Gas and Water Supply	0,79	0,63	0,29
30	Leather, Leather and Footwear	0,70	0,43	0,25
31	Chemicals and Chemical Products	0,66	0,47	0,22
32	Electrical and Optical Equipment	0,59	0,39	0,17

33	Transport Equipment	0,46	0,31	0,14
34	Coke, Refined Petroleum and Nuclear Fuel	0,29	0,20	0,06

Source: Own elaboration

Appendix 2: Employment multipliers

No.	**Industry**	**Employment multiplier** (direct + indirect + induced effect)	**Employment multiplier** (direct + indirect effect)	**Employment intensity** (direct effect)
1	Education	87,5	67,7	63,3
2	Hotels and Restaurants	69,4	55,0	47,3
3	Health and Social Work	63,2	46,9	40,4
4	Retail Trade; Repair of Household Goods	57,7	42,3	33,4
5	Textiles and Textile Products	53,9	44,2	36,9
6	Leather and Footwear	45,9	37,6	30,6
7	Public Admin, Defence; Compulsory Social Security	45,8	30,3	22,6
8	Renting of M&Eq and Other Business Activities	45,6	30,7	21,0
9	Sale, Mainten. of Motor Vehicles; Retail Sale of Fuel	42,1	31,2	23,7
10	Wood and Products of Wood and Cork	41,2	31,4	20,4
11	Manufacturing, Nec; Recycling	39,9	29,9	20,7
12	Water Transport	39,6	27,4	18,6
13	Inland Transport	39,1	28,6	18,7
14	Other Community, Social and Personal Services	38,5	28,8	21,1
15	Wholesale Trade and Commission Trade	38,4	27,2	18,7
16	Construction	37,2	26,7	13,9
17	Food, Beverages and Tobacco	36,7	26,8	12,6
18	Machinery, Nec	35,7	25,9	16,8
19	Other Non-Metallic Mineral	33,7	23,6	12,9
20	Agriculture, Hunting, Forestry and Fishing	33,4	24,6	15,7
21	Supporting Transport Activities; Travel Agencies	32,3	22,7	8,8
22	Air Transport	32,0	24,1	11,8
23	Pulp, Paper , Printing and Publishing	31,4	22,6	12,3
24	Rubber and Plastics	30,0	21,7	12,3
25	Basic Metals and Fabricated Metal	29,9	20,8	11,0
26	Mining and Quarrying	29,7	20,8	14,3
27	Post and Telecommunications	27,9	18,9	10,7
28	Financial Intermediation	27,7	17,2	9,4
29	Electrical and Optical Equipment	23,3	17,1	8,5
30	Chemicals and Chemical Products	21,0	14,9	6,6

31	Transport Equipment	15,6	11,0	4,3
32	Electricity, Gas and Water Supply	15,5	10,5	2,9
33	Real Estate Activities	10,9	7,7	3,7
34	Coke, Refined Petroleum and Nuclear Fuel	8,3	5,6	0,9

Source: Own elaboration

SPOLOČENSKÁ ZODPOVEDNOSŤ VYBRANÝCH HOTELOV

SOCIAL RESPONSIBILITY OF SELECTED HOTELS

Daniela Hadarová
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

V nasledujúcom príspevku budeme analyzovať spoločenskú zodpovednosť vybraných hotelových sietí. V úvode práce sme realizovali výskumnú sondu v piatich hotelových spoločnostiach. Na základe tejto sondy sme vybrali tie, ktoré majú vo svojej štruktúre aplikované reálne programy spoločenskej zodpovednosti. Následne sme pripravili stručnú analýzu jednotlivých programov s dôrazom na ochranu životného prostredia a prínos v komunite. Ekonomické aspekty spoločenskej zodpovednosti sme skúmali prostredníctvom kritéria výšky– finančných prostriedkov, ktoré hotely venujú na riešenie spoločenskej zodpovednosti.

JEL:Q50, L83

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: Hotelová sieť, spoločenská zodpovednosť, životné prostredie, komunita

ABSTRACT

In this paper we analyze the social responsibility of the selected hotel chains. In the introduction we have carried out a research probe in five hotel companies. Based on this probe, we chose those that are in their structure applied to real social responsibility programs. Then we prepared a brief analysis of programs with an emphasis on protecting the environment and benefit the community. Economic aspects of social responsibility, we examined the criteria by the amount of funds to pay for hotels to address social responsibility.

KEYWORDS: Hotel chain, social responsibility, environment, community

SPOLOČENSKÁ ZODPOVEDNOSŤ VYBRANÝCH HOTELOV

ÚVOD

Každá spoločnosť by mala pristupovať k podnikaniu nie len, ako k nástroju na dosiahnutie čo najväčších ziskov ale taktiež pomáhať ľuďom, ochraňovať prírodu. Preto v tomto príspevku by som chcela vyzdvihnúť potrebu spoločenskej zodpovednosti nielen na medzinárodnom trhu ale aj na domácom trhu a jej nesmiernu dôležitosť. Každá spoločnosť keď uspokojí svoje potreby v dosahovaní zisku začne rozmýšľať nad tým ako a akým spôsobom by mohli pomôcť aby „robili svet lepším“. Myslíme si, že nie je dôležité v akom veľkom rozsahu budeme spoločensky zodpovedný, ale dôležité je vôbec začať a svojím malým kúskom prispieť a urobiť svet lepším. V príspevku budeme klásť dôraz na spoločenskú zodpovednosť hotelov na medzinárodnom trhu, budeme sa taktiež venovať celkovému vývoju spoločenskej zodpovednosti. Hotely sme si zvolili podľa segmentačného kritéria veľkosť hotelovej siete, rôznorodosť v prístupe k spoločenskej zodpovednosti a miera zapojenia hotela do spoločenskej zodpovednosti.

1 SPOLOČENSKÁ ZODPOVEDNOSŤ VYBRANÝCH HOTELOV

Pri analýze vybraných hotelových spoločností, ktoré sa zaoberajú spoločenskou zodpovednosťou sme identifikovali nasledovné hotely InterContinentalHotelsGorup, ShangrilaAsiaLimited, Marriotthotels, Apexhotels, Kimtonhotels. Vybrané hotely môžeme zaradiť medzi veľké hotelové spoločnosti, ktoré pôsobia na medzinárodnom trhu. Vzorka bola vyberaná tak, aby sme zohľadnili pokrytie takmer celého sveta. InterContinetalHotelsgroup a MarriottHotels sú hotelové spoločnosti, ktoré pôsobia na celom svete, ShangrilaAsiaLimited pôsobí hlavne na ázijskom trhu, ale svoje zastúpenie majú aj na Európskom trhu, ApexHotels je hotelová spoločnosť pôsobiaca hlavne na Európskom trhu s orientáciou na Veľkú Britániu a KimtonHotelsje hotelová spoločnosť pôsobiaca na trhu Spojených Štátov Amerických. Pre účely príspevku budeme analyzovať InterContinentalHotelsgroup, MarriottHotels a KimtomHotels.

1.1 InterContinetalHotelsGroup

IHG je globálna hotel spoločnosť, ktorej cieľom je vytvorenie výborných hotelov pre hostí aby sa cítili ako doma. Spoločnosť má viac izieb, než akákoľvek iná hotelová spoločnosť na svete - to je viac ako 660.000 izieb vo viac ako 4.500 hotelov v 100 krajinách a teritóriách na celom svete. (Výročná správa - Corporate social responsibility program: http://www.ihgplc.com/index.asp?pageid=718)

Ciele spoločnosti InterContinentalHotelsGroup v oblasti spoločenskej zodpovednosti:

1. Inovácie 2. Spolupráca 3. Životné prostredie 4. Komunita

Inovácie – najmä v týchto oblastiach

Spoločnosť vyvíja inovatívne koncepty a technológie, úzko spolupracuje s obchodnými partnermi, aby našli kreatívne riešenia problémov, ktorým v súčasnosti čelia. Napríklad sa rozhodli vyvíjať inovatívne technológie a realizovať konkrétne opatrenia, aby skutočne znížili emisie uhlíka a spotrebu energie v rámci celej siete hotelov. Úsilie spoločnosti bolo uznané v roku 2010 kedy dostali súhlas od LEED a boli ocenený vo Veľkej Británii -Carbon Trust Standard – nakoľko sa im skutočne podarilo znížiť uhlíkové emisie a v záväzku pokračujú naďalej. Spoločnosť vyvinula model Inovatívneho hotela, snažia sa aby Inovation Hotel bol viac interaktívny. Spoločnosť pravidelne zverejňuje nápady návštevníkov a najnovšie poznatky. Dôležité je zapojiť spätnú väzbu návštevníkov do budovania ekologického hotela budúcnosti.

Inovation Hotel získal rad ocenení, od roku 2008:

1. CSR 2009 InnovationAward od *časopisu Hotel*
2. Celosvetové ocenenie za najlepšiu iniciatívu v oblasti trvalo udržateľného rozvoja 2009
3. Hotel report award "InnovatorAward v CSR ' (CSR – spoločenská zodpovednosť) – 2008Pre nahliadnutie ako vyzerá Inovation Hotel – hotel budúcnosti: http://innovation.ihgplc.com/

Spolupráca

- Špecifikovať a integrovať stratégie značiek v prípade potreby.
- Zdokonaliť stakeholders prostredníctvom ich integrácie a komunikačný plán.
- Zlepšenie spôsobov, ako komunikovať so stakeholders.
- Podporuje dokončenie prieskumu o spoločenskej zodpovednosti medzi generálnymi riaditeľmi v rámci skupiny IHG.

Životné prostredie

Ako jedna z mnohých hotelových spoločností aj IGH pristupuje k ochrane životného prostredia s nesmiernou dôležitosťou. Spoločnosť vyvinula viacero programov, ktorými ochraňuje životné prostredie a prispieva tak k trvalo udržateľnému rozvoju.

V rámci politiky hotelov IGH môžeme definovať tri skupiny prístupu:

1. Konkurenčná výhoda – ochrana životného prostredia a s tým spojené zavádzanie certifikátov a environmentálnych značiek môže byť pre podnik cestovného ruchu konkurenčnou výhodou.
2. Vzdelávanie zamestnancov – vzdelávanie pracovníkov je dôležité pre zabezpečenie trvalo udržateľného rozvoja
3. Vzdelávanie hotelových hostí – je taktiež dôležité aby hotel, ktorý má environmentálnu politiku mohol dosahovať svoje ciele. Preto vzdelávanie hostí je kľúčové, hotely IHG zabezpečujú vzdelávanie rôznymi usmerneniami na izbe, informáciami o environmentálnom zameraní hotela a aby aj samotní zákazníci prispeli k hotelovej snahe.

Komunity

Zmena života ľudí - hotely zapájajúce sa do komunít. Na dosiahnutie tohto cieľa sa spoločnosť zameriava na veľkosť a rozsah prác a životné hodnoty, ktoré na to vplývajú.

IGH sa zameriava na tri oblasti, ktoré sú najviac v súlade s úlohou hotelov v spoločnosti a kde hotely môžu mať najväčší vplyv:

1. Zlepšovanie trvalo udržateľného rozvoja pri činnostiach hotelov
2. Vytváranie miestnych ekonomických príležitostí prostredníctvom vzdelávania a poskytovania pracovných príležitostí
3. Poskytovanie účinnej pomoci pri katastrofách k podpore miestnych komunít

Podpora má formu finančných príspevkov, vecných darov a dobrovoľníckej činnosti kde sa do tejto iniciatívy zapája viac ako 335 000 zamestnancov spoločnosti IHG po celom svete.

Spoločnosť má výborný program pomoci komunitám – IHGSHELTER. Program má dlhú históriu v pomoci komunitám pri prírodných katastrofách a je založený na tradíciách. V roku 2011 bolo vynaložených viac ako 700 000 USD.

(http://www.ihgplc.com/index.asp?pageid=718)

1.2 Marriott Hotels

Marriott Hotels je globálna hotelová spoločnosť operujúca na trhoch Európy, Ameriky a Ázie. Spoločnosť vlastní viac ako 3600 hotelov po celom svete v 71 krajinách a zamestnáva viac ako 129 000 ľudí na celom svete. (Výročný správa – corporate social responsibility program: http://www.marriott.com/corporate-social-responsibility/corporate-values.mi)

Marriott a spoločenská zodpovednosť:

Sieť hotelov Marriott v oblasti spoločenskej zodpovednosti dáva dôraz najmä na tri oblasti:

1. Podnikateľské hodnoty (businessvalues)
2. Životné prostredie (Environment)
3. Spoločnosť (Society)

Podnikové hodnoty (Businessvalues):

Spoločnosť Marriott International zastáva vysoké etické a morálne princípy pri svojom podnikaní. Spoločnosť má uzavretý etický kódex na základe, ktorého sa riadia všetci manažéri a spolupracovníci. V rámci etického kódexu je ukotvený aj biznis tréningový program etiky - business ethics trainninng program s názvom “HowWe Do Business Is As Important As The Business We Do,” (ako robíme biznis je rovnako dôležité ako biznis ktorý robíme).

V rámci časti Business values môžeme definovať 4 oblasti:

- Ochrana ľudských práv – spoločnosť má vypracovaný program na dodržiavanie ochrany ľudských práv

- Etické a právne štandardy – zakotvené v etickom kódexe, ktorý má spoločnosť vypracovaný v pätnástich jazykových prevedeniach od angličtiny cez španielčinu, čínštinu, vietnamčinu až po ruštinu.
- Práca s dodávateľmi – spoločnosť pracuje s tými najlepšími dodávateľmi tovarov a služieb, aby zachovala svoje štandardy a mohla čo najlepšie uspokojovať svojich hostí.
- Pomoc zamestnancom v ich osobnostnom rozvoji – Keďže chcú aby ich zamestnanci boli tí najlepší spoločnosť zabezpečuje každý rok tréningy (78hodín) a profesionálny rozvoj kvalifikácie (34hodín). Čo dopomáha k odbornému a kvalitnému rastu pracovníkov.

Životné prostredie (Environment):

S nárastom cestovania po celom svete musíme sústrediť spoločenskú zodpovednosť na zmiernenie dopadov činnosti hotelov na životné prostredie. Ako v hoteloch siete Marriott ale aj mimo nich sa spoločnosť snaží porozumieť a konať, minimalizovať priame a nepriame vplyvy na životné prostredie v rámci obchodných miest spoločnosti.

Ciele hotelov Marriott pri ochrane životného prostredia sú:

- Znížiť spotrebu vody a energie o 25 % na 1 izbu do konca roka 2017
- Vytvoriť „zelené stavebné normy“ pri výstavbe nových hotelov
- „Green “ multi – miliardové reťazce dodávateľov
- Vzdelávať spolupracovníkov a hostí aby mali vzťah k ochrane životného prostredia
- Investovať do inovačných iniciatív, v rátane zachovania dažďového pralesa a ochrany vodných zdrojov.

Spoločnosť (Society):

Marriott hotels prispievajú k sociálnemu blahobytu prostredníctvom partnerstva, darov a dobrovoľníctva na medzinárodnej, národnej a miestnej úrovni prostredníctvom charitatívnych organizácií. V roku 2010 hotelová spoločnosť celosvetovo charitatívne prispela viac ako 34,6 miliónov dolárov.

(http://www.marriott.com/corporate-social-responsibility/corporate-values.mi)

1.3 Kimtonboutiq Hotels

Americká spoločnosť, ktorá pôsobí len na trhu spojených štátov amerických. Spoločnosť vlastní viac ako 57 hotelov po celých USA. Je to jedna z menších hotelových sietí v USA ale svojou prepracovanou environmentálnou politikou, ktorú uplatňuje patrí na trhu k popredným hotelom. Majú vypracovaných viacero programov v rámci spoločenskej zodpovednosti, ale k najväčším patrí program EarthCare vytvorený v roku 1981 v hotely v San Franciscu. Začiatky boli tradične so separovaným zberom odpadu ale postupne za z tohto programu vyvinul jedinečný prepracovaný environmentálny systém.

Kimton hotely sú v rámci spoločenskej zodpovednosti zamerané najme na ochranu životného prostredia ale venujú sa aj svojim zamestnancom a hosťom.

(http://www.kimptonhotels.com/programs)

KimptonEarthCare:

- Všetky balené vody pochádzajú z USA
- Nepoužívajú jednorázové balenia
- Organické čaje sú ponúkané vo všetkých stánkoch s kávou
- Obedy zo sebou sa ponúkajú len v recyklovaných alebo ekologických obaloch
- Na všetkých stretnutiach alebo konferenciách sa používajú zošity z recyklovaného papiera

Programy, ktoré spoločnosť vytvorila v rámci spoločenskej zodpovednosti:

- *Plánovanie, ktoré sa oplatí. Pre planétu* (PlanningThatPaysOff. FortheEarth) – plánovací, implementačný a udržateľný systém vyžaduje obrovskú výdrž od manažérov a zamestnancov. Zamestnanci si navzájom pomáhajú aby si zapamätali nový typ správania k hosťom, ktorí oceňujú úsilie, ktoré hotel vynakladá. Až 18 % hostí zostáva v KimptonHotels práve kvôli ich ekologickému povedomiu.
- *Kimpton zamestnanci. Duša a srdce EarthCare* (KimptonEmployees. Theheart a Soul ofEarthCare) – každý z hotelov má svojich „EarthCarechampions“ (zamestnanci zanietení pre ochranu životného prostredia) môže to byť ktokoľvek od upratovačky až po generálneho riaditeľa. Stretávajú sa dva krát za mesiac aby zaistili súlad so štandardami a vyvíjali nové a nové riešenia ako ešte viac ochraňovať životné prostredie.

- *Udržovať stály príchod nových myšlienok* (Ideas just keep on coming) – novým myšlienkam dávajú priestor aby sa realizovali a napĺňali poslanie hotela ochraňovať planétu. Preto každý zamestnanec môže prísť s nápadom ako zlepšiť chod EarthCare a napredovať v tejto oblasti.

Hotel má tak isto vyvinutý plán „Greenpurchasingpolicy“ – nákupnú politiku v súlade s environmentálnym zmýšľaním hotela. Nakupuje najmä od dodávateľov, ktorí sú eco – friendly čiže priateľský k životnému prostrediu.Vyvinuli tak isto aj eco – savingpractices (praktiky čo prispejú k eco-úspore) sú najmä v týchto oblastiach:

- Kancelársky materiál
- Vzdelávanie zamestnancov v eko oblasti
- Hotel EarthCare štandardy (úspora – vody, papiera, energie, odpadu, toxických látok, využívanie organických produktov) v týchto oblastiach majú Kimpton hotely vyvinutú prepracovanú politiku.

Partnerstvo v komunite:

Hotely Kimton sú partnerom „The Trust forpublicland“ je to nezisková organizácia, ktorá sa stará v komunitách o vybudovanie parkov, detských ihrísk, a otvorených priestorov kde sa ľudia môžu dotknúť prírody. Každý hosť, ktorý prespí v hoteloch Kimpton prispeje 10 dolárov tejto organizácii. Príspevok je zahrnutý v cene izby a platí ho hotel.(http://www.kimptonhotels.com/programs/earth)

Tabuľka č. 1 – prehľad výšky príspevku na spoločenskú zodpovednosť v roku 2010

Hotelová spoločnosť	Príspevok v roku 2010 v mil. USD
InterContinental hotel Group	61,2
Marriotthotels	34,6
Komtonhotels	6,1

Zdroj: spracované na základe výročných správ jednotlivých hotelových spoločností za rok 2010 - http://www.ihgplc.com/index.asp?pageid=18, http://www.marriott.com/ corporate-social-responsibility/corporate-values.mi, http://www.kimptonhotels.com/programs/ earth

Záver

V príspevku sme analyzovali hotelové spoločnosti a skúmali do akej miery sa angažujú vo veciach spoločenskej zodpovednosti. Po prieskume, ktorý sme realizovali elektronickou formou sme zvolili tri hotelové spoločnosti. InterContinental Hotels Group – globálna hotelová spoločnosť s najväčším počtom izieb v našej práci., Marriott Hotels – medzinárodná hotelová spoločnosť., Kimpton Boutiq Hotels – hotelová spoločnosť orientovaná na trh Spojených štátov amerických.

V závere môžeme konštatovať, že pomer akým sa hotely angažujú v oblasti spoločenskej zodpovednosti **závisí od ziskovosti hotela, jeho veľkosti, a územného zamerania.** Vo všeobecnosti môžeme konštatovať, že hotely sa zapájajú do spoločenskej zodpovednosti najmä v oblasti environmentálneho manažmentu, kde každý jeden z nich má vypracovaný podrobný prepracovaný plán ako ochraňovať životné prostredie a ako prispievať k zelenšej planéte. Ďalej sa venujú všetky vybrané spoločnosti rozvoju komunity či už v medzinárodnom meradle alebo lokálnom. Zavádzajú inovácie do svojej prevádzky, aby zefektívňovali prevádzkový proces.

Tabuľka č. 2 Prehľad hotelov a ich spoločenská zodpovednosť

Hotel	InterContinentalHotelsGroup	MarriottHotels	KimptonBoutiqHotels
1	Inovácie	Podnikateľské hodnoty (businessvalues)	environmentálny program EarthCare
2	Spolupráca	Životné prostredie (Environment)	Spoločnosť
3	Životné prostredie	Spoločnosť (Society)	
4	Komunita		

Zdroj: Vlastné spracovanie

POUŽITÁ LITERATÚRA

1. Archie B. Carroll: *CorporateSocialResponsibility. EvolutionoftheDefinitionalConstruct.,* in BUSINESS& SOCIETY, Vol 38 No. 3, September 1999
2. Publikácia Spoločensky zodpovedné podnikanie dostupné na: http://www.euractiv.sk/csr-spolocenska-zodpovednost 27.12.2011 str. 5
3. Dostupné na: http://www.enotes.com/social-responsibility-organizational-ethics-reference/social-responsibility-organizational-ethics/print [citované 11.10. 2012]
4. Dostupné na: http://www.crrconference.org/downloads/bissacco [citované 3.92012]
5. Dostupné na:http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/_ getdocument.cfm?doc_id=2170 [citované 3.9. 2012]
6. Dostupné na: http://www.wbcsd.org/about/organization.aspx [citované 3.9. 2012]
7. Dostupné na: http://www.iblf.org/en/about-iblf/who-we-are.aspx[citované 21.9 2012]
8. Dostupné na: http://www.enotes.com/social-responsibility-organizational-ethics-reference/social-responsibility-organizational-ethics/print[citované 11.10. 2012]
9. Dostupné na: http://www.bitc.org.uk/about_bitc/index.html[citované 11.10. 2012]
10. Dostupné na: http://www.unms.sk/?ISO_2600[citované 20.10. 2012]
11. Dostupné na: http://www.ihgplc.com/index.asp?pageid=18[citované 20.10. 2012]
12. Dostupné na: http://www.marriott.com/corporate-social-responsibility/corporate-values.mi[citované 20.10. 2012]
13. Dostupné na: http://www.kimptonhotels.com/programs/earth[citované 20.10. 2012]
14. Dostupné na: http://www.stockholmresilience.org/download/18.aeea46911a31274279800065096/MHF+Uppsats+Nord+CSR+Hotel+070201+fs.pdf[citované 20.10. 2012]

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA/OV

Hadarová Daniela, Ing.

Dolnozemská cesta 1

daniela.hadarova@lautitia.sk

Meno školiteľa – prof. JUDr. Ľudmila Novacká, PhD.

VYMEDZENIE VEĽKÉHO PROJEKTU

DETERMINATION OF LARGE PROJECT

Ján Harajdič
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Príspevok je zameraný na vymedzenie veľkého projektu a na zdôraznenie ekonomickej a vzdelávacej dôležitosti veľkých projektov. Na začlenenie projektov do jednotlivých veľkostných kategórií je možné využívať niekoľko kritérií, ak je na ich základe projekt zatriedený do skupiny veľkých projektov, charakterizujú ho niektoré znaky, ako sú hospodárenie s veľkým objemom finančných zdrojov, dlhodobá príprava projektu, investícia do neobežného majetku, vplyv na budúcu úspešnosť podniku a podobne. Tieto znaky zdôrazňujú ekonomickú dôležitosť veľkých projektov.

JEL: G31, G34

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: projekt, kapitálové výdavky, financovanie, investícia

ABSTRACT

The paper is concerned with large projects and their economic and pedagogical importance. For projects size classification we can apply many criteria, but when project is classified as large project is associated with few economic characteristics, as large financial investments, long structuring time of project, investment into fixed assets, importance for future success of the company and so on, these characteristic underline their economic importance. More attractive observation of financial and investment decision making is key asset large projects from pedagogic point of view.

KEYWORDS: project, capital expenditures, financing, investment

VYMEDZENIE VEĽKÉHO PROJEKTU

ÚVOD

Rôznorodosť pohľadov na vymedzenie veľkého projektu nás viedla k zamysleniu sa nad príčinami, ktoré ju spôsobujú, a nad dôležitosťou a významom veľkostného členenia projektov.

1 VYMEDZENIE VEĽKÉHO PROJEKTU

V súčasnosti prevláda anglosaské chápane projektu, teda projekt predstavuje tvorivý proces a dôležitá je jeho dynamická stránka. V súlade s tým je možné hovoriť o projekte ako o „spôsobe práce, spôsobe organizovania ľudí a spôsobe riadenia úloh. Je to štýl koordinácie a riadenia práce. Od iných štýlov riadenia ho odlišuje hlavne to, že je úplne zameraný na určitý výsledok a že prestáva exitovať a je ukončený, ihneď potom, čo je daný výsledok dosiahnutý“[1]. Projekty s podobnými charakteristikami je možné začleňovať do skupín na základe mnohých kritérií. Medzi najčastejšie kritéria členenia projektov patria:

a) podľa vecnej náplne projektov:
- projekty zamerané na zavedenie nových výrobkov alebo,
- projekty zamerané na inováciu informačných systémov,
- výskum a vývoj nových výrobkov a technológií.

b) podľa miery závislosti projektov:
- vzájomne sa vylučujúce projekty,
- navzájom nezávislé projekty,
- závislé projekty.

c) podľa formy realizácie projektu:
- projekty realizované investičnou výstavbou,
- projekty realizované akvizíciou.

d) podľa zadávateľa:
- štátne,
- súkromné.

[1] Newton, R. *Úspěšný projektový manažér*. Jak se stát mistrem projektového managementu. Praha : Grada Publishing, 2008. 20 s. ISBN 978-80-247-2544-4

e) podľa druhu prínosov:
- projekty zamerané na zvýšenie výnosov,
- projekty zamerané na zníženie rizika,
- projekty zamerané na výšenie peňažných tokov,
- sociálne orientované projekty.

f) podľa charakteru výstupu:
- koncepčné,
- investičné,
- inovačné,
- organizačné.

Veľmi často uvádzaným hľadiskom a zároveň aj hľadiskom, ktorému sa chce venovať náš príspevok, je členenie projektov podľa ich veľkosti. Veľkosť projektu je možné posudzovať z rôznych pohľadov, ako napríklad podľa počtu osôb v projektovom tíme, podľa komplexnosti a zložitosti projektu, podľa času potrebného na realizáciu projektu, či podľa rozsahu potrebných zdrojov na realizáciu projektu. Najčastejšie využívaným hľadiskom na rozčlenenie projektov podľa veľkosti je rozsah potrebných zdrojov na realizáciu projektu a to hlavne tých finančných, či už v podobe kapitálových výdavkov alebo celkových nákladov na realizáciu projektu. Kapitálové výdavky „sú tie peňažné výdavky, ktoré sa podniku vrátia vo forme peňažných príjmov časovom horizonte dlhšom ako jeden rok (na rozdiel od prevádzkových výdavkov, pri ktorých sa očakáva peňažný príjem zhruba do jedného roka)“[2]. Členenie projektov z tohto hľadiska uvádzajú autori Kráľovič a Vlachynský, ktorí členia projekty nasledovne:[3]
- ťažiskové projekty,
- menšie projekty,
- nešpecifikované projekty.

V literatúre sa môžeme stretnúť aj s členením projektov na veľké, stredné a malé projekty. Uvádzaní autori, podobne ako mnohí ďalší pri členení projektov z hľadiska objemu kapitálových výdavkov, neuvádzajú hraničné objemy výdavkov pre jednotlivé skupiny projektov. Hraničné objemy kapitálových výdavkov na začlenenie projektov do jednotlivých

[2] VLACHYNSKÝ, K. a kolektív. 2009. *Podnikové financie*. Bratislava: Iura Edition, 2009. 45 s. ISBN 978-80-8078-258-0.
[3] KRÁĽOVIČ, J. – VLACHYNSKÝ, K. 2006. *Finančný manažment*. Bratislava: Iura Edition. 2006. 167 s. ISBN 80-8078-042-0.

skupín uvádza napríklad materiál spoločnosti Software Education Group[4], ktorý sa venuje členeniu IT projektov z hľadiska investovaného objemu kapitálových výdavkov:[5]

- zlepšenie: do 250 000 $,
- malý projekt: od 250 000 $ do 1 000 000 $,
- stredný projekt: od 1 000 000 $ do 3 000 000 $,
- veľký projekt: od 3 000 000 $ do 10 000 000 $,
- veľmi veľký projekt: od 10 000 000$.

Uvedené hraničné hodnoty kapitálových výdavkov sú v tomto prípade aplikovateľné iba na časť projektov a to na IT projekty. Príkladom členenia projektov podľa veľkosti v špecifickej oblasti môže byť aj členenie projektov podľa FEMA[6]. FEMA má pre rok 2012 stanovenú hranicu celkových nákladov na projekt 66 400$[7], na základe ktorej člení projekty na veľké a malé. Aj keď je na stránke agentúry uvedené, že dôležitosť pri posudzovaní veľkosti projektu zohráva aj jeho komplexnosť, rozhodujúcu úlohu zohráva kritérium objemu nákladov projektu. Daná hraničná hodnota sa každoročne prehodnocuje v závislosti od vývoja indexu spotrebiteľských cien mestského obyvateľstva. Hraničný objem kapitálových výdavkov, ktorý môžeme použiť na vymedzenie veľkého projektu je možné nájsť aj v uznesení vlády Slovenskej republiky číslo 786 z 19. septembra 2007, ktoré ministrom a predsedom ostatných ústredných orgánov štátnej správy okrem iných povinnosti stanovuje aj povinnosť predkladania na prerokovanie vláde pred začatím verejného obstarávania návrh projektu verejno-súkromného partnerstva, "ak celkové investičné náklady projektu verejno-súkromného partnerstva prevyšujú sumu 100 mil. Sk"[8], čo v dobe schválenia znesenia predstavovalo menej ako 3 milióny €. Projekty presahujúce danú úroveň vláda Slovenskej republiky v tom období považovala natoľko významné, aby sa nimi zaoberala na svojich rokovaniach a preto je ich možné považovať za veľké projekty. Ďalšiu hraničnú výšku kapitálových výdavkov na vymedzenie veľkých projektov uvádza aj autor Esty[9], ktorý v

---

[4] Spoločnosť bola založená v roku 1990 a zaoberá sa školeniami z oblasti analýz podnikania, navrhovania systémov, programovania, testovania softvéru a IT manažmentu.

[5] Softed.com: *Project classification.* [citované 13. 10. 2012]. Dostupné na internete: <http://www.softed .com/resources/Docs/ProjectClassification.pdf>.

[6] Federal Emergency Management Agency - federálna agentúra Spojených štátov amerických zameraná na odstraňovanie dôsledkov prírodných katastrof.

[7] State.il.us: Public Assistance (PA) Program Process. [citované 13. 10. 2012]. Dostupné na internete: <http:// www.state.il.us/iema/disaster/pa_Process.htm>.

[8] Uznesenie vlády Slovenskej republiky číslo 786 z 19. septembra 2007 k návrhu implementácie schémy technickej pomoci pre verejno-súkromné partnerstvá (PPP).

[9] Esty, B. C. Why study large projects? An introduction to research on project finance. *European financial management*. 2004. Vol. 10, No. 2, pp. 213-224.

publikácii venovanej projektovému financovaniu hovorí o veľkých projektoch, ako o projektoch, na realizáciu ktorých sa vynaloží viac ako 500 mil. $ (približne 387 mil. €[10]).

Určitú ucelenú definíciu veľkého projektu môžeme nájsť v jednom z nariadení Európskej komisie: „Veľkým investičným projektom sa rozumejú počiatočné investície do kapitálových aktív s oprávnenými výdavkami nad 50 miliónov EUR, vypočítané na základe cien a výmenných kurzov platných v čase poskytnutia pomoci; rozsiahly investičný projekt sa bude považovať za jediný, keď počiatočnú investíciu vynaloží v priebehu troch rokov jedna alebo viaceré spoločnosti a keď táto investícia pozostáva z fixných aktív kombinovaných ekonomicky nedeliteľným spôsobom.“[11]

V uvedených pohľadoch na určenie veľkosti projektu z pohľadu objemu potrebných finančných zdrojov, či už v podobe kapitálových výdavkov alebo v podobe celkových nákladov projektu, môžeme vidieť značný rozptyl v hraničných sumách, slúžiacich na vymedzenie veľkého projektu. Tento rozptyl na jednej strane vyplýva z toho, že jednotlivé pohľady sa zameriavajú na projekty z rôznych odvetví, ale značný význam na vymedzenie veľkého projektu má aj to, na akej hierarchickej úrovni sa nachádza subjekt, rozhodujúci o jeho realizácii. Ak sa pozrieme na verejné projekty, tak môžeme vidieť, že pre Európsku komisiu na účely poskytovania regionálnej investičnej podpory je veľkým projektom projekt s kapitálovými výdavkami presahujúcimi 50 mil. € a pre slovenskú vládu, hospodáriacu s menším rozpočtom, sa ako veľký projekt javí už projekt s kapitálovými výdavkami na úrovni 3 mil. €. Ak by sme pokračovali na nižšie úrovne verejnej správy, tak by sme mohli vidieť, že pre malé obce sa ako veľký projekt môže javiť už projekt aj na úrovni niekoľko tisíc €. S rovnakou situáciou by sme sa stretli aj pri projektoch realizovaných súkromnými spoločnosťami. Pre najvyššie riadiace úrovne by výška kapitálových výdavkov charakterizujúca veľké projekty bola omnoho vyššia ako pre úrovne pod nimi. Napríklad vedenie podniku, ktorý je súčasťou väčšieho holdingu by za veľký projekt považovalo projekt s výdavkami na úrovni 100 mil. €, ale pre vedenie holdingu, zoskupujúceho niekoľko takých podnikov a s možnosťou využívania kombinácie zdrojov týchto podnikov, môže veľkým projektom byť projekt s výdavkami nad 300 mil. €. Na druhej strane, ak by sme sa pozreli na prevádzku, ktorá nižšou organizačnou jednotkou daného podniku v rámci holdingu, tak jej vedenie by za veľký projekt mohlo považovať aj projekty s výdavkami 10 mil. €. Esty sa pri svojom štúdiu zameriava na projekty v celosvetovom meradle a hovorí o veľkých projektoch

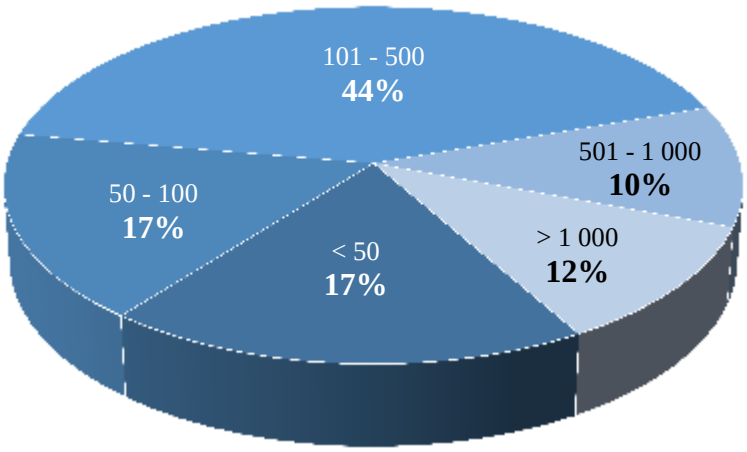
[10] Kurz NBS ku 30.9. = 1,2930.
[11] Podľa článku 2 ods. 1 písm. g) nariadenia Komisie (ES) č. 1628/2006 z 24. 10. 2006 o uplatňovaní článkov 87 a 88 zmluvy na národnú regionálnu investičnú pomoc.

vtedy, ak hodnota investície presahuje 500 mil. $ (asi 387 mil. €), čo je dokonca oveľa vyššia úroveň kapitálových výdavkov vymedzujúca veľký projekt, ako to je v prípade Európskej komisie.

Pri vymedzení veľkého projektu sa nemusíme zameriavať iba na jedno kritérium, ale môžeme využiť aj ich kombináciu, teda veľký projekt by sme neposudzovali iba z hľadiska investovaného objemu finančných zdrojov ale aj z hľadiska počtu osôb zapojených do projektu alebo aj z hľadiska jeho zložitosti (ktorú je samozrejme tiež ťažké nejakým spôsobom kvantifikovať), či na základe hociktorej inej kombinácie kritérií vymedzujúcich veľkosť projektu.

Ak máme vymedzené geografické, či hierarchické úrovne z pohľadu ktorých veľkosť projektu posudzujeme, je potrebne stanoviť si veľkosť hraničnej úrovne kritéria, ktorá nám umožní projekt začleniť do príslušnej skupiny. Na veľkosť hraničnej úrovne vplývajú rôzne faktory, ale najvýznamnejším je účel, kvôli ktorému klasifikáciu realizujeme. Od výšky tejto hranice závisí podiel projektov, ktorým sa v konečnom dôsledku budeme zaoberať. Dôležitosť tohto faktu demonštruje graf č. 1, na ňom vidieť štruktúru projektov z celého sveta realizovaných v období 2005 až 2009 schémou projektového financovania podľa hodnoty investovaných zdrojov do jednotlivých projektov. Môžeme vidieť, že keby sme úroveň pre veľké projekty stanovili na úrovni 500 mil. $, tak by sme sa museli zaoberať s 22% všetkých realizovaných projektov, čo pri 2 465 realizovaných projektov predstavuje 542 projektov. Dokonca aj keby sme sa zamerali iba na projekty s objemom investovaného kapitálu presahujúceho 1 mld. $, tak by sa museli venovať takmer tristo projektom realizovaným v priebehu tohto obdobia, čo predstavuje v priemere 60 projektov ročne.

Graf č. 1: Štruktúra projektov podľa veľkosti investície v mil. $[12] za obdobie rokov 2005 až 2009



Zdroj: Thomson Reuters

2 VÝZNAM VYMEDZENIA VEĽKÝCH PROJEKTOV

Dôležitosť vymedzenia veľkých projektov môžeme vidieť v dvoch rovinách a to v rovine ekonomickej (alebo manažérskej) a v rovine vzdelávacej. Z ekonomického hľadiska dôležitosť rozhodnutia o investíciách, rastie s objemom investovaného kapitálu, čo vyplýva z niekoľkých faktorov:[13]

- operujú s najväčšími sumami peňazí,
- sú spojené s investovaním do fixných aktív,
- stoja manažment veľa času,
- určujú budúcnosť podniku, a tým aj jeho trhovú hodnotu,
- často sú veľmi neisté a rizikové.

Vzdelávací význam štúdia veľkých projektov spočíva vo fakte, že veľké investičné projekty nám v lepšej miere ako malé umožňujú sledovať investičné a finančné rozhodnutia manažérov. „Ak manažéri realizujú veľké investičné a finančné rozhodnutia, tak majú dostatok času a značné ekonomické motívy svoje rozhodnutie zrealizovať opatrne a tak, aby ich rozhodnutia prispeli k zvýšeniu hodnoty spoločnosti. Dostatok času vyplýva z faktu, že príprava veľkej investície môže trvať jeden až päť rokov a ekonomické motívy na jednej strane vyplývajú z objemu investovaných prostriedkov, a na strane druhej sa spájajú

[12] Podľa kurznu NBS k 30. 9. 2012: <37 mil. €, 37 – 77 mil. €, 78 – 387 mil. €, 387 – 773 mil. €, > 774 mil. €.
[13] KRÁĽOVIČ, J. – VLACHYNSKÝ, K. 2006. *Finančný manažment*. Bratislava: Iura Edition. 2006. 86 s. ISBN 80-8078-042-0.

s profesionálnou reputáciou manažérov realizujúcich takého rozhodnutia“[14]. Prostredníctvom veľkých projektov je možné študovať aj zmeny v správaní sa manažérov, napríklad aj to, ako sa mení ich ochota riskovať s narastajúcim objemom investovaných zdrojov. Keďže veľké projekty neovplyvňujú len kvalitu života subjektu, ktorý ich realizuje, ale v prípade mnohých veľkých projektov dochádza k ovplyvneniu kvality života celej krajiny, tak je v možné sledovať, ako a akým spôsobom do realizácie projektu zasahujú predstavitelia týchto krajín.

ZÁVER

Aj napriek množstvu literatúry zaoberajúcej sa projektovým riadením, je ťažké nájsť definície, ktoré pri presne vymedzovali veľké projekty, dokonca aj existujúce definície nám neposkytnú presne vymedzenie, ale najčastejšie sa navzájom líšia v hraničnej úrovni kritéria na veľkostné členenie projektov. Variantnosť vymedzenia veľkého projektu spočíva v rôznorodosti kritérií, ktoré je možné využiť pri začleňovaní projektov do kategórií podľa ich veľkosti, v rôznorodosti odvetví, v ktorých sú tieto projekty realizované, v rôznorodosti účelu takéhoto vymedzenia a v rôznorodosti subjektov realizujúcich dané vymedzenie. Preto je dôležité, aby osoba realizujúca kategorizáciu projektov z hľadiska ich veľkosti dôsledne zvažovala zvolené kritéria ich členenia a určila hraničné úrovne zvolených kritérií v súlade s cieľom, kvôli ktorému danú kategorizáciu realizuje.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] ESTY, B. C. Why study large projects? An introduction to research on project finance. *European financial management*. 2004. Vol. 10, No. 2, pp. 213-224.

[2] KRÁĽOVIČ, J. - VLACHYNSKÝ K. *Finančný manažment*. Bratislava: Iura Edition, 2006. 455 s. ISBN 80-8078-042-0.

[3] Nariadenie Komisie (ES) č. 1628/2006 z 24. 10. 2006 o uplatňovaní článkov 87 a 88 zmluvy na národnú regionálnu investičnú pomoc.

[4] Newton, R. *Úspěšný projektový manažér*. Jak se stát mistrem projektového managementu. Praha: Grada Publishing, 2008. 255 s. ISBN 978-80-247-2544-4.

[14] Esty, B. C. Why study large projects? An introduction to research on project finance. European financial management. 2004. Vol. 10, No. 2, pp. 213-224

[5] Softed.com: Project classification. [citované 13. 10. 2012]. Dostupné na internete: <http://www.softed.com/resources/Docs/ProjectClassification.pdf>.

[6] State.il.us: Public Assistance (PA) Program Process. [citované 13. 10. 2012]. Dostupné na internete: <http://www.state.il.us/iema/disaster/pa_Process.htm>.

[7] Uznesenie vlády Slovenskej republiky číslo 786 z 19. septembra 2007 k návrhu implementácie schémy technickej pomoci pre verejno-súkromné partnerstvá (PPP).

[8] VLACHYNSKÝ, K. a kolektív. 2009. *Podnikové financie*. Bratislava: Iura Edition, 2009. 524 s. ISBN 978-80-8078-258-0.

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA/OV

Ján, Harajdič, Ing.

Fakulta podnikového manažmentu, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemská cesta 1/a, 852 35 Bratislava

harajdic.jan@gmail.com

Školiteľ: doc. Ing. Oľga Miková, CSc.

VZRASTAJÚCI VÝZNAM ŠTÁTNYCH SPOLOČNOSTÍ V ROPNOM PRIEMYSLE

INCREASING IMPORTANCE OF NATIONAL COMPANIES IN OIL INDUSTRY

Tatiana Hlušková
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Cieľom príspevku je poukázať na rastúcu dôležitosť štátnych spoločností v ropnom priemysle, vyplývajúcu z vlastníctva väčšiny svetových rezerv a finančnej podpory od vlád ich domácich krajín. Osobitné postavenie majú čínske spoločnosti, na ktoré pripadá približne polovica hodnoty transakcií uskutočnených štátnymi ropnými spoločnosťami. V dôsledku meniacich sa podmienok v odvetví (zdrojový nacionalizmus, rastúca finančná a technologická náročnosť ťažby) bude v budúcnosti zrejme čoraz častejšie dochádzať k vytváraniu strategických aliancií medzi štátnymi a súkromnými ropnými spoločnosťami.

JEL: Q47, Q49

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: štátne ropné spoločnosti, súkromné ropné spoločnosti, know-how, investície, strategické aliancie

ABSTRACT

Increasing importance of national companies in oil industry results from the ownership of the majority of global oil and gas reserves, as well as from the financial support from their home country governments. Chinese companies play a specific role in the industry, as they account for about half of the value of transactions carried out by national oil companies. As a result of changing conditions in the industry (resource nationalism, financially and technologically more challenging production), it is likely that the number of strategic alliances between national and international oil companies will rise.

KEYWORDS: national oil companies, international oil companies, know-how, investment, strategic alliances

VZRASTAJÚCI VÝZNAM ŠTÁTNYCH SPOLOČNOSTÍ V ROPNOM PRIEMYSLE

ÚVOD

Štátne ropné spoločnosti (national oil companies – NOC) získavajú na význame najmä vďaka dvom faktorom: rastúcemu zdrojovému nacionalizmu a dostatku finančných zdrojov od vlád materských krajín. Pod správou NOC je približne 80 % svetových zdrojov ropy a zemného plynu – je teda evidentné, že ich rozhodnutiami je významne ovplyvňovaný nielen ropný priemysel, ale aj ostatné odvetvia hospodárstva, pre ktoré tieto suroviny predstavujú nenahraditeľné vstupy.

1 CHARAKTERISTIKA A TRANSAKCIE ŠTÁTNYCH ROPNÝCH SPOLOČNOSTÍ

Zdrojový nacionalizmus sa prejavuje najmä obmedzeniami zahraničných investícií, ktoré môžu byť úplne zakázané, obmedzené iba na vybrané projekty alebo podmienené spoluprácou s domácou NOC. Pokiaľ ide o finančné zdroje, situácia sa v rámci jednotlivých NOC značne líši: niektoré NOC (napr. čínske) sa môžu spoľahnúť na štátnu podporu pri svojej expanzii do zahraničia, ďalšie NOC (napr. nigérijská) však prispievajú do štátneho rozpočtu a zdroje pre ich vlastný rozvoj sú obmedzené.

Zdrojový nacionalizmus však má svoje hranice a tými sú technologické vybavenie a know-how štátnych ropných spoločností. V prípade, že tieto sú nevyhovujúce pre určitý projekt, domáca krajina je ochotná zmierniť investičné obmedzenia a povoliť určitú formu zahraničných investícií. Spravidla sú však investori nútení spolupracovať s domácou NOC.

Príkladom uvoľnenia investičných podmienok je ťažba mimo pevniny v ruských vodách. Ruská vláda plánuje prostredníctvom daňových stimulov a zrušenia vývozného cla prilákať okolo 500 mld. USD zahraničných investícií. [6] V roku 2012 ruská spoločnosť Rosneft uzavrela tri strategické partnerstvá so zahraničnými ropnými spoločnosťami – Eni, ExxonMobil, Statoil - ktorých súčasťou je spoločný výskum v Barentsovom, Čiernom, Karskom a Ochotskom mori. Výmenou za umožnenie zahraničných investícií je však získanie, resp. možnosť získania podielu v projektoch partnerov (napr. projekty ExxonMobilu

v Mexickom zálive a nekonvenčné zdroje v Texase a v Kanade, projekty Statoilu v Severnom a Barentsovom mori). Týmto spôsobom Rosnefť získa dve výhody: prístup k know-how a technológiám a zároveň možnosť získať aktíva v zahraničí.

Relatívne ľahký prístup ku kapitálu však neznamená, že NOC neberú do úvahy faktory ako návratnosť investícií alebo že by pravidelne ponúkali za aktíva výrazne vyššie sumy, ako je ich reálna hodnota. Dostatok finančných prostriedkov skôr vedie k nižšej averzii voči riziku a ochote pustiť sa do projektov, ktoré by pre súkromné spoločnosti boli príliš riskantné. [7]

Význam dostatočného množstva finančných prostriedkov sa dostal do popredia v období finančnej a hospodárskej krízy v rokoch 2008 – 2010, kedy súkromné ropné spoločnosti zápasili so zníženým cash-flow a zhoršenými podmienkami na úverovom trhu. Štátne spoločnosti tak mohli nakúpiť aktíva, ktoré boli pre IOC príliš drahé alebo príliš rizikové. Takisto menšie, nezávislé ropné spoločnosti využili partnerstvá s NOC na získanie finančných prostriedkov, ku ktorým by na úverovom trhu nemali žiadny alebo sťažený prístup. NOC takisto využili finančnú tieseň spoločností, ktoré boli nútené predať v čase krízy niektoré svoje aktíva v záujme získania hotovosti.

V prípade brazílskej spoločnosti Petrobras nastal opačný prípad: v dôsledku dostatku domácich zdrojov (najmä hlbokomorské náleziská) sa spoločnosť rozhodla upustiť od rozširovania svojich zahraničných aktivít a využiť svoje kapacity na prieskum a ťažbu na domácom území.

Čo sa týka príjmov, štátne spoločnosti sa delia na dve skupiny: do prvej patria spoločnosti, ktoré môžu s príjmami hospodáriť podľa vlastného uváženia, napr. odkladať si časť príjmov na investície v obdobiach, kedy klesne cena ropy. Druhá skupina štátnych spoločností však väčšinu svojich príjmov odvádza vláde, a na uskutočňovanie operácií v zahraničí im často neostáva dostatok prostriedkov.

Štátne ropné spoločnosti zasahujú do ekonomiky nielen v zmysle zabezpečovania energetických zdrojov pre ostatné odvetvia hospodárstva – v mnohých prípadoch odvádzajú časť svojich príjmov vláde, ktorá ich používa na rôzne rozvojové ciele v rámci krajiny alebo na nákup zahraničných aktív. Príkladom takéhoto prístupu je Katar, ktorý finančné prostriedky od svojej NOC Qatar Petroleum použil na investície do domácej leteckej spoločnosti Qatar Airways, ako aj na nákup podielu v londýnskom obchodnom dome Harrod´s. [10]

Výhodou pre štátne ropné spoločnosti je okrem prístupu k financiám aj možnosť ťažiť z medzištátnych vzťahov domácej krajiny, ktoré môžu napomôcť pri uskutočňovaní transakcií v zahraničí. Dôvody pre zahraničnú expanziu NOC môžu byť rôzne: zabezpečenie energetickej bezpečnosti materskej krajiny z dlhodobého hľadiska, vyčerpávanie domácich zdrojov a nutnosť hľadať nové zdroje v zahraničí na pokrytie výpadku ťažby, získanie prístupu k technológiám a know-how, integrácia v rámci hodnotového reťazca (investície do spracovania ropy a distribúcie ropných produktov) alebo diverzifikácia zdrojov. Štátne ropné spoločnosti sa snažia diverzifikovať zdroje z troch hľadísk:

- **geografické:** výpadok dodávok z jednej oblasti je možné (v rámci nadbytočnej ťažobnej kapacity) nahradiť zvýšenými dodávkami z iných regiónov
- **typ zdrojov:** konvenčné a nekonvenčné (napr. extra ťažká ropa, ropné piesky) zdroje
- **technologické:** snaha získať know-how na uskutočňovanie ťažby v technologicky náročných oblastiach (hlbokomorská ťažba, arktické oblasti) alebo know-how na ťažbu nekonvenčných zdrojov, s ktorou NOC často nemajú žiadne skúsenosti

Z celkového počtu transakcií, ktoré NOC uskutočnili v roku 2011, až 65 % pripadlo na cezhraničné transakcie. [5] Pokiaľ ide o hodnotu transakcií, nákup zahraničných aktív sa v roku 2011 podieľal na celkovej hodnote transakcií uskutočnených NOC až 76 %. Transakcie v upstream sektore (prieskum a ťažba) sa na celkovej hodnote transakcií v roku 2011 podieľali 72 %. [3] Najvýznamnejšou oblasťou ostávajú USA a Kanada, na ktoré pripadlo 59 % z celkového počtu upstream transakcií. Na transakcie spojené s bridlicovým zemným plynom sa v roku 2011 vynaložilo 66 mld. USD, čo predstavuje takmer polovicu hodnoty všetkých upstream transakcií. Bridlicový zemný plyn tvorí 30 % z celkovej ťažby zemného plynu v USA a vďaka nemu sa od roku 2008 znížila cena zemného plynu na americkom trhu o viac ako 80 %. [8]

Čo sa týka počtu transakcií, NOC ich v roku 2011 uskutočnili iba 43, čo predstavovalo podiel 6 % na celkovom počte. NOC (najmä čínske) sa však vďaka silnej štátnej finančnej podpore môžu sústreďovať na aktíva väčšej hodnoty. V globálnom meradle je podiel štátnych ropných spoločností na celkovej hodnote transakcií síce rastúci, ale stále pomerne nízky: v roku 2011 na NOC pripadalo 18 % celkovej hodnoty transakcií do prieskumu a ťažby.

Disproporcia medzi pomerom NOC na počte a pomerom na celkovej hodnote transakcií pokračovala aj v prvom štvrťroku 2012, kedy na NOC pripadalo 8 % počtu a 16 %

hodnoty transakcií. [4] Za toto obdobie NOC uskutočnili 25 transakcií v celkovej hodnote 12,4 mld. USD. Upstream transakcie predstavovali 80 % celkovej hodnoty transakcií NOC od začiatku roka 2011 do marca 2012. 93 % hodnoty transakcií za prvý štvrťrok 2012 pripadá na nákup aktív mimo domácej krajiny NOC. V roku 2011 na NOC pripadalo 19 % celkovej hodnoty upstream transakcií, za prvý štvrťrok 2012 to bolo už 29 %. NOC z Číny a Juhokórejskej republiky za prvé tri mesiace roku 2012 minuli na nákup zahraničných aktív 11,6 mld. USD, čo predstavuje 64 % hodnoty cezhraničných transakcií za celý rok 2011.

3 ČÍNSKE ŠTÁTNE ROPNÉ SPOLOČNOSTI

Spomedzi štátnych ropných spoločností majú osobitné postavenie čínske spoločnosti CNPC, CNOOC a Sinopec, na ktoré v roku 2011 pripadlo 50 % celkovej hodnoty transakcií uskutočnených NOC. Dopyt Číny po rope sa od roku 1980 do roku 2010 zvýšil z 2 mil. bbl / deň na 10 mil. bbl / deň. Dopyt po zemnom plyne rástol v tomto období ešte výraznejším tempom: z 575 mld. kubických stôp na 4,5 bil. kubických stôp. Podľa IEA (International Energy Agency) by sa do roku 2035 dopyt Číny po rope mohol zvýšiť takmer dvojnásobne na 19 mil. bbl / deň a po zemnom plyne dokonca až päťnásobne na 22,4 bil. kubických stôp. [2]

Zvýšený dopyt po rope súvisí jednak s ekonomickým rastom Číny, ale aj s rastúcou strednou triedou obyvateľstva, ktorá prechádza na energeticky náročnejší životný štýl (Čína je napr. od roku 2009 najväčším automobilovým trhom na svete z hľadiska počtu predaných áut).

Priame zahraničné investície sú súčasťou stratégie Going Out, ktorej cieľom je zabezpečiť dodávky energetických nosičov do Číny v dostatočnom množstve. Finančná a hospodárska kríza pre čínske NOC znamenala príležitosť, nie hrozbu. Čínske firmy mali možnosť odkúpiť kvalitné aktíva od zahraničných spoločností, ktoré sa dostali do finančných problémov, za výhodnejšie ceny. Dôvodom pre zahraničné investície čínskych spoločností je aj snaha otestovať a zlepšiť svoje vlastné technologické a manažérske postupy. [11]

Čínske štátne ropné spoločnosti v roku 2009 investovali do fúzií a akvizícií 18,2 mld. USD, čo je takmer toľko ako za predošlých päť rokov spolu. Táto hodnota predstavovala 13 % celkových fúzií a akvizícií v tomto sektore (144 mld. USD) a 61 % fúzií a akvizícií štátnych ropných spoločností (30 mld. USD). V roku 2010 čínske NOC investovali 29,39 mld. USD, z toho 15,74 mld. USD v Latinskej Amerike.

V období krízy sa významne rozmohli zahraničné investície v rámci schémy loan-for-oil/gas. Ku koncu roka 2010 Čína poskytla štátom pôžičky v celkovej hodnote 77 mld. USD výmenou za dlhodobý prístup, resp. dodávky zdrojov. Dôvodom je hlavne diverzifikácia dodávok zo Stredného Východu a Afriky. Počas krízy, najmä v roku 2009, krajiny bohaté na zdroje potrebovali finančné prostriedky, ale nechceli predávať svoje aktíva. Čínske NOC podpísali tieto dohody s deviatimi krajinami: Angola, Bolívia, Brazília, Ekvádor, Ghana, Kazachstan, Rusko, Turkmenistan a Venezuela. [9]

V období rokov 2006 – prvý polrok 2011 čínske NOC uskutočnili viac ako 200 transakcií v celkovej hodnote 135 mld. USD. 11 % z tejto hodnoty pripadlo na aktíva na čínskom území, 4 % na iné aktíva v Ázii a až 85 % na aktíva mimo Ázie. Tieto hodnoty dokazujú primárne zameranie čínskych spoločností na získavanie zdrojov zo zahraničia, najmä z Afriky (Angola, Sudán), Južnej Ameriky (Brazília, Venezuela) a krajín bývalého ZSSR (hlavne z Ruska a Kazachstanu), s rastúcim podielom severoamerických nekonvenčných zdrojov.

Týmito nekonvenčnými zdrojmi sú najmä ropné piesky a bridlicový zemný plyn (shale gas). Najväčší podiel na celosvetových rezervách bridlicového zemného plynu má však Čína (19 %). Táto skutočnosť vysvetľuje záujem čínskych spoločností o severoamerické náleziská bridlicového zemného plynu: skúsenosti získané z ťažby v USA a v Kanade môžu využiť pri rozvoji domácich ložísk. Čína sa v záujme zníženia podielu uhlia v energetickom mixe a takisto kvôli zníženiu emisií CO_2 snaží rozvíjať sektor zemného plynu.

Odozva na agresívnu expanziu čínskych NOC bude závisieť od situácie, v akej sa konkurenčné ropné spoločnosti budú nachádzať. V Severnej a Južnej Amerike budú čínske firmy zrejme vítané ako potenciálni partneri, ktorí môžu poskytnúť financie výmenou za prístup k rezervám a technologickému know-how. Takáto spolupráca je obojstranne výhodná: čínske NOC môžu získané znalosti využiť pri rozvoji domácej ťažby (napr. bridlicového zemného plynu), zatiaľ čo americké ropné spoločnosti získajú prístup k financiám, ktoré im (vzhľadom na pomerne nízke ceny zemného plynu na severoamerickom trhu) chýbajú na rozvoj ložísk. V iných oblastiach však môžu byť čínske NOC vnímané najmä ako konkurenti s komparatívnou výhodou finančnej podpory zo strany štátu.

4 STRATEGICKÉ ALIANCIE ŠTÁTNYCH ROPNÝCH SPOLOČNOSTÍ

Štátne ropné spoločnosti v dôsledku svojho technologického zaostávania v mnohých spôsoboch ťažby potrebujú vstupovať do partnerstiev so súkromnými ropnými spoločnosťami (IOC – international oil companies), aby mohli získať prístup k ich know-how. Ďalším dôvodom pre vstup štátnych spoločností do aliancií so súkromnými firmami je okrem zabezpečenia zdrojov aj snaha o ich diverzifikáciu – z geografického alebo technologického hľadiska. Je potrebné vziať do úvahy aj bezpečnostné hľadisko projektov v zmysle možného výskytu konfliktov a teroristických útokov – aliancie medzi NOC a IOC sú vhodnou formou zdieľania takýchto rizík. [7] Transfer manažérskeho know-how je ďalším benefitom, ktorý vyplýva z partnerstva so súkromnou spoločnosťou. Zamestnanci NOC sa v aliancii môžu oboznámiť s riadením procesov alebo s krízovým manažmentom v súkromných spoločnostiach.

Do aliancie budú s najväčšou pravdepodobnosťou vstupovať NOC s vysokými domácimi rezervami a malými skúsenosťami so zahraničnými operáciami, alebo štátne spoločnosti s relatívne malými domácimi zdrojmi, ale so snahou preniknúť na zahraničné trhy. [10] Vhodným prostredím pre vytvorenie aliancie medzi štátnou a súkromnou spoločnosťou by mohli byť oblasti s nerozvinutými ložiskami mimo materských krajín oboch firiem. Žiadna zo spoločností by v takom prípade nemala výhodu domáceho prostredia, čo by zvýšilo ich interdependenciu a teda aj šance na úspech aliancie. Účasť NOC v aliancii môže fungovať zároveň ako istá forma ochrany pred znárodnením alebo radikálnym zhoršením investičných podmienok, keďže hostiteľská krajina by sa v takom prípade dostala do priameho konfliktu s vládou iného štátu.

Ďalším dôvodom pre vytváranie aliancií v tretích krajinách je postupné vyčerpávanie zdrojov v materskej krajine NOC. Štátne spoločnosti sa takýmto spôsobom snažia zabezpečiť dostatok zdrojov pre uspokojenie rastúceho domáceho dopytu. Ako príklad možno uviesť malajskú NOC Petronas, ktorá sa kvôli vyčerpávaniu domácich nálezísk zemného plynu orientuje na dovoz tejto suroviny zo zahraničia – v Austrálii je spolu s ďalšími súkromnými a štátnymi spoločnosťami súčasťou projektu Gladstone LNG. [7]

V prípade, že NOC podlieha vláde a jej príjmy slúžia na dosiahnutie rozvojových cieľov krajiny, aktíva štátnej spoločnosti vložené do aliancie môžu byť využívané v súlade s čisto ekonomickými kritériami ako je napr. maximalizácia výnosov za určité obdobie.

Partnerstvo so súkromnou spoločnosťou je teda určitým ospravedlnením využívania zdrojov na iné účely ako rozvoj domácej krajiny. [10]

Pokiaľ ide o súkromné ropné spoločnosti, dôvody, pre ktoré vstupujú do aliancie, možno rozdeliť do dvoch skupín: snaha o získanie prístupu k rezervám (či už v materskej krajine NOC alebo v tretej krajine) a zdieľanie nákladov a rizika. Aliancie medzi štátnymi spoločnosťami môžu byť vhodnou možnosťou v prípade, ak štáty nechcú umožniť vstup súkromných investorov, resp. súkromní investori nemôžu vstúpiť do krajiny (ako je to v prípade sankcií voči Iránu). Menšie nezávislé ropné spoločnosti (väčšinou špecializujúce sa na poskytovanie určitého druhu technických výkonov alebo služieb) môžu byť pre štátne spoločnosti alternatívou oproti vytváraniu partnerstiev s IOC. Výhodou servisných firiem je, že ponúkajú svoje špecializované know-how bez toho, aby chceli získať podiel na vlastníctve rezerv. Naproti tomu cieľom IOC je vlastníctvo zdrojov, pretože výška rezerv má priamy vplyv na hodnotu ich akcií.

Výhody aliancií sa môžu naplno prejaviť najmä pri projektoch, ktoré určitým spôsobom presahujú rámec bežných činností partnerov. Pri takýchto projektoch sa napr. môžu testovať nové, alternatívne technológie, alebo môže ísť o investície do štátov, s ktorých politickým a právnym prostredím partneri dosiaľ nemali skúsenosti. Spoločným rysom týchto aliancií teda bude nadpriemerne vysoká rizikovosť, vyplývajúca z absencie predchádzajúcich skúseností s podobnými podmienkami.

V prípade tzv. neutrálnych zón (území, na ktoré si robia nároky viaceré štáty) by mohla byť strategická aliancia dokonca najvhodnejším riešením. IOC by v tomto prípade fungovala ako nezávislý subjekt, ktorý neohrozuje záujmy ani jedného zo zúčastnených štátov. Úspešným príkladom takéhoto modelu je činnosť spoločnosti Chevron v neutrálnej zóne medzi Kuvajtom a Saudskou Arábiou. [10]

Aby bola aliancia úspešná a zároveň nedošlo k jej zániku v dôsledku odkúpenia podielu od jedného z partnerov, predmetom spolupráce by mal byť len úzko vymedzený okruh činností. Toto vymedzenie môže byť z hľadiska geografického (spolupráca iba v určitom štáte alebo regióne) alebo technologického (podľa typu ťažby).

Partnerstvá medzi IOC a NOC sú výhodné pre obe strany: prieskumné a ťažobné lokality mimo správy NOC sú obmedzené, takže IOC sú závislé na spolupráci so štátnymi spoločnosťami, kvôli častým obmedzeniam zahraničných investícií. NOC zase potrebujú získať prístup k technologickému know-how, najmä čo sa týka nekonvenčných zdrojov (ropné

piesky, bridlicový zemný plyn, extra ťažká ropa) a zdrojov nachádzajúcich sa v ťažko prístupných podmienkach (hlbokomorská ťažba, arktické oblasti). Ak by bol transfer tohto know-how úspešný, NOC by v budúcnosti nepotrebovali súkromné ropné spoločnosti a mohli by uskutočňovať operácie vo vlastnej réžii. Ak si k tomu pripočítame silné finančné krytie NOC zo strany štátu, vznikla by situácia asymetrickej interdependencie, kedy by IOC boli závislé na štátnych spoločnostiach kvôli získaniu prístupu k ťažobným lokalitám. Na druhej strane NOC by boli schopné uskutočňovať operácie bez spoluúčasti súkromných spoločností, v záujme zdieľania nákladov a rizika by však pre ne vzájomná spolupráca ostávala výhodná. Je takisto otázne, do akej miery budú chcieť IOC zdieľať svoje know-how so štátnymi spoločnosťami, keďže v prípade úplného transferu znalostí by IOC prišli o svoju najvýznamnejšiu konkurenčnú výhodu.

Cestou pre IOC tak zrejme bude špecializácia na určitý typ ťažby a vytváranie nového technologického know-how, ktoré štátne spoločnosti nebudú schopné napodobniť. Otázne však je, či sa cestou špecializácie nevydajú aj štátne spoločnosti, výsledkom čoho budú partnerstvá medzi NOC bez nutnosti zapojenia súkromných spoločností. Argumentom proti úplnej sebestačnosti štátnych spoločností je obmedzené množstvo technologických a ľudských zdrojov v odvetví, ktoré bude nútiť firmy k spolupráci. Do úvahy treba vziať aj nepredvídateľné okolnosti, ako bol napr. výbuch vrtnej plošiny Deepwater Horizon v Mexickom zálive v roku 2010, ktorú mala v prenájme spoločnosť BP. Takéto udalosti môžu viesť k zhoršeniu finančnej situácie súkromných spoločností, ktoré budú následne nútené odpredať časť svojich aktív, ako to bolo aj v spomínanom prípade. Z tejto situácie môžu ťažiť štátne spoločnosti, vďaka svojej silnej finančnej pozícii.

Výhoda IOC – schopnosť ťažiť v náročných podmienkach a ťažba nekonvenčných zdrojov – však trvá iba pri vyšších cenách ropy, pretože tieto druhy ťažby sú nákladnejšie a návratnosť takejto investície je teda zabezpečená iba od určitej minimálnej ceny ropy. [1]

Ak by sa NOC spoliehali iba na svoje vlastné sily pri ťažbe a rozvoji ložísk, mohlo by to v niektorých prípadoch viesť aj k vyšším nákladom ťažby alebo nižšej miere vyťažiteľnosti ložiska. Štátnym spoločnostiam totiž v takom prípade budú chýbať najmodernejšie technológie a know-how, ktorými disponujú súkromné spoločnosti.

ZÁVER

Pokiaľ nedôjde k uvoľneniu investičných podmienok v krajinách so značnými rezervami ropy a zemného plynu, súkromné ropné spoločnosti budú vo väčšine prípadov odkázané na spoluprácu so štátnymi spoločnosťami. Do akej miery budú, naopak, štátne spoločnosti závislé od spolupráce so súkromnými bude závisieť od úspešnosti transferu, resp. vývoja ich vlastného know-how. V niektorých prípadoch však bude vytvorenie aliancie výhodné rovnako pre súkromné ako aj pre štátne spoločnosti. Priestor pre spoluprácu je najmä pri projektoch, ktoré sú pre každého z partnerov príliš riskantné alebo nákladné na to, aby ich realizovali vo vlastnej réžii. V dôsledku presúvania ťažobných aktivít do oblastí s vysokými technickými alebo politickými rizikami bude zdieľanie rizika čoraz dôležitejším motívom pre vytváranie partnerstiev medzi štátnymi a súkromnými spoločnosťami.

Čo sa týka internacionalizácie štátnych ropných spoločností, zahraničné investície budú závisieť od ochoty domácej krajiny financovať ich, resp. od množstva disponibilných finančných prostriedkov, ktoré NOC získajú svojou vlastnou činnosťou. Časť štátnych ropných spoločností však bude nepochybne pokračovať vo svojej snahe stať sa skutočne globálnymi firmami porovnateľnými s najväčšími súkromnými spoločnosťami.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Economist. *Big Oil´s bigger brothers.*: 2011. Dostupné na: http://www.economist.com/node/21534794 [citované 10. októbra 2012]

[2] Ernst & Young. *Fuelling the dragon: China's investment in the global oil and gas market.*: 2011. Dostupné na: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Chinas_investment_in_the_global-oil_and_gas_market/$FILE/China%20TL%20brochure%20v4.pdf [citované 21. septembra 2012]

[3] Ernst & Young. *Global oil and gas transactions review.*: 2012. Dostupné na: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Global-Oil-and-Gas-Transactions-Review-2011/$FILE/Global-Oil-and-Gas-Transactions-Review-2011.pdf [citované 18. septembra 2012]

[4] Ernst & Young. *Overcoming the challenges of implementing NOC globalization ambitions.*: 2012. Dostupné na: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Overcoming_the_challenges_of_implementing_NOC_gl

obalization_ambitions/$FILE/Overcoming_the_challenges_of_implementing_NOC_globalization_ambitions.pdf [citované 29. septembra 2012]

[5] Ernst & Young. *National Oil Company Monitor Q1 2012.*: 2012. Dostupné na: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/National_Oil_Company_Monitor_Q1_2012/$FILE/National_Oil_Company_Monitor_Q1_2012.pdf [citované 27. septembra 2012]

[6] Ernst & Young. *National Oil Company Monitor Q2 2012.*: 2012. Dostupné na: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/National_Oil_Company_Monitor_Q2_2012/$FILE/National_Oil_Company_Monitor_Q2_2012.pdf [citované 27. septembra 2012]

[7] Eurasia Group. *Free Markets Versus State Capitalism in Oil and Gas.*: 2012. Dostupné na: http://www.pwc.com/en_GX/gx/oil-gas-energy/publications/assets/pwc-eurasie-group-oil-and-gas-free-markets-or-state-capitalism.pdf [citované 13. októbra 2012]

[8] Helman, Ch. *The World´s Biggest Oil Companies.*: 2012. Dostupné na: http://www.forbes.com/sites/christopherhelman/2012/07/16/the-worlds-25-biggest-oil-companies/2/ [citované 20. októbra 2012]

[9] IEA. *Overseas investments by Chinese national oil companies.*: 2011. Dostupné na: http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/overseas_china.pdf [citované 10. októbra 2012]

[10] James, R. A. *Strategic Alliances between National and International Oil Companies.*: 2011. Dostupné na: http://iis-db.stanford.edu/pubs/23377/WP_104,_James,_NOC-IOC_Stategic_Alliances,_25_October_2011.pdf [citované 23. septembra 2012]

[11] The National Bureau of Asian Research. *Oil and Gas for Asia.*: 2012. Dostupné na: http://www.nbr.org/publications/specialreport/pdf/Free/11202012/SR41_OilandGas.pdf [citované 19. októbra 2012]

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Ing. Tatiana Hlušková

tatianahlus@gmail.com

Školiteľ: prof. Ing. Soňa Ferenčíková, PhD.

KLASICKÝ MONETÁRNY MODEL SLOVENSKA

A CLASSICAL MONETARY MODEL OF THE SLOVAK ECONOMY

Peter Horvát
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Cieľom tohto príspevku je predstaviť odhadnutý klasický monetárny model malej otvorenej ekonomiky Slovenska, ktorý bude použitý ako základný model pri budúcich analýzach monetárnej politiky. Charakteristickými črtami klasických monetárnych modelov sú dokonale konkurenčné trhy a flexibilné prispôsobovanie sa miezd a cien. Napriek tomu, že vierohodnosť týchto predpokladov bola vyvrátená pomocou empirických dôkazov, stále dokážu poskytnúť užitočné informácie o správaní sa ekonomiky.

JEL: E32, E37

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: malá otvorená ekonomika, klasický monetárny model, Bayesiansky odhad, monetárna politika

ABSTRACT

The aim of the article is to introduce an estimated classical monetary model of the small open Slovak economy, which will be used as benchmark model for the future monetary policy analysis. The classical monetary model is characterized by perfect competition on the markets, flexible prices and wages. Those assumptions were disproved by empirical evidence, but it still could provide useful information about behaviour of the economics.

KEYWORDS: small open economy, classical monetary model, Bayesian estimation, monetary policy

KLASICKÝ MONETÁRNY MODEL SLOVENSKA

ÚVOD

V tomto príspevku bude prezentovaný odhadnutý klasický model malej otvorenej ekonomiky Slovenska, ktorý bol odvodený z DSGE modelu. Odhadnutý bude pomocou spojenia kalibrácie a Bayesovského odhadu parametrov. Klasické monetárne modely sú špeciálnym prípadom DSGE modelov, pri ktorých predpokladáme neexistenciu rigidných miezd alebo cien.

1 MODEL

Model je upravenou verziou modelu predstaveného autormi (Galí - Monacelli 2005), neskôr upraveným (Lubik – Shorfheide 2007), (Hodg - Robinson - Stuart 2008) a (Negro - Shorfheide 2008). Všetky 4 spomínané modely sú typu DSGE a v tejto časti predstavíme z nich odvodený klasický model. V modeli vystupujú 4 druhy agentov: domácnosti, firmy, centrálna banka a zahraničná ekonomika, ktorú tvoria krajiny pôvodnej 12 člennej eurozóny.

1.1 Domácnosti

Domáca ekonomika je tvorená nekonečne dlho žijúcimi domácnosťami. Rozhodovanie domácností prebieha v dvoch rovinách. V prvej rozdeľujú svoj príjem medzi spotrebu a investície. V druhej prebieha rozdelenie dostupného časového fondu medzi časom stráveným v práci a oddychom. Pri investovaní nakupujú domáce a zahraničné dlhopisy s dobou splatnosti jedno obdobie. Optimalizačná úloha domácnosti má tvar:

$$E_0 \sum_{t=0}^{\infty} \beta^t \left[\frac{\frac{{C_t}^{1-\frac{1}{\tau}}}{A_t}}{1-\frac{1}{\tau}} - N_t \right], \tag{1}$$

kde β^t je diskontný faktor v čase t, N_t počet odpracovaných hodín, A_t úroveň nestacionárnej technológie, ktorá je spoločná pre obe krajiny, τ je intertempolárna elasticita substitúcie medzi spotrebou a investíciami. C_t predstavuje celkovú spotrebu domácich aj zahraničných tovarov.

Rozpočtové ohraničenie domácností má tvar:

(2) $$P_t C_t + E_t\left(Q_{t,t+1} B_{t+1}\right) \leq B_t + W_t N_t + T_t,$$

kde W_t je hodinová mzda, B_t hodnota dlhopisov vo vlastníctve domácností (domácich aj zahraničných), $Q_{t,t+1}$ predstavuje náhodný, časovo závislý, diskontný faktor dlhopisov, T_t je rozdiel medzi jednorazovými príspevkami od štátu a jednorazovými daňami. Výsledným riešením optimálneho rozhodovania domácností je IS priamka:

(3) $$y_t = E_t y_{t+1} - [\tau + \alpha(2-\alpha)(1-\tau)](R_t - E_t \pi_{t+1}) + [\tau + \alpha(2-\alpha)(1-\tau)]\rho_z z_t - \\ -\alpha\,[\tau + \alpha(2-\alpha)(1-\tau)] E_t \Delta q_{t+1} + \alpha(2-\alpha)\frac{1-\tau}{\tau} E_t \Delta y^*_{t+1},$$

kde $\alpha \in (0;1)$ je miera otvorenosti ekonomiky, y_t veľkosť zlogaritmovanej agregovanej produkcie, R_t krátkodobá úroková miera, π_t logaritmovaná úroveň inflácie v domácej ekonomike, ρ_z autoregresný koeficient rastu úrovne technológie, z_t rast logaritmovanej úrovne technológie, q_t zlogaritmované výmenné relácie so zahraničím a y^*_t zlogaritmovaná úroveň zahraničnej produkcie.

1.2 Firmy

V ekonomike je nekonečné množstvo firiem podnikajúcich v podmienkach dokonalej konkurencie. Firmy vyrábajú rôzne druhy výrobkov, pričom práca je jediný vstup. Individuálna produkčná funkcia každého výrobcu je:

(4) $$Y_t(j) = A_t N_t(j),$$

kde j ϵ (0,1), $z_t = log(A_t)$, z_t zodpovedá autoregresnému procesu prvého rádu v tvare:

(5) $$z_t = \rho_z z_{t-1} + \varepsilon_z$$

Firmy riešia úlohu maximalizácie zisku:

(6) $$max\, P_{t,H} Y_t - W_t N_t,$$

ktorý je ohraničený jednotlivými produkčnými funkciami. Výsledné riešenie optimálneho rozhodovania sa firmy je rovnica:

(7) $$\pi_t = \alpha \frac{\Delta y_t - \Delta y^*_t}{\tau + \alpha(2-\alpha)(1-\tau)}$$

1.3 Centrálna banka

V tomto modeli predpokladáme, že centrálna banka má dva ciele: nízka hladina inflácie a nominálny rast HDP. Jediným nástrojom monetárnej politiky v modeli je krátkodobá úroková miera. Preto rovnica monetárnej politiky je vyjadrená ako:

(8) $$R_t = \rho_R R_{t-1} + (1-\rho_R)(\varphi_1 \pi_t + \varphi_2 y_t) + \varepsilon_t^R$$

kde ρ_R je autoregresný koeficient úrokovej miery, φ_1 *a* φ_2 sú parametre monetárnej politiky a ε_t^R je monetárny šok.

1.4 Zahraničie

V našom modeli zahraničie vystupuje veľmi zjednodušene. Jednotlivé rovnice zodpovedajú stochastickému autoregresnému modelu prvého rádu. Výmenné relácie so zahraničím majú tvar:

(9) $$\Delta q_t = \rho_q \Delta q_{t-1} + \varepsilon_{q,t},$$

kde $\varepsilon_{q,t}$ predstavuje šok vo výmenných reláciách. Zahraničné HDP:

(10) $$y_t^* = \rho_y^* y_{t-1}^* + \varepsilon_{y^*,t},$$

kde $\varepsilon_{y^*,t}$ je šok v zahraničnom dopyte. Zahraničná inflácia sa takisto vyvíja ako autoregresný model prvého rádu:

(11) $$\pi_t^* = \rho_\pi^* \pi_{t-1}^* + \varepsilon_{\pi^*,t},$$

kde $\varepsilon_{\pi^*,t}$ je šok v zahraničnej inflácii.

1.5 Loglinearizovaný tvar modelu

Aby bolo možné použiť tento typ modelu je nutné stacionarizovať jednotlivé premenné. Preto sú všetky relevantné premenné vyjadrené ako logaritmovaný podiel premennej a nestacionárnej technológie A_t. Model tvoria rovnice (12) až (19):

(12) $$y_t = E_t y_{t+1} - [\tau + \alpha(2-\alpha)(1-\tau)](R_t - E_t \pi_{t+1}) + [\tau + \alpha(2-\alpha)(1-\tau)]\rho_z z_t - \alpha\,[\tau + \alpha(2-\alpha)(1-\tau)] E_t \Delta q_{t+1} + \alpha(2-\alpha)\frac{1-\tau}{\tau} E_t \Delta y_{t+1}^*$$

(13) $$\pi_t = \alpha \frac{\Delta y_t - \Delta y_t^*}{\tau + \alpha(2-\alpha)(1-\tau)}$$

(14) $$\pi_t = \Delta e_t + (1-\alpha)\Delta q_t + \pi_t^*$$

(15) $$R_t = \rho_R R_{t-1} + (1-\rho_R)[\psi_1 \pi_t + \psi_2 y_t] + \varepsilon_t^R$$

(16) $$\Delta q_t = \rho_q \Delta q_{t-1} + \varepsilon_{q,t}$$

(17) $$y_t^* = \rho_y^* y_{t-1}^* + \varepsilon_{y,t}$$

(18) $$\pi_t^* = \rho_\pi^* \pi_{t-1}^* + \varepsilon_{\pi,t}$$

(19) $$z_t = \rho_z z_{t-1} + \varepsilon_{z,t}$$

1.6 Dáta

Na odhad modelu boli použité doleuvedené štvrťročné časové rady za roky 1997-2008. Tento časový úsek bol zvolený kvôli nedostatku dostupných údajov pred rokom 1997 a kvôli prechodu Slovenska na Euro v roku 2009. Zdrojmi údajov sú Štatistický úrad SR, Národná banka Slovenska a Eurostat. Pri tvorbe modelu boli použité časové rady:

- HDP v stálych cenách
- Export v stálych. a bežných cenách
- Import v stálych a bežných cenách
- Krátkodobé 3 mesačné úrokové miery NBS (BRIBOR)
- Harmonizovaný index spotrebiteľských cien
- Výmenný kurz Slovenskej koruny a Eura

Časové rady pre HDP a zahraničný obchod boli vyjadrené na obyvateľa a očistené o sezónnu zložku pomocou sezónnej dekompozície.

2 ODHAD PARAMETROV MODELU

Pri odhade parametrov modelu bola použitá kombinácia kalibrácie a Bayesovského odhadu parametrov. Pomocou kalibrácie sme získali hodnoty apriórneho rozdelenia parametrov ρ_{y*} a $\rho_{\pi*}$. Apriórne rozdelenie parametera ψ_1=1,5 sme určili na základe hodnôt dostupných v literatúre. Ostatné hodnoty apriórneho rozdelenia boli získané na základe dvojkrokového Bayesovského odhadu, kde sme v prvom kroku použili rovnomerné pravdepodobnostné rozdelenie s hodnotami z intervalu (0;1) pre všetky parametre okrem skôr spomenutých a ψ_2, kde sme stanovili interval (0;2) a odhadli sme model. V druhom kroku sme použili hodnoty aposteriórneho rozdelenia z prvého kroku ako apriórne hodnoty a znovu sme odhadli model. V tabuľke 1 sú zobrazené výsledné hodnoty apriórneho a aposteriórneho rozdelenia parametrov.

Tabuľka 1: Apriórne a aposteriórne rozdelenie parametrov

Názov parametra	Stredná hodnota prioru	Štandardná odchýlka prioru	Modus posterioru	Smerodajná odchýlka	Stredná hodnota posterioru	Spodná 90% hranica	Horná 90% hranica
α	0,8	0,01	0,8018	0,01	0,8012	0,785	0,8175
ψ_1	1,5	0,1	1,3639	0,0949	1,3655	1,2141	1,5218
ψ_2	1,2	0,1	1,3615	0,107	1,3716	1,1962	1,5486
β	0,99	0,001	0,9901	0,001	0,99	0,9884	0,9917
τ	0,1	0,01	0,1122	0,0099	0,1129	0,0967	0,1291
ρ_{y*}	0,99	0,001	0,9913	0,0009	0,9912	0,9899	0,9927
$\rho_{\pi*}$	0,3	0,1	0,2538	0,0841	0,2666	0,1343	0,3991
ρ_r	0,85	0,1	0,8361	0,0294	0,8267	0,7767	0,8803
ρ_q	0,85	0,01	0,8466	0,0102	0,8466	0,8297	0,8624
ρ_z	0,5	0,1	0,5732	0,0782	0,5507	0,414	0,6732
$\varepsilon_{\pi*}$	0,3	Inf	0,2859	0,0291	0,293	0,2439	0,3426
ε_r	0,1	Inf	0,0807	0,0108	0,0862	0,0664	0,1055
ε_q	0,05	Inf	0,0429	0,0044	0,0438	0,0363	0,0508
ε_{y*}	0,35	Inf	0,353	0,0358	0,3622	0,2997	0,4199
ε_z	0,3	Inf	0,2256	0,0575	0,2553	0,1475	0,3584

Zdroj: Vlastné výpočty

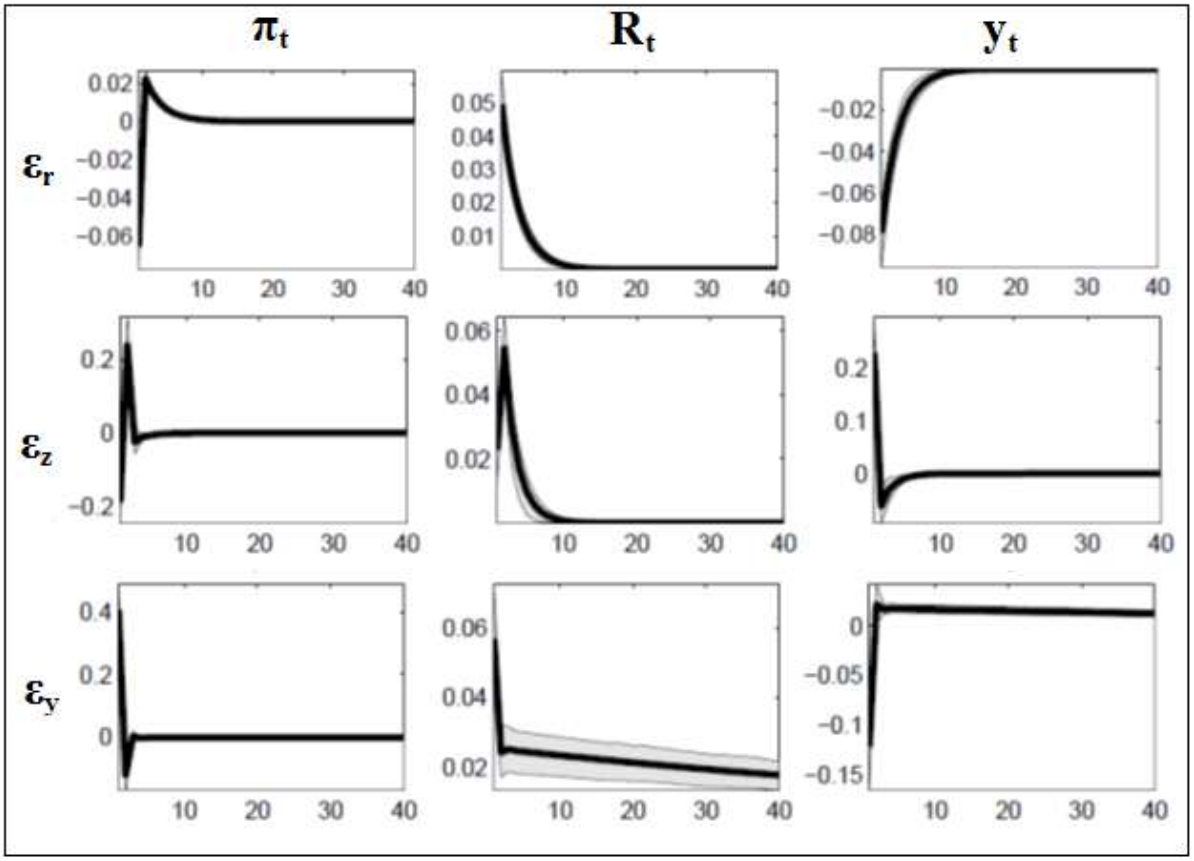
3 FUNKCIE REAKCIÍ NA ŠOKY

V prípade neočakávanej reštriktívnej politiky centrálnej banky dôjde z krátkodobého hľadiska k zníženiu domácej inflácie, ale z dlhodobého hľadiska je celkový efekt na infláciu

nulový. Vplyv zvýšenia úrokových mier, sa takisto prejaví poklesom nominálneho HDP. Vplyv technologického šoku má predpokladaný kladný vplyv na nominálne HDP, zníži hodnotu domácej inflácie, ale zároveň zvýši jej volatilitu. Na zníženie volatility inflácie centrálna banka zareaguje reštriktívnou monetárnou politikou, ktorá má stabilizačný efekt.

V prípade neočakávaného zvýšenia zahraničného dopytu, v prvotnej reakcii dôjde k poklesu nominálneho HDP a nárastu inflácie, preto centrálna banka zareaguje zvýšením úrokovej miery, načo príde k zníženiu inflácie a nárastu HDP. Prvotné správanie jednotlivých premenných nie je plne konzistentné s ekonomickou teóriou, pretože vplyv zvýšenia zahraničného dopytu by mal mať pozitívny účinok na domáce HDP. Tento efekt sa prejaví až oneskorene. Jednotlivé priebehy sú zobrazené na obrázku 1.

Obrázok 1: Funkcia reakcií na monetárny, technologický a šok v zahraničnom dopyte



Zdroj: Vlastné výpočty

ZÁVER

V tomto príspevku sme prezentovali klasický monetárny model malej otvorenej ekonomiky Slovenska. Odhadnuté hodnoty parametrov zodpovedajú reálnym očakávaním hodnotám. Napríklad hodnota odhadnutého parametra $\alpha = 0{,}8$ zodpovedá vysokej miere otvorenosti ekonomiky, čo zodpovedá empirickým dôkazom, pretože podiel zahraničného exportu alebo importu v stálych cenách na HDP je zhruba 80%. Výsledná hodnota diskontného faktora $\beta = 0{,}99$ je štandardnou hodnotou uvádzanou v literatúre. Deklarovanými cieľmi Národnej banky Slovenska v sledovanom období bola hlavne nízka hladina inflácie. Ďalšími cieľmi boli napríklad neinflačný rast ekonomiky a menová stabilita. Tak ako je postavený tento model, nedovoľuje nám sledovať posledný spomínaný cieľ, ale vzhľadom na výsledné hodnoty parametrov $\psi_1 = 1{,}5$ a $\psi_2 = 1{,}2$ môžeme potvrdiť, že aj z tohto relatívne jednoduchého modelu vyplýva, že cielenie inflácie spolu s podporou rastu boli dôležitými prvkami monetárnej politiky NBS v danom období.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] GALÍ, J. - MONACELLI, T. 2005. Monetary Policy and Exchange Rate Volatility in a Small Open Economy In *Review of Economic Studies*.[online]. 2005, vol.70, no. 3, p.707-734[cit. 20.4.2012]. Dostupné na internete: <http://www.blackwell-synergy.com/doi/abs/10.1111/j.1467-937X.2005.00349.x>. ISSN 0034-6527.

[2] HODGE, A.-ROBINSON,T.- STUART,R. 2008. *A Small BVAR-DSGE Model for Forecasting the Australian Economy*: Diskusný príspevok, no. RDP-2008-04. [cit. 20.4.2012]. Dostupné na internete: < http://www.rba.gov.au/publications/rdp/2008/pdf/rdp2008-04.pdf>.

[3] LUBIK, T. - SHORFHEIDE,F. 2007. Do central banks respond to exchange rate movements? A structural investigation. In *Journal of Monetary Economics* .ISSN 0304-3932, 2007, vol. 54, no. 4, p. 1069-1087.

[4] NEGRO, M. - SCHORFHEIDE, F. 2008. *INFLATION DYNAMICS IN SMALL OPEN ECONOMY MODEL UNDER INFLATION TARGETING: SOME EVIDENCE FROM CHILE:* Working Paper, no.486[cit 20.4.2012]. Dostupné na internete: < http://www.rba.gov.au/publications/rdp/2008/pdf/rdp2008-04.pdf>.

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Ing. Peter Horvát

Dolnozemská cesta 1, 852 35 Bratislava

1peter.horvat@gmail.com

Školiteľ- doc. Ing. Marián Goga, CSc.

VYBRANÉ PROBLÉMY MERANIA VÝKONNOSTI KOMERČNEJ BANKY

SELECTED PROBLEMS OF COMMERCIAL BANK PERFORMANCE MEASURES

Kristína Hrvoľová
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Príspevok sa venuje základným ukazovateľom merania výkonnosti komerčných bánk, ktorú chápe ako kapacitu generovať udržateľný zisk. Ukazovatele jej merania uvádza v členení na tradičné, ekonomické a trhové. Zároveň poukazuje na niektoré dôležité aspekty ovplyvňujúce udržateľnosť ziskovej štruktúry, ako sú kvalita aktív, kvalita kapitálu, štruktúra výnosov, likvidita, a pod. Práca je teoretickou predprípravou k ďalšiemu PhD. výskumu, ktorý sa bude zaoberať výkonnosťou slovenských komerčných bánk v porovnaní s ich zahraničnými matkami, a príspevok je publikovaný v rámci projektu VEGA 1/0648/12[1].

JEL: G21, G20
KĽÚČOVÉ SLOVÁ: komerčná banka, výkonnosť, zisk, ROE, výnosy

ABSTRACT

This contribution focuses on main indicators of commercial bank peformance which is understood as bank's capacity to generate sustainable profitability. The peformance measures are divided into three groups: traditional, economic and market-based. The paper also highlights several important aspects that have impact on the sustainability of bank's profitability structure, i.e. quality of assets, quality of bank's capital, earning's structure, liquidity, etc. The paper serves as a theoretical basis for further PhD. research concerning performance of Slovak banks in comparison to their foreign mothers and it is published within the project VEGA s1/0648/12[1].

KEYWORDS: commercial bank, performance, profit, ROE, revenues

---

[1] VEGA 1/0648/12[1]: „Teoretická a praktické otázky ohodnocovania bánk a finančných inštitúcií v podmienkach Slovenska".

VYBRANÉ PROBLÉMY MERANIA VÝKONNOSTI KOMERČNEJ BANKY

ÚVOD

Problematiku výkonnosti bánk vyzdvihla do popredia finančná kríza, počas ktorej dochádzalo k množstvu bankrotov, fúziám, či sanácii nevýkonných problematických bánk štátmi. Banky zohrávajú v ekonomike špecifickú úlohu finančných sprostredkovateľov: kľúčovou oblasťou ich podnikania je obchodovanie s lacnými, krátkodobými pôžičkami, čiže vkladmi, za účelom poskytovania dlhodobejších úverov, ktoré prinášajú väčší výnos. Toto by však nebolo možné bez existencie ručiteľa poslednej inštancie (štátu) a záchrannej siete fondov ochrany vkladov.[2] Vo svojej podstate sa v prípade bánk jedná o verejne podporovanú tvorbu zisku. Vzhľadom na tento význam bánk ako aj existenciu transmisných mechanizmov do reálnej ekonomiky, je podstatným, aby bola ich výkonnosť správne chápaná, zhodnotiteľná a merateľná.

1 VÝKONNOSŤ KOMERČNEJ BANKY

Základné kritérium hodnotenia výkonnosti podniku sa v podmienkach trhového hospodárstva odvíja od **maximalizácie hodnoty, ktorú podnik prináša svojim vlastníkom, a to v podobe podielu na zisku.** A keďže väčšina komerčných bánk na svete má formu akciových spoločností, prostredníctvom výnosov plynúcich z rastu cien vlastníckych podielov – akcií. Aby akcia vytvárala hodnotu pre svojho majiteľa, jej návratnosť musí byť vyššia ako náklady investované do tejto akcie. Európska centrálna banka (ECB)[3] charakterizuje **výkonnosť komerčnej banky** ako jej **kapacitu generovať <u>udržateľný</u> zisk.** Ide o logickú definíciu: inštitúcia, ktorá dlhšie hospodári so stratou, napokon príde o svoju kapitálovú základňu, čo predstavuje riziko pre akcionárov i veriteľov. Ako kľúčové faktory výkonnosti bánk, ECB uvádza: **výnosy**, **efektívnosť** (schopnosť banky generovať výnosy z aktív a zarobiť zisk z výnosov), **podstupovanie rizika**, a **finančnú páku** (multiplikátor).[4]

2 PREHĽAD ZÁKLADNÝCH UKAZOVATEĽOV MERANIA VÝKONNOSTI BÁNK

[2] HORVÁTOVÁ, E. *Bankovníctvo.* GEORG. 2009. s. 318. ISBN 973-80-89401-03-1, str. 48-51 a str. 160-161s

[3] ECB: Beyond RoE – How to Measure Bank Performance, Appendix to the Report on EU Banking Structures, ECB, September 2010

[4] Tamže, s. 8

Ukazovatele, ktoré nám pomáhajú ohodnotiť výkonnosť bánk možno, pre lepšiu prehľadnosť, rozdeliť na tri skupiny - na ukazovatele tradičné, ekonomické a trhové.[5]

2.1 Tradičné ukazovatele výkonnosti

Sú totožné s ukazovateľmi, ktoré sa používajú v ostatných odvetviach hospodárstva: návratnosť aktív, návratnosť vlastného kapitálu a pomer nákladov k výnosom. Vzhľadom na špecifickú funkciu finančného sprostredkovania, sa u bánk tradične sleduje aj čistá úroková marža.

- ***Návratnosť aktív (Return on assets, RoA)***

Návratnosť aktív predstavuje čistý zisk za rok vydelený celkovými aktívami (zvyčajne ich priemernou hodnotou v priebehu roka).

Návratnosť aktív = čistý zisk/celkové aktíva

[1]

Tento ukazovateľ nám podáva informáciu o rentabilite celkových aktív banky, t.j. vyjadruje s pomocou ako veľkého majetku (aktív) bolo dosiahnuté vytvorenie čistého zisku. Všeobecne platí, čím je jeho hodnota väčšia, tým lepšie.

- ***Návratnosť vlastného kapitálu (Return on equity, RoE)***

Tento ukazovateľ nám vyjadruje rentabilitu vlastného kapitálu, čiže aká časť zisku pripadá na jednotku vlastného kapitálu. Vypočítame ho ako podiel čistého zisku a vlastného kapitálu.

Návratnosť vlastného kapitálu = čistý zisk/celkový vlastný kapitál [2]

RoE je ukazovateľom, ktorý hovorí investorom, či spoločnosť dokáže z vloženého kapitálu generovať zisky. Je veľmi populárnym ukazovateľom, pretože:

[5] Tamže, s. 8-11

- *ponúka priame ohodnotenie finančnej návratnosti investície akcionára*
- *je ľahko dostupný pre analytikov spoliehajúcich sa na verejne prístupné informácie*
- *umožňuje navzájom porovnávať rôzne firmy alebo rôzne odvetvia hospodárstva*

- ***Pomer nákladov k výnosom (Cost-to-income ratio)***

Pomer nákladov k výnosom vypovedá o schopnosti inštitúcie tvoriť zisk z daného zdroja príjmov.

Pomer nákladov k výnosom = prevádzkové náklady / prevádzkové výnosy [3]

- ***Čistá úroková marža (Net interest margin)***

Čistá úroková marža = čistý príjem z úrokov / aktíva (resp. aktíva produkujúce úrok) [4]

Čistá úroková marža je podielom čistých úrokových príjmov znížených o úrokové príjmy z klasifikovaných aktív v priemernej hodnote čistých aktív (definícia NBS). Vypovedá nám o tom, ako je sprostredkovateľská funkcia banky schopná generovať príjmy.

2.2 Ekonomické ukazovatele výkonnosti

Modernejšie ekonomické ukazovatele výkonnosti podnikov sa zaoberajú vývojom tvorby hodnoty pre akcionára. Ich cieľom je zmerať ekonomické výsledky, ktoré firma vytvorila zo svojich aktív. Zameriavajú sa hlavne na efektívnosť ako základný faktor výkonnosti. Sú však veľmi náročné na rozsah a dostupnosť interných informácií. Možno ich rozdeliť do dvoch podskupín:

- ***Ukazovatele, ktoré sa zameriavajú na celkovú výnosnosť investície***

Najpopulárnejším ekonomickým ukazovateľom výkonnosti podniku je ***ekonomická pridaná hodnota (Economic value added, EVA)***. Bol vyvinutý Američanmi Sternom a Stewardom v roku 1991 ako odpoveď na niektoré nedostatky tradičných ukazovateľov (nedostatočná korelácia

s vývojom akcií, problémy s vykazovaním niektorých skupín aktív v účtovníctve). EVA uvažuje o cene príležitosti akcionára držať kapitál banky a meria, či je jeho ekonomická návratnosť vyššia ako náklady investované do tohto kapitálu za účelom zvýšiť trhovú hodnotu firmy. Vyjadruje rentabilitu investovaných prostriedkov, teda ziskovosť. Tá sa dosahuje, ak sú uhradené nielen bežné náklady, ale aj náklady cudzieho a vlastného kapitálu.

EVA = čistý prevádzkový zisk po zdanení – (vážený priemer nákladov na kapitál x investovaný kapitál) – (vážený priemer nákladov na dlh x čistý dlh) [5]

- ***Ukazovatele, ktoré sa zaoberajú úrovňou rizika spojeného s činnosťou banky***

Ukazovateľ ***RAROC, riziková návratnosť vloženého kapitálu (risk-adjusted return on capital)*** umožňuje bankám alokovať kapitál do jednotlivých biznis útvarov podľa stupňa ich rizikovosti. Keďže sa jedná o ukazovateľ výkonnosti banky, k alokácií kapitálu dochádza na základe očakávanej ekonomickej pridanej hodnoty útvarov. S ukazovateľom EVA má spoločné, že uvažuje s nákladmi na kapitál. V analýze ide však ešte ďalej, pretože rieši ekonomickú pridanú hodnotu vo vzťahu k potrebnému kapitálu priradenému k stratégií riadenia rizika. Jeho nevýhodou je potrebný prístup k podrobnému účtovníctvu banky. Taktiež je vhodný pre posudzovanie určitých oblastí bankovej činnosti, kde existujú solídne metódy na meranie rizika (napr. úverov), zatiaľ čo v iných oblastiach môže zlyhávať (aktivity banky na trhoch).

2.3 Trhové ukazovatele výkonnosti

Trhové ukazovatele výkonnosti nám hovoria o tom, ako kapitálové trhy ohodnocujú aktivitu danej firmy, v porovnaní s jej odhadovanou účtovnou alebo ekonomickou hodnotou. Najčastejšie používanými ukazovateľmi sú:

- ***Total share return (TSR)*** je pomerom medzi vyplácanými dividendami a nárastom (resp. poklesom) hodnoty akcie voči jej trhovej hodnote na začiatku daného obdobia. Je to ukazovateľ, ktorý dokáže priamo merať zmeny v bohatstve akcionárov v čase.

- ***The price-earnings ratio (P/E)*** je pomerom medzi hospodárskym výsledkom banky na akciu a trhovou cenou akcie.

- ***The price-to-book value (P/B)*** dáva do pomeru trhovú hodnotu akcie s jej účtovnou hodnotou.

- ***Swap úverového zlyhania (Credit default swap, CDS)*** predstavuje cenu poistenia nezaisteného dlhopisu danej inštitúcie na určité časové obdobie.

3 NIEKTORÉ ĎALŠIE ASPEKTY PRI POSUDZOVANÍ VÝKONNOSTI BÁNK

Pri posudzovaní výkonnosti banky, je ťažiskovou **udržateľnosť schopnosti produkovať zisk**. Aby sme popri odmeraní ziskovosti banky v určitom momente mohli vysvetliť zmeny vo výkone banky, ktoré sa dejú v čase, musíme vziať do úvahy omnoho viac aspektov.

3.1 Kvalita aktív

Kvalita aktív (riziko nesplatenia záväzkov dlžníkov voči banke) je dôležitým faktorom pre určenie predpovedateľnosti a stability cash flow. Na účely ohodnotenia kvality aktív bankári analyzujú minulé delikvencie a ich prenosnosť do iných oblastí, robia sa záťažové testy (stress testing).

3.2 Kvalita kapitálu banky vo vzťahu k jej aktívam

Potreba silnej kapitálovej základne, aby banka bola schopná čeliť externým šokom je evidentná. Finančná kríza však odkryla niektoré nedostatky v chápaní štruktúry kapitálu (Basel). Napríklad, že ani rizikom vážené aktíva nemusia plne reflektovať stupeň naozajstného rizika niektorých toxických aktív, a že sa pripisuje malá váha aktívam nesúcim v sebe úverové riziko iným ako sú úvery (napr. CDOs) a mimosúvahovým nástrojom.[6] Ďalšími problematickými oblasťami sa ukázali byť príliš silná orientácia na hmotné aktíva a Tier 1 (namiesto celkového kapitálu).

[6] ECB: Beyond RoE – How to Measure Bank Performance, Appendix to the Report on EU Banking Structures, European Central Bank, September 2010, s. 27

3.3 Štruktúra a udržateľnosť výnosov

Zisk sám o sebe nie je dostatočným ukazovateľom na posúdenie kvality výkonnosti danej banky. Paradoxne, pretrvávanie vysokých úrovní zisku môže byť alarmujúcim signálom. Vysoká ziskovosť môže značiť, že banka podstupuje nadmerne vysoké riziká a vytvára si tak množstvo slabých a zraniteľných miest, ktoré napokon môžu viesť k rozvratu. Preto je dôležité vedieť aké je zloženie a pomer aktivít, z ktorých sa zisk danej banky tvorí. V tejto súvislosti sú veľmi podstatné otázky diverzifikácie a špecializácie bankových aktivít. Z teoretického pohľadu, by diverzifikácia (vrátane produktovej diverzifikácie) mala viesť k zníženiu volatility výnosov. Avšak, vzhľadom na charakter podnikania bánk, výnosy, ktoré pochádzajú z mimo-úrokových aktivít banky sú omnoho volatilnejšie ako čisté úrokové výnosy. Tu sa preto pre posúdenie výkonnosti banky do popredia dostáva potreba analyzovať jej celkový biznis model, hlavne prítomnosť investičného bankovníctva.

3.4 Likvidita a schopnosť financovania

Likvidita vyjadruje schopnosť banky vyplatiť vklady klientov na požiadanie včas a v plnej výške.[7] Krátkodobé problémy s nedostatočnou likviditou banka vie prekonať (napr. pôžičkou na medzibankovom trhu), dlhodobé problémy však značia o vážnych problémoch s výkonnosťou a ohrozujú samotné fungovanie banky. Prebytok likvidity je zasa signálom neefektívnosti a nízkych výnosov. Profil likvidity banky a plánovanie kontinuity jej činnosti pre prípad nedostatku likvidity podávajú svedectvo o udržateľnosti jej činnosti.[8] S likviditou úzko súvisia ukazovatele, ako napríklad pomer vkladov a úverov, ich splatnosť, závislosť banky na krátkodobom financovaní a financovaní pochádzajúcom z medzibankového trhu. Pokiaľ ide o štruktúru financovania, dodatočným zdrojom zaujímavých informácií by teoreticky mohol byť aj transfer pricing vnútorného financovania likvidity medzi jednotlivými útvarmi banky.

3.5 Nehmotné aktíva

Bankovníctvo je odvetvím závislým na znalostiach, finančných vedomostiach a iných intelektuálnych zdrojoch. Preto analýza čisto finančných ukazovateľov nie je postačujúcou stratégiou pre posúdenie výkonnosti bánk, keďže ich výkonnosť v sebe prelína tak finančné ako aj nefinančné elementy a hodnota bankovej knihy už nezodpovedá trhovej hodnote banky. Autori,

[7] HORVÁTOVÁ, E. *Bankovníctvo.* GEORG. 2009. s. 318. ISBN 973-80-89401-03-1, str. 96s

[8] Basel Committee on Banking Supervision: Working Paper No. 20, The policy implications of transmission channels between the financial systems and the real economy, BIS. 2012. s. 8-12

Martin a Salas (2007), odhadujú, že hodnota banky je zložená z jej hmotných aktív, nehmotných aktív a renty plynúcej z jej trhovej sily, a ich príspevky sú zhruba nasledujúce: 55%, 20% a 25%.

Preto okrem hmotných aktív banky, pri dôkladnej analýze, treba brať do úvahy aj nehmotné aktíva a porozumieť vzájomnému vzťahu medzi hybnými silami obchodu banky a jej nehmotnými aktívami. Jedným z možných spôsobov na analýzu nehmotných aktív je použitie systému vyvážených ukazovateľov (Balanced Score Card, BSC) vytvoreného Kaplanom a Nortonom na začiatku 90. rokov.[9] Iný výskumníci, Sagar a Rajesh, naopak spozorovali, že aj niektoré tradičné finančné ukazovatele môžu poskytnúť určitú predstavu o prínose nehmotných aktív.[10] Napr. miera rastu vkladov je dobrým indikátorom dôvery zákazníkov voči danej banke. Miera nárastu poskytovaných pôžičiek zase ilustruje preferenciu zákazníkov poberať služby od danej banky.

3.6 Riadenie a výkonnosť bánk

Základnú predstavu o kvalite riadenia banky si možno urobiť podľa toho, či vo vrcholovom manažmente existuje vyváženosť síl, najmä oddelenie funkcií a kompetencií finančného riaditeľa (CFO) a riaditeľa pre manažment rizík (CRO). Ďalej nám bližší obraz o kvalite riadenia pomôže utvoriť spôsob, akým je manažment banky odmeňovaný. Bonusy a odmeny vo svojej podstate odzrkadľujú interné hodnotenie výkonnosti banky za určitý čas. Štruktúry odmeňovania založené na maximalizácii krátkodobého zisku dávajú manažmentu, ktorý koná v mene vlastníkov, akcionárov, podnet k rizikovému správaniu. Finančná kríza len zvýraznila škodlivosť a neblahé dôsledky takéhoto modelu. Preto banky, ktoré majú mechanizmus odmeňovania založený na uvedomovaní si možných rizík a sledovaní dlhodobých hľadísk, majú lepšie predpoklady produkovať dlhodobejšie udržateľný zisk.

[9] KAPLAN, Robert S. - NORTON, David P. Balanced scorecard. 5. vyd. Praha : Management Press, 2007. 267 s. Knihovna světového managementu. ISBN 978-80-7261-177-5

[10] ECB: Beyond RoE – How to Measure Bank Performance, Appendix to the Report on EU Banking Structures, European Central Bank, September 2010, s. 27

ZÁVER

Tento príspevok načrtol niektoré hlavné ukazovatele a problémy týkajúce sa výkonnosti bánk. Budú tvoriť podklad pre ďalší výskum, ktorého cieľom je analyzovať a vysvetliť výkonnosť bankového sektora v podmienkach Slovenska. Veľmi zaujímavou a diskutovanou je ROE slovenských bánk v porovnaní s ich zahraničnými matkami, ktoré ilustruje tabuľka nižšie. Ďalší výskum sa bude usilovať ozrejmiť, čo spôsobuje výrazne vyššie ROE bánk na Slovensku, zhodnotí štruktúru ich aktív a ich výnosov v porovnaní zo zahraničím, na ich čisté úrokové marže a príjmy plynúce z poplatkov, ako aj na vplyv konkurencie na tieto.

Tabuľka č. 1: ROE najväčších bánk na Slovensku a ich zahraničných matiek za rok 2011

VÚB: 14,7 %	Slovenská sporiteľňa: 20 %	Tatra Banka: 19,8 %
Intesa SanPaolo (Group): 5,1 %	Erste Group: 2,3 %	Raiffeisen Group: 10,5 %
Priem. ROE tal. bánk: 2,6 %	Erste Bank (Rakúsko): 5,4 %	-

Zdroj: výročné správy uvedených bánk, Slovenská banková asociácia, Talianska banková asociácia

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Basel Committee on Banking Supervision. *Working Paper No. 20, The policy implications of transmission channels between the financial systems and the real economy*.: BIS. 2012

[2] ECB. *Beyond RoE – How to Measure Bank Performance, Appendix to the Report on EU Banking Structures.:* September 2010. Dostupné na: http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/beyondroehowtomeasure bankperformance201009en.pdf [citované 2. októbra 2012]

[3] HORVÁTOVÁ, E. *Bankovníctvo.* GEORG. 2009. s. 318. ISBN 973-80-89401-03-1

[4] KAPLAN, R. S. - NORTON, D. P. *Balanced scorecard.* 5. vyd. Praha : Management Press. Knihovna světového managementu. 2007. 267 s. ISBN 978-80-7261-177-5

[5] MARTIN, A., SALAS, V. *How do intengibles create economic value.* Banco de Espana. 2007. Working Paper No. 0711. Dostupné na: http://www.bde.es/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesSeriadas/DocumentosTrabajo/07/Fic/dt0730e.pdf [citované 2. októbra 2012]

[6] NBS. *Prílohy k analýze slovenského finančného sektora za rok 2011.:* NBS. 2012

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Ing. Mgr. art. Kristína Hrvoľová, M.A.

Katedra bankovníctva a medzinárodných financií, Národohospodárska fakulta

Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemská cesta 1, SK-852 35 Bratislava

E-mail: kristina.hrvolova@euba.sk

Školiteľ: Prof. Ing. Eva Horvátová, PhD.

LINK BETWEEN GERMAN'S GDP PERFORMANCE AND LABOUR MARKET SITUATION IN SR

Martin Hudcovský
University of Economics in Bratislava

ABSTRACT

Analysis examines the relationship between economic performance of Germany and volatility on labour market in Slovak republic during and after the economic crisis since 2008. Measuring tool of this relationship is linear correlation between these two variables. Results of this analysis should be taken into account in case of providing investment aid during economic crisis in variable regions of Slovak Republic. German's GDP performance influence situation on labour market in Slovak Republic differently. Analysis proves variable tools which should be used to stabilize investments during reccesion and by that provide stabilization also to labour market in Slovak Republic. This stabilization should be done by supporting already existing job positions, which decrease level of volatility on labour market.

JELL: O11, J04, E32,

KEYWORDS: volatility of labour market, stimulation of investments, investment aid, Slovakia, Germany

LINK BETWEEN GERMAN'S GDP PERFORMANCE AND LABOUR MARKET SITUATION IN SR

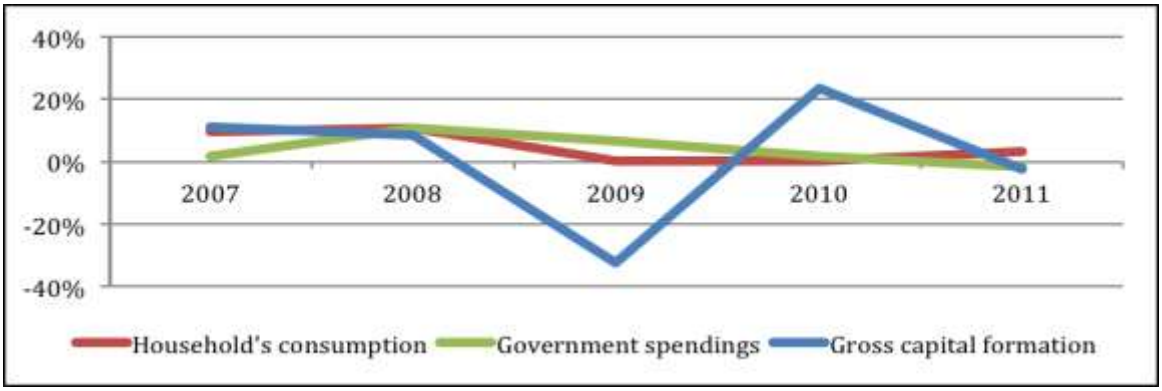
INTRODUCTION

Countries do not develop in constant pace and speed. Each economy is influenced by economic cycle. This is the reason, why macroeconomic indicators develop in fluctual trajectory. Main task of economic policy makers should be to prolong and underline the phase of expansion, and during recession goal should be set to shorten and balance development in these indicators.

1. AVOIDING HIGH UNEMPLOYMENT DURING RECESSION

Tools used by economic policy makers during recession are various. Chart no. 1 shows gross capital formation is very dependable on economic performance. Usually, capital formation drops rapidly at very beginning of recession. Household's consumption also decrease, but much slower than capital formation, because grocery consumption has lower income elasticity than long term investments. Government spendings usually support domestic demand during downturn of economy. However, budget restrictions of public finance in Slovak republic do not allow policy makers to use this tool as stabilization factor. Non expenditure way of support should be preferred.

Chart no. 1: Components of domestic demand in SR (% change of previous year, constant prices)



Source: Statistical office of SR

The massive drop in investments could government compensate by:

1) investment aid

2) tax duty remission

3) change in rules of assets depreciation

Analysis pays attention to the field of providing investments aid and tax duty remission (mostly during recession), which is under responsibility of Ministry of Economy of the Slovak Republic responsibility. Support of already existing job positions benefits local labor market, so volatility of new unemployed people is therefore lower, than it would be without government support of investments.[1] Multiple factors are considered during approval process. The most important factor is support influence to level of unemployment in region where investments should be allocated.[2] If the regions are highly sensitive to performance of other country, we can assume, the region will recover from crisis after GDP performance of other country starts growing. Direct investment aid therefore does not have to be provided to support employment in this region, just tax remission should be sufficient to reveal region from consequences of crisis like drop in investments and high level of unemployment.

2. EXPORT FROM SLOVAK REPUBLIC TO GERMANY

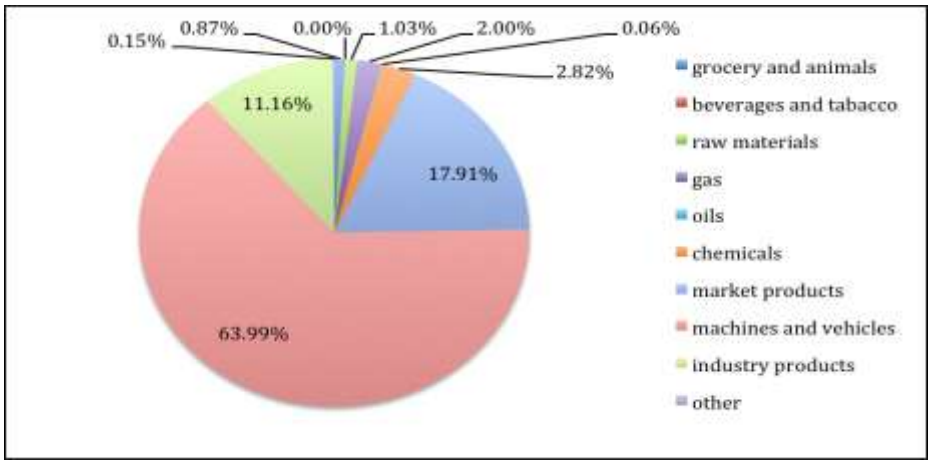
Slovak Republic became significantly proexport oriented and open to international markets, because of huge arrival of foreign investors in last decade. These investors made Slovak economy highly dependent on foreign demand, especially on German. So development of basic macroeconomic indicators is influenced not just by domestic demand, but also by demand in Slovak export economies. As chart no. 2 describes, 2/3 of whole export to Germany from Slovakia are goods (vehicles), and their sales are highly sensitive to economic cycle. Therefore, in times of recession sales and also production of vehicles drop rapidly.

Government aid for existing job positions should be provided during recession to these vehicle producers in order to avoid high unemployment rate and high volatility in Slovak labour market. But what kind of support should be used by government remains questionable.

[1] Political Economy Research Institute (2009): *How infrastructure investments support the U .S. Economy: Employment, Productivity and Growth,* page 3, available on internet: http://www.peri.umass.edu/fileadmin/pdf/other_publication_types/green_economics/PERI_Infrastructure_Investments

[2] According to Law no. 561/2007 about investment aid and about changes and additions of some laws.

Chart no. 2: Commodity structure of Slovak export to Germany (01-05/2012, %)



Source: Statistical office of SR

Analysis measures correlation between Slovak volatility on labour market and German's GDP growth by linear correlation. The core of analysis is based on fact if German's GDP grows, Slovak export should grow either. This growth in Slovak GDP should finally result in employment growth.

Data used in analysis are quarter GDP of Germany and monthy data for incoming and leaving unemployed in Slovak labour market, adjusted to quartal data by averaging.

For analysis sake, lag of Slovak labour market reaction to German's GDP rise was estimated on two quarters. This reaction is observed as a difference between incoming and leaving candidates on labour offices in whole country. Average of unemployed candidates on labour offices was weighted by Economic Active Population because of different size of employable people in region.

Table no. 1: Average of unemployed candidates on labour offices weigthed by Economic Active Population (since 1/2008 to 7/2012)

	Weighted mean
Bratislavský kraj	248
Trnavský kraj	259
Trenčiansky kraj	323
Nitriansky kraj	467
Banskobystrický kraj	373
Košický kraj	599
Prešovský kraj	549

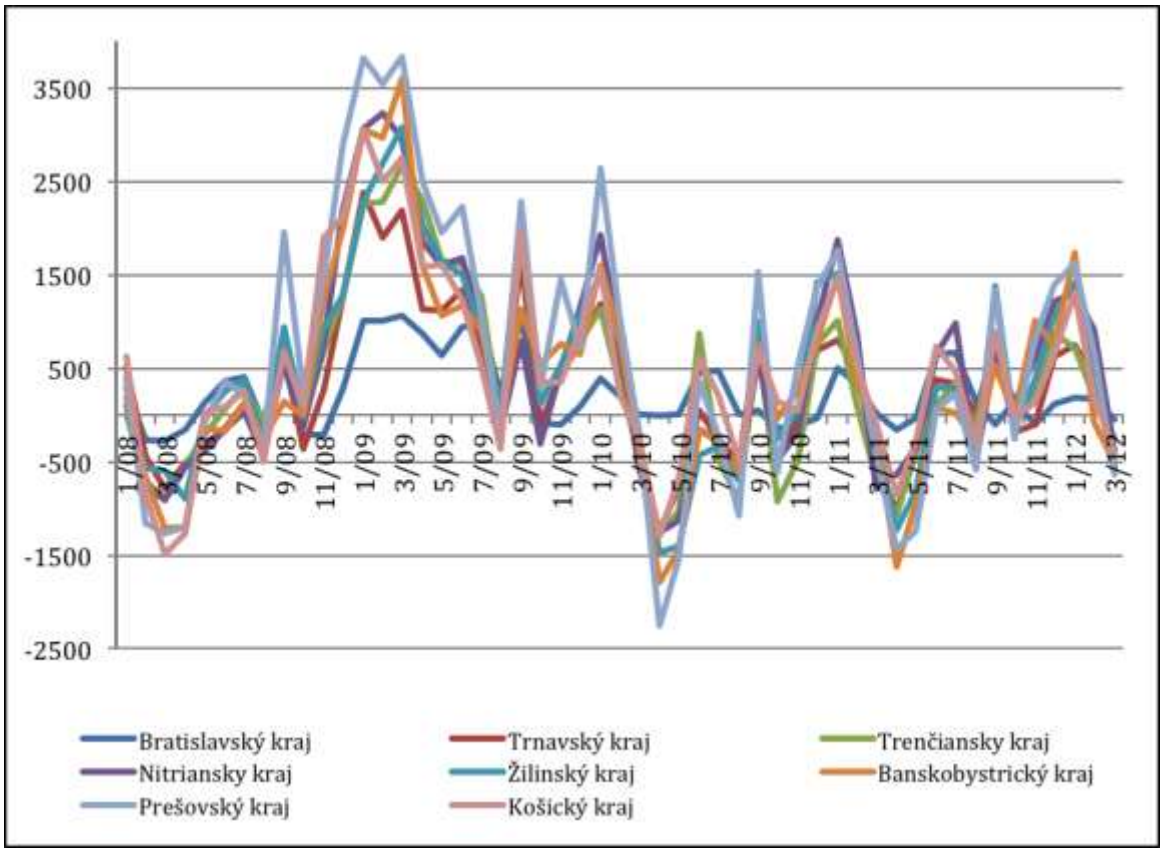
Source: Regional database fo Statistical office of SR, author's calculations

3. HOW CRISIS INFLUENCED SLOVAK LABOUR MARKET

Table no. 1 shows how the fluctuation of unemployed candidates on labour offices was during the periods from 2008 to 2012. It's obvious that economic crisis resulted in unemployment growth in each region across whole country. The mean of this volatility was lowest in Bratislavský region with the value of 247 new unemployed candidates each month. The highest crisis impact on labour market situation was observed at east of the coutnry. The mean of volatility in Košický kraj was almost 600 new unemployed candidates. This statement is supported by chart no. 3.[3]

Chart no. 2: Volatility on labour market in SR development

(since 1/2008 to 3/2012, in absolute numbers)



Source: Central office of labour, social affairs and family, author's visualization

In comparison, west of the country was impacted by crisis less the east of the country. This impact was around half size of impact in the east of country.

[3] Morvay K. (2012): *Ekonomický rast v jeho doterajšej štruktúre nevytvorí predpoklady pre rast zamestnanosti*. In: Zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie Sociálny rozvoj a kvalita života v kontexte makroekonomickej nerovnováhy. Národohospodárska fakulta EU v Bratislave a Trexima Bratislava, máj 2012, s. 5

4. CORRELATION BETWEEN GERMAN'S ECONOMIC PERFORMANCE AND SLOVAK LABOUR MARKET

The main aim of investments aid and tax duty remmision during economic recession is conservation of current job positions, in terms of economic expansion creation of new job position is expected. German's economic is the biggest market for Slovak export, so there should be in some regions connection between German's GDP development and Slovak labour market situation. If there is connection, process of providing various tools to support job positions should be adjusted also for this correlation. The link is tested by linear correlation between German's GDP performance and volatility of Slovak labour markets in various regions.

Table no. 2: Correlation coeficients between Germany GDP development and Slovak labour market volatility

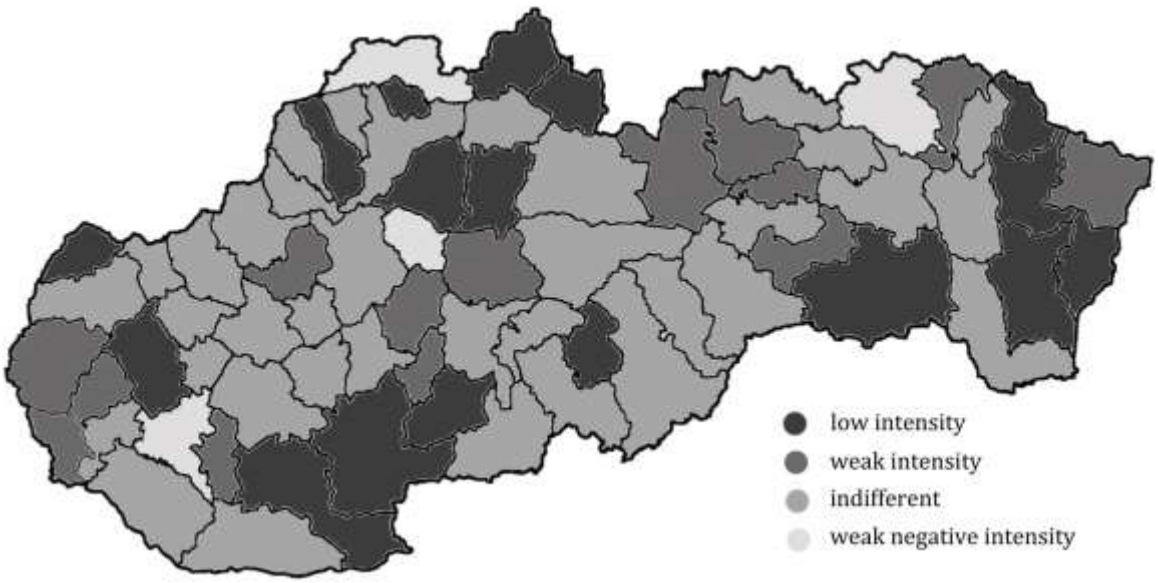
Levice	0.35	**Bánovce nad Bebravou**	0.14	**Stará Ľubovňa**	0.02
Martin	0.34	**Snina**	0.14	**Sabinov**	0.02
Michalovce	0.34	**Bratislava I**	0.14	**Veľký Krtíš**	0.02
Námestovo	0.33	**Svidník**	0.12	**Trenčín**	0.01
Tvrdošín	0.30	**Pezinok**	0.12	**Prievidza**	0.00
Skalica	0.30	**Žiar nad Hronom**	0.12	**Bytča**	-0.01
Kysucké Nové Mesto	0.29	**Poprad**	0.12	**Košice II**	-0.01
Krupina	0.28	**Malacky**	0.11	**Stropkov**	-0.01
Nové Zámky	0.27	**Banská Bystrica**	0.11	**Bratislava IV**	-0.03
Humenné	0.27	**Nové Mesto nad Váhom**	0.10	**Spišská Nová Ves**	-0.03
Trnava	0.26	**Liptovský Mikuláš**	0.08	**Zvolen**	-0.03
Košice I	0.25	**Prešov**	0.08	**Bratislava II**	-0.03
Medzilaborce	0.24	**Ilava**	0.07	**Vranov nad Topľou**	-0.04
Považská Bystrica	0.24	**Žarnovica**	0.07	**Dunajská Streda**	-0.05
Poltár	0.22	**Myjava**	0.07	**Lučenec**	-0.06
Sobrance	0.22	**Nitra**	0.07	**Zlaté Moravce**	-0.06
Ružomberok	0.22	**Žilina**	0.07	**Detva**	-0.08
Košice IV	0.21	**Hlohovec**	0.07	**Revúca**	-0.08
Gelnica	0.20	**Rimavská Sobota**	0.07	**Partizánske**	-0.08

Banská Štiavnica	0.19	**Púchov**	0.06	**Senec**	-0.08
Kežmarok	0.19	**Piešťany**	0.05	**Galanta**	-0.14
Šaľa	0.16	**Dolný Kubín**	0.05	**Čadca**	-0.15
Bratislava V	0.15	**Brezno**	0.05	**Košice III**	-0.15
Levoča	0.15	**Komárno**	0.04	**Turčianske Teplice**	-0.24

Source: Central office of labour, social affairs and family, author's calculations

From correlation analysis results can be observed, that in some particular regions is the link between variables at low intensity level. This represents some connection between economic cycle of German's economic and Slovak situation on labour market. Especially in Nitriansky and Prešovský great part of region has values of correlation close 0,3. Other regions seems to be less dependable or independent on economic cycle of Germany.[4] This dependence could be caused mainly because of allocation of foreign investors. E. g. Osram in Levice district, Samsung in Galanta district or Volkswagen in Bratislava district. But weak intensity of connection cannot be the only decision making result about providing support for already existing job positions, so futher investigation of relationship is required. Closer look to this relationship would provide regression analysis with adding some variables.

Scheme no. 1: Labour market situation dependability on German's GDP performance



Source: Central office of labour, social affairs and family, author's calculations

[4] According to correlation analysis coefficients.

CONCLUSION

Fluctuation of unemployed candidates in Slovak Republic differ from region to region.

Some regions are in labor situation positively correlated to GDP development in Germany. This connection should be part of consideration process for investment aid, but more explanation of this relationship is required in order to be able to accept these advices for economic policy makers. Analysis cannot purely explain, if using just tax duty remission would secure lower volatility of unemployed in correlated regions, so also direct investment support is recommended for supporting investments, which would secure or even produce new job positions during economic recesion.

BIBLIOGRAPHY

[1] Flag Gebhard - Rottmann Horst, (2007) *Labour market institutions and the employment intensity output growth,* CESifo working papers No. 2175, Available at: <http://www.cesifo-group.de/portal/pls/portal/docs/1/1187292.PDF>

[2] Kapsos Steven, (2005) *The employment intensity of growth, Trends and macroeconomic determinants,* ILO, Employment strategy papers, Available at: <http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/-emp_elm/documents/publication/wcms_143163.pdf>

[3] Keith Roberts, (2003) *What strategic investments should you make during a recession to gain competitive advantage in the recovery?*, Strategy & Leadership, Vol. 31 ISS: 4, pp.31 - 39

[4] Morvay Karol, (2012) *Ekonomický rast v jeho doterajšej štruktúre nevytvorí predpoklady pre rast zamestnanosti*. In: Zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie Sociálny rozvoj a kvalita života v kontexte makroekonomickej nerovnováhy. Národohospodárska fakulta EU v Bratislave a Trexima Bratislava, máj 2012

CONTACT INFORMATION:

Ing. Martin Hudcovský

University of Economics in Bratislava, Faculty of national economy,

Department of Economic Policy, Dolnozemská cesta 1, 852 35 Bratislava

martin.hudcovsky@gmail.com

Dissertation thesis advisor: univ. prof. dipl. Ing. Dr. Mikuláš Luptáčik

ANALÝZA ŽIVOTNÉHO CYKLU VYBRANÉHO PODNIKU METÓDAMI PODNIKOVEJ DIAGNOSTIKY

LIFECYCLE ANALYSIS OF A SELECTED ENTERPRISE USING METHODS OF BUSINESS DIAGNOSTICS

Milan Hutera
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Podniky v Slovenskej republike už niekoľko rokov prechádzajú zložitým vývojom, ktorý spôsobila svetová hospodárska a finančná kríza. Tento vývoj sa mohol negatívne podpísať na zdraví podnikov. Sledovaním zdravia podnikov sa zaoberá podniková diagnostika. Cieľom predloženého príspevku je analyzovať životný cyklus vybraného podniku pomocou metód multikriteriálneho vyhodnocovania variantov.

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: analýza životného cyklu, podniková diagnostika, multikriteriálne hodnotenie

ABSTRACT

For several years, the businesses in Slovak republic have been under influence of economic and financial crisis. The state of crisis can have negative influence on the performance of a business. The objective of this paper is to evaluate the current stage of life cycle of a selected enterprise using two methods of business diagnostics – the methods of multi criteria evaluation.

KEYWORDS: lifecycle analysis, business diagnostics, multi criteria evaluation.

ANALÝZA ŽIVOTNÉHO CYKLU VYBRANÉHO PODNIKU METÓDAMI PODNIKOVEJ DIAGNOSTIKY

ÚVOD

Podniky v Slovenskej republike už niekoľko rokov prechádzajú zložitým vývojom, ktorý spôsobil nástup svetovej hospodárskej a finančnej krízy v roku 2008. Pre charakteristiku stavu, v ktorom sa podnik nachádza, je možné použiť širokú škálu diagnostických metód a techník. Z výsledkov dosiahnutých aplikáciou týchto metód a techník je následne možné určiť fázu životného cyklu podniku. Cieľom príspevku je aplikácia vybraných metód podnikovej diagnostiky v prostredí konkrétneho podniku a zhodnotenie jeho aktuálnej fázy životného cyklu.

1 PODNIKOVÁ DIAGNOSTIKA, JEJ METÓDY A VSTUPNÉ ÚDAJE

Zdravý podnik je charakteristický tým, že si udržiava dynamickú vyváženosť medzi vstupmi a výstupmi, nákladmi a výnosmi, príjmami a výdavkami, dlhodobými a krátkodobými cieľmi, súkromnou a spoločenskou prospešnosťou, príležitosťami a rizikami. Sledovaním zdravia podniku sa zaoberá podniková diagnostika[5]. Podľa Kašíka a Michalka je cieľom podnikovej diagnostiky vytvorenie ucelenej a usporiadanej sústavy poznatkov o vykonávaní diagnóz podniku na základe spracovaných, overených a využiteľných diagnostických metód a techník, identifikovaných problémov, typických slabých miest a nevyužívaných príležitostí, kríz a rizík[2]. Autori publikácie *Business Diagnostics: Evaluate and Grow Your Business* sú metódy podnikovej diagnostiky nápomocné pri vyhodnocovaní rastových možností podniku, rozhodovaní pri začatí podnikania v úplne novej oblasti, rozhodovaní o akvizícii inej spoločnosti alebo pri vyhodnocovaní aktuálnych príležitostí a hrozieb[4].

Pod pojmom životný cyklus podniku rozumieme „obdobie od vzniku podniku až po jeho prípadný zánik, respektíve postupný priebeh jednotlivých fáz pôsobenia podniku. Životný cyklus podniku tvoria fázy založenie a vznik podniku, rast podniku, stabilizácia podniku, kríza podniku, úpadok a zánik podniku[3].“

Na identifikáciu krízy a jej diagnostiky je možné použiť metódy finančno-ekonomickej analýzy, strategickej analýzy, marketingovej analýzy alebo metódy multikriteriálneho vyhodnocovania variantov. Literatúra uvádza tieto metódy multikriteriálneho vyhodnocovania variantov [6]:

- metóda váženého súčtu poradí,
- bodovacia metóda,
- metóda normovanej premennej,
- metóda vzdialenosti od fiktívneho variantu.

Metódy multikriteriálneho vyhodnocovania variantov umožňujú hodnotiť podnik ako celok, jeho jednotlivé funkčné časti, ako aj výrobky. „O diagnostike vývoja podniku môžeme uvažovať, ak nahradíme jednotlivé časti podniku rokmi a vytvoríme sled rokov, počas ktorých podnik analyzujeme [1]". Vzhľadom na obmedzený rozsah príspevku sme sa rozhodli aplikovať metódu normovanej premennej a metódu vzdialenosti od fiktívneho variantu.

Pre praktickú aplikáciu metódy normovanej premennej a metódy vzdialenosti od fiktívneho variantu bol vybraný výrobný podnik, ktorý od 60. rokov 20. storočia vyrába sklolaminátové výrobky. Podľa počtu zamestnancov sa podnik zaraďuje do kategórie stredných podnikov. V súčasnosti sa orientuje na zákazkovú výrobu pre zahraničných odberateľov v odvetví lodiarskeho priemyslu a areály vodných športov. Export výrobkov do zahraničia každoročne presahuje 90% produkcie podniku.

Vstupné údaje pre aplikáciu vybraných metód sú uvedené v tabuľke č. 1:

Tabuľka 1 - Vstupné údaje pre metódy multikriteriálneho vyhodnocovania variantov

Rok/Ukazovateľ	Podiel pridanej hodnoty na tržbách (U1)	Koeficient zadlženia (U2)	Rentabilita aktív ROA (U3)	Likvidita pohotová (U4)	Likvidita bežná (U5)	Likvidita celková (U6)	Doba obratu pohľadávok (U7)	Doba obratu záväzkov (U8)
2006	35,465	67,088	-4,283	0,1234	0,5588	1,2038	43,948	54,903
2007	41,095	64,542	-4,332	0,1715	0,5701	1,0055	41,875	54,869
2008	38,550	68,779	-2,213	0,0775	0,1480	0,4454	48,132	79,290

2009	52,479	64,461	0,0671	0,2248	0,7380	0,9957	99,468	104,479
2010	53,728	62,231	0,587	0,0966	0,5834	1,0695	81,321	61,031
2011	38,861	62,007	0,876	0,4298	0,8726	1,2476	53,046	49,537
Charakter	1	-1	1	1	1	1	-1	-1
Max./Min.	53,728	62,007	0,876	0,4298	0,8726	1,2476	41,875	49,537
Priemer	43,363	64,851	-1,449	0,1872	0,5785	0,9946	61,299	67,352
Smerodajná odchýlka	0,0709	0,0244	0,0227	0,1189	0,2227	0,2630	21,515	19,101
Želané hodnoty	55,00	60,00	5,00	0,25	1,1	1,4	35	30

Prameň: vlastné spracovanie podľa interných materiálov podniku

Vzhľadom na citlivosť údajov si podnik neželal zverejniť svoje obchodné meno.

2 METÓDA NORMOVANEJ PREMENNEJ

Pri využití metódy normovanej premennej sa vstupné ukazovatele pretransformujú na normovaný tvar u_{ij} s nulovým priemerom a jednotkovým rozptylom. Pri maximalizujúcom ukazovateli (charakter ukazovateľa je rovný 1) sa na transformáciu použije vzorec:

$$u_{ij} = \frac{x_{ij} - x_{priem.j}}{Sx_j} \quad (1)$$

Pri minimalizujúcom ukazovateli (charakter ukazovateľa je rovný -1) sa na transformáciu použije vzorec:

$$u_{ij} = \frac{x_{priem.j} - x_{ij}}{Sx_j} \quad (2)$$

Integrálny ukazovateľ sa následne vypočíta ako vážený aritmetický priemer normovaných hodnôt. Výsledky výpočtu normovaných hodnôt ukazovateľov a integrálnych ukazovateľov za roky 2006 – 2011 uvádza tabuľka č.2:

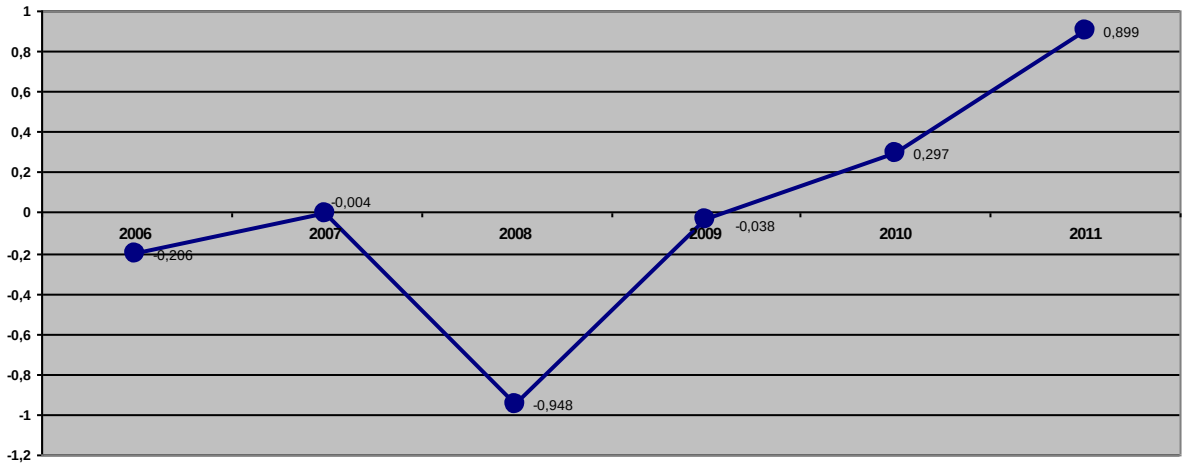
Tabuľka 2 - výsledky aplikácie metódy normovanej premennej

Ukazovateľ / Rok	U1	U2	U3	U4	U5	U6	U7	U8	Int. Uk.	Por.
2006	-1,114	-0,918	-1,247	-0,537	-0,088	0,796	0,806	0,652	-0,206	5.
2007	-0,320	0,127	-1,269	-0,133	-0,038	0,042	0,903	0,654	-0,004	3.
2008	-0,679	-1,612	-0,336	-0,923	-1,932	-2,088	0,612	-0,625	-0,948	6.
2009	1,286	0,160	0,933	0,315	0,716	0,004	-1,744	-1,944	-0,038	4.
2010	1,462	1,075	0,896	-0,762	0,022	0,285	-0,931	0,331	0,297	2.
2011	-0,635	1,167	1,023	2,040	1,320	0,962	0,384	0,933	0,899	1.

Prameň: vlastné spracovanie

Grafické zobrazenie výsledkov metódy normovanej premennej znázorňuje graf č. 1:

Graf 1 – Grafické znázornenie priebehu životného cyklu použitím výsledkov metódy normovanej premennej



Prameň: vlastné spracovanie

Z grafického znázornenia je zrejmé, že podnik sa v roku 2008 dostal do krízy. Koncom roka 2009 sa finančné ukazovatele podniku vrátili približne na úroveň roku 2007. V rokoch 2010 a 2011 nasalo oživenie a opätovný rast podniku.

3 METÓDA VZDIALENOSTI OD FIKTÍVNEHO VARIANTU

Podstatou metódy vzdialenosti od fiktívneho variantu je porovnanie jednotlivých ukazovateľov s tzv. fiktívnym variantom. Fiktívny variant je abstraktný variant, v ktorom podnik dosahuje vo všetkých ukazovateľoch najlepšie hodnoty. Fiktívny variant teda dostaneme, ak za každý ukazovateľ určíme jeho najlepšiu hodnotu a tieto hodnoty následne porovnáme s jednotlivými skúmanými rokmi. Druhou možnosťou zostavenia fiktívneho variantu je použiť cieľové hodnoty vybraných ukazovateľov, ktoré chce podnik v budúcnosti dosiahnuť. Prvým krokom je výpočet aritmetických priemerov a smerodajných odchýlok pre každý ukazovateľ. Všetky ukazovatele sa následne upravia na normovaný tvar podľa vzorcov (1) a (2), rovnako ako pri metóde normovanej premennej. Integrálny ukazovateľ sa vypočíta podľa vzťahu:

$$d_j = \frac{1}{m}\sqrt{\sum_{j=1}^{m}\left(u_{ij} - u_{0j}\right)^2 p_j} \quad (3)$$

Výsledkom integrálneho ukazovateľa je euklidovská vzdialenosť konkrétneho roku od fiktívneho variantu. Najlepšou hodnotou je v tomto prípade najmenšia vzdialenosť skúmaného variantu od fiktívneho variantu.

Vstupné údaje pre aplikáciu metódy vzdialenosti od fiktívneho variantu použitím najlepších hodnôt sú uvedené v tabuľke č. 3:

Tabuľka 3: Vstupné údaje pre aplikáciu metódy vzdialenosti od fiktívneho variantu

Ukazovateľ / Rok	U1	U2	U3	U4	U5	U6	U7	U8
2006	-1,114	-0,918	-1,247	-0,537	-0,088	0,796	0,806	0,652
2007	-0,320	0,127	-1,269	-0,133	-0,038	0,042	0,903	0,654
2008	-0,679	-1,612	-0,336	-0,923	-1,932	-2,088	0,612	-0,625
2009	1,286	0,160	0,933	0,315	0,716	0,004	-1,744	-1,944
2010	1,462	1,075	0,896	-0,762	0,022	0,285	-0,931	0,331

2011	-0,635	1,167	1,023	2,040	1,320	0,962	0,384	0,933
Normovaná hodnota	1,462	-1,167	1,023	2,040	1,320	0,962	-0,903	-0,933

Prameň: vlastné spracovanie

Výsledky aplikácie metódy vzdialenosti od fiktívneho variantu použitím najlepších hodnôt, ktoré sme získali aplikáciou vyššie uvedeného postupu, sú uvedené v tabuľke č. 4:

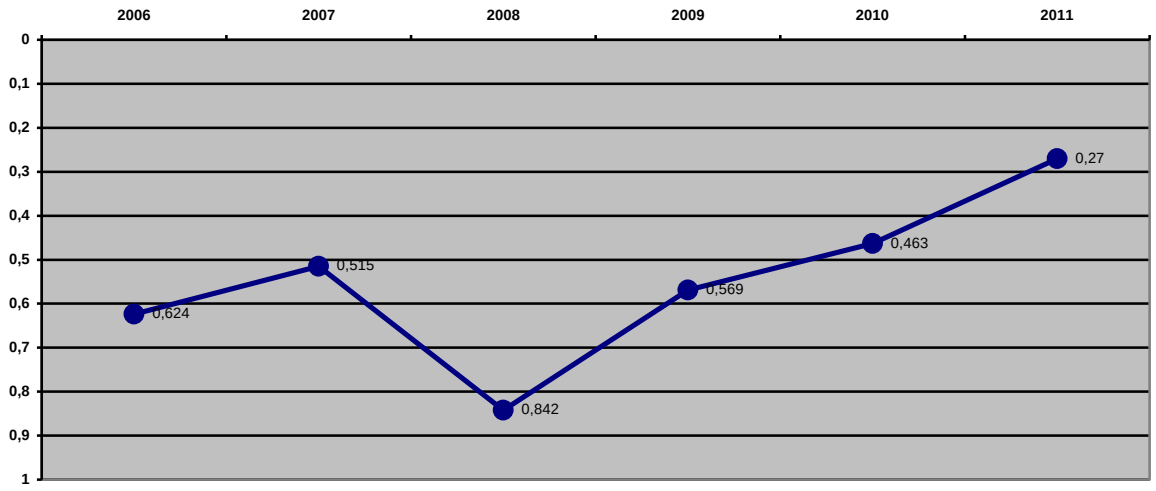
Tabuľka 4: Výsledky aplikácie metódy vzdialenosti od fiktívneho variantu použitím najlepších hodnôt

Rok/Ukazovateľ	U1	U2	U3	U4	U5	U6	U7	U8	Suma	Odmocnina	Integrálny ukazovateľ
2006	6,638	4,348	5,156	6,640	1,985	0,028	0,009	0,079	24,883	4,988	0,624
2007	3,176	1,082	5,255	4,719	1,844	0,847	0,000	0,078	17,002	4,123	0,515
2008	4,585	7,722	1,849	8,780	10,581	9,301	0,085	2,426	45,328	6,733	0,842
2009	0,031	1,014	0,008	2,973	0,365	0,917	7,165	8,274	20,748	4,555	0,569
2010	0,000	0,009	0,016	7,852	1,686	0,458	3,361	0,362	13,745	3,707	0,463
2011	4,398	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,270	0,000	4,668	2,161	0,270

Prameň: vlastné spracovanie

Grafické zobrazenie výsledkov aplikácie metódy vzdialenosti od fiktívneho variantu použitím najlepších hodnôt znázorňuje graf č. 2:

Graf 2 - Grafické znázornenie výsledkov aplikácie metódy vzdialenosti od fiktívneho variantu použitím najlepších hodnôt



Prameň: vlastné spracovanie

Grafické znázornenie výsledkov metódy vzdialenosti od fiktívneho variantu použitím najlepších hodnôt ponúka totožný priebeh životného cyklu vybraného podniku ako metóda normovanej premennej. V roku 2008 sa podnik dostal do krízy, koncom roka 2009 sa jeho výsledky vrátili približne na úroveň roku 2007 a v nasledujúcich dvoch rokoch nastalo oživenie a rast podniku. Najlepšie výsledky dosiahol podnik v roku 2011. Hodnota integrálneho ukazovateľa hovorí, že výsledky roku 2011 sú o 27% horšie ako hypotetický variant, v ktorom podnik dosiahol najlepšie hodnoty všetkých ukazovateľov.

Metóda vzdialenosti od fiktívneho variantu použitím cieľových hodnôt využíva identické vstupné údaje ako metóda vzdialenosti od fiktívneho variantu použitím najlepších hodnôt a metóda normovanej premennej. Vzhľadom na skutočnosť, že ukazovatele neporovnávame s ich najlepšími hodnotami ale s hodnotami, ktoré si vedenie podniku stanovilo za cieľ, sú vstupné údaje normovanej hodnoty odlišné. Vstupné údaje pre metódu vzdialenosti od fiktívneho variantu použitím cieľových hodnôt uvádza tabuľka č. 5:

Tabuľka 5: Vstupné údaje pre aplikáciu metódy vzdialenosti od fiktívneho variantu použitím cieľových hodnôt

Ukazovateľ / Rok	U1	U2	U3	U4	U5	U6	U7	U8
2006	-1,114	-0,918	-1,247	-0,537	-0,088	0,796	0,806	0,652

2007	-0,320	0,127	-1,269	-0,133	-0,038	0,042	0,903	0,654
2008	-0,679	-1,612	-0,336	-0,923	-1,932	-2,088	0,612	-0,625
2009	1,286	0,160	0,933	0,315	0,716	0,004	-1,744	-1,944
2010	1,462	1,075	0,896	-0,762	0,022	0,285	-0,931	0,331
2011	-0,635	1,167	1,023	2,040	1,320	0,962	0,384	0,933
Normovaná hodnota	1,642	-1,991	2,838	0,528	2,341	1,541	-1,222	-1,955

Prameň: vlastné spracovanie

Výsledky aplikácie metódy vzdialenosti od fiktívneho variantu použitím želaných hodnôt sú uvedené v tabuľke č. 6:

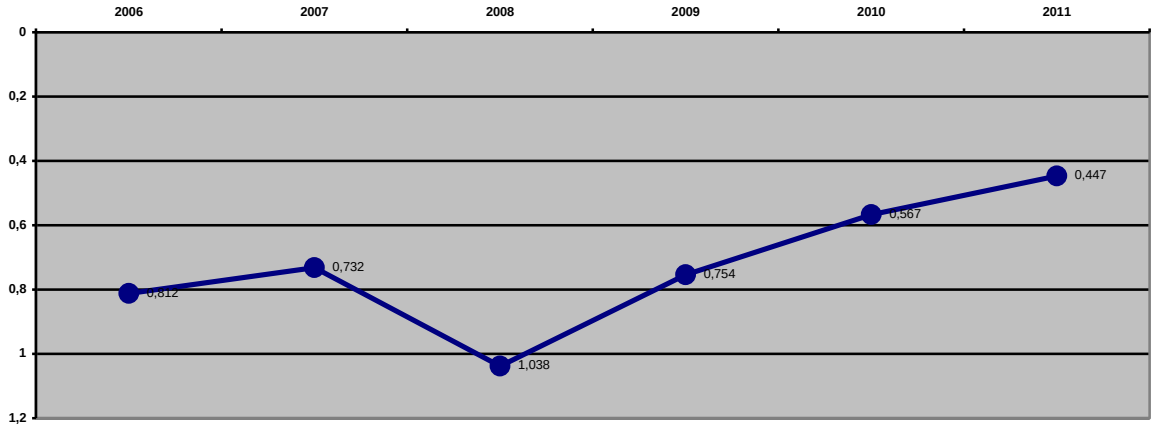
Tabuľka 6: Výsledky aplikácie metódy vzdialenosti od fiktívneho variantu použitím cieľových hodnôt

Rok/Ukazovateľ	U1	U2	U3	U4	U5	U6	U7	U8	Suma	Odmocnina	Integrálny ukazovateľ
2006	7,595	8,460	16,693	1,134	5,903	0,556	0,173	1,700	42,213	6,497	0,812
2007	3,848	3,473	16,871	0,436	5,658	2,249	0,102	1,695	34,332	5,859	0,732
2008	5,386	12,976	10,078	2,106	18,262	13,171	0,373	6,659	69,011	8,307	1,038
2009	0,126	3,350	3,630	0,045	2,641	2,363	8,978	15,204	36,338	6,028	0,754
2010	0,032	0,838	3,773	1,665	5,378	1,579	4,635	2,639	20,540	4,532	0,567
2011	5,183	0,678	3,294	2,286	1,042	0,336	0,703	1,046	14,569	3,817	0,477

Prameň: vlastné spracovanie

Grafickú interpretáciu výsledkov aplikácie metódy vzdialenosti od fiktívneho variantu použitím želaných hodnôt zobrazuje graf č. 3:

Graf 3: Grafické zobrazenie výsledkov metódy vzdialenosti od fiktívneho variantu použitím cieľových hodnôt



Prameň: vlastné spracovanie

Výsledok podľa metódy vzdialenosti od fiktívneho variantu použitím cieľových hodnôt je totožný s výsledkami predchádzajúcich metód. Podnik sa po krízovom roku 2008 opätovne dostal do fázy rastu. Najlepšie výsledky dosiahol v roku 2011, v porovnaní so želanými hodnotami, ktoré si vedenie podniku stanovilo za svoj dlhodobý cieľ, boli horšie o 44,7%.

ZÁVER

Aplikáciou metód normovanej premennej a vzdialenosti od fiktívneho variantu bolo možné určiť vývoj životného cyklu skúmaného podniku. Vzhľadom na výraznú zahraničnú orientáciu sú výsledky podniku v rozhodujúcej miere závislé od vývoja na zahraničných trhoch. Podnik sa v roku 2008 dostal do štádia hlbokej krízy, ktorú identifikovali obe zvolené metódy. V ďalších rokoch prišlo k zlepšeniu hospodárskych výsledkov. Výsledky dosiahnuté metódou vzdialenosti od fiktívneho variantu použitím cieľových hodnôt však ukazujú, že podnik čaká ešte dlhá cesta k dosiahnutiu želaných výsledkov, ktoré boli stanovené konzervatívne. Predbežné výsledky, ktoré podnik dosiahol za prvých 7 mesiacov roka 2012 naznačujú, že pokiaľ nedôjde k výraznému poklesu zahraničného dopytu, koncom roka 2012 by podnik mohol dosiahnuť želané výsledky. Predbežné výsledky šiestich ukazovateľov sú uvedené v tabuľke č. 7:

Tabuľka 7: Výsledky podniku za prvých 7 mesiacov roka 2012

	U1	U2	U3	U4	U5	U6
Január	44,912	38,526	-0,202	0,3502	0,8316	1,2447
Február	46,515	39,659	0,374	0,3260	0,8054	1,2833
Marec	52,759	40,192	2,642	0,2248	0,7669	1,3189
Apríl	44,347	38,120	-0,255	0,2150	0,7567	1,2733
Máj	42,279	36,827	2,074	0,2924	0,9074	1,2903
Jún	44,639	39,640	3,568	0,3182	0,9358	1,3612
Júl	49,172	45,0449	8,952	0,3493	0,9601	1,4984

Prameň: vlastné spracovanie podľa interných materiálov podniku

Na pozitívne hodnoty vybraných ukazovateľov v roku 2012 má rozhodujúci vplyv spolupráca podniku so zahraničným odberateľom, ktorý pôsobí v odvetví lodiarskeho priemyslu. Vzhľadom na skutočnosť, že zahraničný odberateľ kontrahuje výrobky analyzovaného podniku nielen pre vybavenie nových výletných lodí, ale aj pre obnovu už existujúcich lodí je možné predpokladať pozitívny trend v skúmaných ukazovateľoch do konca roku 2012. Pre analyzovaný podnik to môže znamenať vytvorenie pevného základu pre ďalší rast v nasledujúcich obdobiach.

Príspevok bol spracovaný v rámci projektu VEGA 353 – „Diagnostika podnikových procesov v kontexte manažmentu rizika a stanovenia hodnoty podniku“

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] DEÁKOVÁ, S. – KISSOVÁ, J. 2012. Využitie metód multikriteriálneho hodnotenia v podnikovej diagnostike. In *Ekonomika a manažment podniku*. ISSN 1336-3301, 2012, roč. 9, č. 2, s. 18-32.

[2] KAŠÍK, J. – MICHALKO, M. 1998. *Podniková diagnostika*. Ostrava: Vydavateľstvo Tandem. 1998. 343 s. ISBN 80-902167-4-9

[3] MAJDÚCHOVÁ, H. – NEUMANNOVÁ, A. 2009. *Podnik a podnikanie*. 3. vydanie. Bratislava: SPRINT dva, 2009. 207 s. ISBN 978-80-89393-13-8

[4] MIMICK, R. – THOMPSON, M. – SMITH, W. 2005. *Business Diagnostics: Evaluate and Grow Your Business*. Vydavateľstvo Trafford Publishing (UK) Ltd. 2005. 334 s. ISBN 978-1-4120-2415-0

[5] NEUMANNOVÁ, A. a kol. 2012. *Podniková diagnostika*. Bratislava: Iura Edition, 2012. 201 s. ISBN 978-80-8078-464-5

[6] ZALAI, K. a kol. 2010. *Finančno-ekonomická analýza podniku*. 7. vydanie. Bratislava: SPRINT dva, 2010. 427 s. ISBN 978-80-89393-15-2

[7] Interné materiály analyzovaného podniku

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Milan Hutera, Ing. (denný doktorand)

Ekonomická univerzita v Bratislave

Fakulta podnikového manažmentu

Katedra podnikovohospodárska

Dolnozemská cesta 1/b

852 35 Bratislava

e-mail: milanhutera@milanhutera.com

Školiteľ: doc. Ing. Anna Neumannová, CSc.

ANALYSIS OF FINANCIAL LEASING AND CREDIT USING THE SAATY METHOD

Eva Chalúpková
Technical University of Ostrava, Faculty of Economics

ABSTRACT

There are many ways for financing the needs of entrepreneurship. The important thing is to choose a form that best fits the requirements (criteria and attitude) of the decision maker. This subscription describes the Saaty method of pair comparison and the process of its work out. Subsequently is the presented method used for comparison of four variabilities of financing and for the choice of optimal product of financial institutions for providing long-term assets.

JEL: D69, D89

KEYWORDS: Credit, Leasing, Criteria, Variant, Saaty Method

ANALYSIS OF FINANCIAL LEASING AND LOAN USING THE SAATY METHOD

INTRODUCTION

The development of science, technology and technologic processes progress nowadays by big strides. The need of being competing capable is a trend that leads to an objects ability to compete. There are several options to obtain this. One of them is purchasing new facilities by equity capital. In case there is lack of equity capital borrowed capital can be used as well. A common and reliable way is financing by loan from national or foreign bank institution or by using other sources (nonbank finance institutions, funds, loans and others.) Another alternative is using financial leasing.

The goal of this report is to find an optimal form of acquisition of goods according to required parameters for a particular subject – client using the Saaty method.

4 MULTICRITERIA DECISION MAKING

Deciding is basically an everyday activity of a man or a company. It is a process where the decision maker (individual or a group) chooses the best alternative from all available choices. It is a choice that best fits the requirements. „*One of the most important activities of an entrepreneur is deciding about investments (investment decision making) which focuses mainly on innovating and expanding the property.“ [4]* The consequences of decision making mentioned above are long-run nature and cost huge financial resources which is why it is necessary to consider more than only one criteria while deciding. Multicriteria decision making is used for this kind of decision making.

Considering various criteria while deciding causes some troubles as a result of common contradictory of criteria. In case all the criteria recommended the same solution there would be one criteria enough for finding the best solution. The goal of modules in these situations is to find the best variant from all of the considered criteria, excluding non effective variants, identifing of variety of acceptable alternatives for solution and others..

4.1 Description of Saaty method of pairwise comparison

This It is a method of quantitative pairwise comparison of criteria. A 9-point scale is used for evaluating the pairs.“ [1] (see Table 1) „*The primary basis for construction of impact of considered criteria is matrix of pairwise comparison S (Saaty matrix).“ [7]* (see 2.1).

$$S = \begin{pmatrix} 1 & s_{12} & \cdots & s_{1j} \\ 1/s_{12} & 1 & \cdots & s_{2j} \\ \vdots & & \ddots & \vdots \\ 1/s_{1j} & 1/s_{2j} & \cdots & 1 \end{pmatrix} \tag{2.1}$$

Table 1: Saaty recommended point scale with descriptors

Number of points	Descriptor
1	Criteria *i* and *j* are equal.
3	Slightly preferred criteria *i* instead of *j*.
5	Strongly preferred criteria *i* instead of *j*.
7	Very strongly preferred criteria *i* instead of *j*.
9	Absolutely preferred criteria *i* instead of *j*.

Source: Fotr, Švecová and composite authors.

Point values 2, 4, 6, and 8 are possible to be used for more sensitive selection of criteria meaning. We proceed by comparing two criteria whereas the allowance of *i* criteria according to *j* criteria is written into Saaty matrix $S = (s_{ij})$ which is square array *(m x m)*. For the elements on diagonal of the matrix refers a relation $s_{ij} = 1$ (each criteria is equal to itself). It is a reciprocal matrix which means for inverse elements of the matrix refers a relation [3]:

$$s_{ji} = \frac{1}{s_{ij}} \tag{2.2}$$

The items s_{ij} of Saaty matrix are an estimate of the ratio of impact of criteria v_i and v_j, there is a relation:

$$s_{ij} \cong \frac{v_i}{v_j}, \quad i, j = 1, 2..., n. \tag{2.3}$$

In reality the items of this matrix do not use to be perfectly consistent which is why there was applied a condition of relevant evaluating that says Saaty matrix will be consistent as long as its items are linear independent. This is considered according to the index of consistency C.R. (Consistency Ratio) [6]:

$$C.R. = \frac{C.I.}{R.I.} = \frac{\frac{\lambda_{\max} - m}{m-1}}{R.I.}, \tag{2.4}$$

where *C.I.* is the index of consistency (Consistency Index), $\lambda_{\max}$ is the highest proper number of the matrix,

$$\lambda_{\max} = \sum_i \frac{(S.v)_i}{m.v_i}.$$

(2.5)

R.I. is the index of randomness (Radom Index), it is an average number that responds to several lines of the matrix, its values are displayed in Table 2.

Table 2: Values of random index for several arrays of criteria (m)

m	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
R.I.	0,00	0,00	0,58	0,90	1,12	1,24	1,32	1,41	1,45	1,49	1,51	1,54	1,56	1,57	1,58

Source: Donegan, Dodd.

Weights v_i could be adjusted from the condition that matrix S should be differed as little as possible from matrix V which means minimalising the sum of squares of aberrance according the following formula:

$$\min F = \sum_{i=1}^{n} \sum_{j=1}^{n} \left(s_{ij} - \frac{v_i}{v_j} \right)^2,$$

(2.6)

if works the condition $\sum_{i=1}^{n} w_i = 1$. With this condition it is possible to obtain the vi weights by using an algorithm based on method of geometric average (method of logarithmic smallest squares)

$$\min F = \sum_{i=1}^{n} \sum_{j>1}^{n} \left[\ln s_{ij} - \left(\ln v_i - \ln v_j \right) \right]^2 .$$

(2.7)

The solution is normalized geometric average of a matrix (function GEOMEAN Microsoft Office Excel)

$$v_i = \frac{\left[\prod_{j=1}^{n} s_{ij} \right]^{1/n}}{\sum_{i=1}^{k} \left[\prod_{j=1}^{k} s_{ij} \right]^{1/n}} . \qquad (2.8)$$

5 ORAL DESCRIPTION OF THE PROBLEM

An entrepreneur (decision maker) aims to purchase a car costing 15 000 Eur. For realization of this aim he wants the entrepreneur wants to use external capital either credit loan or financial leasing. There are four various feasible solutions (two possibilities of bank credit loan and two possibilities of financial leasing).

The goal is to consider the mentioned possibilities and choose the most fitting form of purchase of the property according to input data via the method of multicriteria decision making.

5.1 Input data

The most fitting financial product will be chosen from acquired data using the Saaty method. The considered criteria are:

- overall amount associated with the purchase (f_1),
- duration of bond (f_2),
- monthly instalment amount (f_3),

- related payments (executing payment, monthly payment, purchase price at the end of the bond, first grossed up installment) (f_4),
- annual percentage ratio of costs (APRC) (f_5).

The description of single variants of financing is listed in Table 3 and in Table 4.

Table 3: Basic information about single variants of financing the assets

Variants	Description
Consumer credit 1 (a_1)	Duration of the bond is 120 months. The instalments are double height (the first 12 months for 27,74 EUR, from then on will the client pay 208,27 EUR a month) which means the average monthly instalment is 190,217 EUR. Executing payment is 239 EUR, monthly payment 2,99 EUR/month (2,99. 120 months = 358,80 EUR). Rate interest 9,9 % p. a. Annual percentage ratio of costs is 11,34 %. While duration of the bond the client pays together 24 413,75 EUR.

Variants	Description
Consumer credit 2 (a_2)	Duration of the bond is 36 months. The instalments are 286,28 EUR a month. Executing payment for making the contract is 153,60 EUR. Interest rate 26,07 % p. a. Annual percentage ratio of costs is 31,93 %. In this variant the client with loan credit offerer make a deal that part of the purchase price will be paid in advance in amount of 8 856 EUR (provided amount of the loan credit is 6 144 EUR). Throughout the bond the client will pay altogether 17 930,74 EUR (= 8 856 + 9 074,74 including accessories).
Financial leasing 1 (a_3)	Duration of the bond is 60 months. The instalments are 284,52 EUR a month. There are no executing payments or monthly payments (which is why the financial leasing monthly instalment is higher). Interest ratio 8,87 % p. a. Annual percentage ratio of costs is 16,70 %.

	Purchase price at the end of bond is 96,24 EUR. Down payment is 4 010,26 EUR. While duration of the bond the client pays together 21 177,70 EUR.
Financial leasing 2 (a_4)	Duration of the bond is 48 months. Instalments are 245,21 EUR a month. There are no executing payments or monthly payments (which is why the financial leasing monthly instalment is higher). Rate if interest 7,1 % p. a. Annual percentage ratio of costs is 8,97 %. Purchase price at the end of bond is 60 EUR. Down payment is 6 650,12 EUR. While duration of the bond the client pays together 18 420,20 EUR.

Source: Own construction.

Table 4: Numerical characteristics of variants

Criteria / Variants	f_1	f_2	f_3	f_4	f_5
Consumer credit 1 (a_1)	24 413,75	120	190,217	597,80	11,34
Consumer credit 2 (a_2)	17 930,74	36	286,28	9 009,60	31,93
Financial leasing 1 (a_3)	21 177,70	60	284,52	4 106,50	16,70
Financial leasing 2 (a_4)	18 420,20	48	245,21	6 710,12	8,97

Source: Own construction.

5.2 Estimating the values of criteria and problem solving via the Saaty method

From the data in Table 4 a standardized matrix will be made, see Table 5.

Table 5: Standardized criterion matrix of variants consideration

Criteria / Variants	f_1	f_2	f_3	f_4	f_5
Consumer credit 1 (a_1)	0,7345	0,3000	1,0000	1,0000	0,7910
Consumer credit 2 (a_2)	1,0000	1,0000	0,6644	0,0664	0,2809

Financial leasing 1 (a_3)	0,8467	0,6000	0,6686	0,1456	0,5371
Financial leasing 2 (a_4)	0,9734	0,7500	0,7757	0,0891	1,0000

Source: Own construction.

All criteria need to be compared according to the chosen scale (in Table 1) whereas the outcome is Saaty matrix. From such created matrix single impacts of criteria will be estimated using the (2.8) formula.

Table 6: Saaty matrix with criteria and impacts of criteria determined by Saaty method

Criteria	f_1	f_2	f_3	f_4	f_5	**Geometrical average of a line**	**Standardized value of impact [v_i]**
f_1	1	9	3	9	7	4,427319	**0,543342**
f_2	$^1/_9$	1	$^1/_4$	$^1/_2$	$^1/_2$	0,370107	**0,045421**
f_3	$^1/_3$	4	1	7	6	2,236854	**0,274517**
f_4	$^1/_9$	2	$^1/_7$	1	$^1/_5$	0,363533	**0,044615**
Criteria	f_1	f_2	f_3	f_4	f_5	**Geometrical average of a line**	**Standardized value of impact [v_i]**
f_5	$^1/_7$	2	$^1/_6$	5	1	0,750499	**0,092105**
Together						8,148313	**1**

Source: Own construction. According to formula (2.4) je C.R. = 0,078089 ≤ 0,1, means that the matrix is consistent.

An array in accordance to overall benefits is estimated after induction of impacts into standardized criteria matrix (Table 5 and Table 6) and the best variant is chosen, see Table 7.

Table 7: Outcome of Saatyho method

Criteria / Variants	f_1	f_2	f_3	f_4	f_5	Overall benefit	Array
Weight [v_i]	**0,5433**	**0,0454**	**0,2745**	**0,0446**	**0,0921**	**x**	**x**
a_1	0,3991	0,0136	0,2745	0,0446	0,0729	**0,8047**	**2**
a_2	0,5433	0,0454	0,1824	0,0030	0,0259	**0,8000**	**3**
a_3	0,4600	0,0273	0,1835	0,0065	0,0495	**0,7268**	**4**
a_4	0,5289	0,0341	0,2129	0,0040	0,0921	**0,8720**	**1**

Source: Own construction.

5.3 Outcome, its interpretation and discussion

According to practical application of this method arises that the most fitting product of financing assets is a_4 – Financial leasing 2, the second variant of financing a_1 – Consumer credit 1, third a_2 – Consumer credit 2 and the last way of assets purchase financing is a_3 – Financial leasing 1. The biggest contribution for client using the fourth variant is amount of APRC which is lowest of all considered at the height of 8,97 %. The height of monthly payment is in this case 245,21 EUR (which is the second lowest after variant a_1 – Consumer credit 1).

CONCLUSION

Nowadays it is commonly known that least effective (most expensive) way of financing of investment projects is financing by own capital. According to this many consumers tend to „buy on loan“. Most common ways of this kind of financing is: leasing and consumer credit. Leasing companies and banks are offering many interesting and profitable products from which a consumer can choose best fitting one.

The goal of this report was to choose the most fitting form of purchase in accordance to given parameters for client using the Saaty method.

Comparing the mentioned variants (with given conditions) arises that the most fitting variant according to the criteria is a_4 – Financial leasing 2. It is important to remember that this is only comparing of several contracts for assets purchasing which means this report does not regard legal or tax part of credit loan or financial leasing.

REFERENCES

[1] Brožová, H., Houška M., Šuber, T. *Modely pro vícekriteriální rozhodování*. 1st ed. Praha: Česká zemědělská univerzita v Praze. 2009. ISBN 9788021310193

[2] Donegan, A. H., Dodd, J. F. A note on Saaty´s radon indexes. *Mathematical and Computer Modelling*. 1991. Vol. 15, No. 10, pp. 135-137.

[3] Fiala, P., Jablonský, J., Manas, M. *Vícekriteriální rozhodování.* 1st ed. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze. 1997. ISBN 8070797487

[4] Fotr, J., Souček, I. *Investiční rozhodování a řízení projektů*. 1st ed. Praha: Grada Publishing, a. s. 2011. ISBN 9788024732930

[5] Fotr, J., Švecová, L., and composite authors. *Manažrské rozhodování postupy, metody a nástroje.* 2nd ed. Praha: Ekopress, s. r. o. 2010. ISBN 9788086929590

[6] Jablonský, J. *Operační výzkum*. 1st ed. Praha: Professional Publishing. 2002. ISBN 8086419428

[7] Ramík, J. *Vícekriteriální rozhodování - analytický hierarchický proces (AHP).* 1st ed. Karviná: Slezská univerzita v Opavě. 1999. ISBN 807248047

CONTACT TO THE AUTHOR

Ing. Eva Chalúpková

VŠB-TU Ostrava, Ekonomický fakulta, katedra účetnictví, Sokolská třída 33, 702 21 Ostrava

eva.chalupkova@seznam.cz

RIADENIE ROZVOJA ĽUDSKÝCH ZDROJOV

MANAGING HUMAN RESOURCES DEVELOPMENT

Andrea Chinoracká
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Investície do ľudských zdrojov a ich rozvoja sú pre spoločnosť principiálnym problémom. Je dôležité mať definovanú túto potrebu aj prostredníctvom stratégie podniku. Z tohto dôvodu sme za hlavný cieľ príspevku zvolili analyzovať kompetencie základných skupín pracovníkov vo vybranej spoločnosti, posúdiť ich úroveň dosahovania a navrhnúť opatrenia pre politiku vzdelávania ako i plán rozvoja ľudských zdrojov. Za daným účelom sme vytvorili dva kompetenčné modely pre vybrané skupiny pracovníkov, ktorými boli výkonní pracovníci a stredný manažment. Tieto modely sme verifikovali prostredníctvom 360° spätnej väzby. Na základe jej výsledkov sme navrhli konkrétny postup ako rozvíjať vybraných pracovníkov vo firme. Daný návrh sa stal súčasťou politiky vzdelávania v skúmanej organizácii.

JEL: M50, M53

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: Rozvoj ľudských zdrojov, profesijná kompetencia, kompetenčný model, 360° spätná väzba

ABSTRACT

Investment in human resources and their development are the principal challenges for the company. It is important to have defined this need through business strategy. Therefore, the main goal of the contribution we have chosen to analyze competencies of basic groups of workers in the selected company, to assess their level of achievement and to propose measures for education policy as well as human resources development plan. For this purpose, we created two competency models for selected groups of workers who have been performing workers and middle management. These models have been verified through a 360° feedback. Based on the results, we designed a specific process to develop the selected employees in the company. The proposal became a part of the education policy in the studied organization.

KEYWORDS: Human resource development, professional competency, model of competencies, 360° feedback

RIADENIE ROZVOJA ĽUDSKÝCH ZDROJOV

ÚVOD

„Rozvoj ľudských zdrojov spočíva v poskytovaní príležitostí k učeniu, rozvoju a výcviku za účelom zlepšovania výkonu jednotlivca, tímu a organizácie. Rozvoj ľudských zdrojov je v podstate na podnik a podnikanie orientovaný prístup k rozvoju ľudí zodpovedajúci určitej stratégii.“[1] Takýmto spôsobom definoval pojem rozvoj ľudských zdrojov vo svojej publikácii M. Armstrong. Bez rozvoja nie je možné napredovať. Investície do ľudských zdrojov a ich rozvoja sú pre spoločnosť principiálnym problémom. Je dôležité mať definovanú túto potrebu aj prostredníctvom stratégie podniku. Na základe toho môžeme hovoriť o strategickom rozvoji ľudských zdrojov. Existuje niekoľko názorov na definíciu daného pojmu. Ekonóm D.T. Hall vo svojom diele „Rozvoj ľudských zdrojov a podniková efektívnosť“ definuje strategický rozvoj ľudských zdrojov nasledovne: „Identifikácia potrebných vedomostí a aktívne riadenie učenia a vzdelávania pre dlhodobé účely, vzťahujúce sa k explicitne formulovanej podnikovej a podnikateľskej stratégii.“[2]

V rámci Slovenskej republiky sa s pojmom rozvoj ľudských zdrojov stretávame v publikácii M. Antalovej, ktorá základ daného pojmu vidí „v rozvíjaní vedomostí a zručností, prípadne postojov ľudí práce, so zámerom dosiahnuť vytýčený spoločenský strategický cieľ ako aj získať spôsobilosti na realizáciu akýchkoľvek zmien vedúcich k zvýšeniu kvality života zúčastnených.“[3]

Zjednodušene je možné skonštatovať, že rozvoj ľudských zdrojov je procesom rozvíjania profesijných kompetencií zamestnancov, čo je hlavnou doménou manažmentu ľudských zdrojov a súčasne i personálneho manažmentu, zabezpečujúceho potrebnú administráciu daného rozvoja v intenciách strategického cieľa organizácie.

Hlavným cieľom príspevku je analyzovať kompetencie vybraných skupín pracovníkov vo vybranej spoločnosti, posúdiť ich úroveň dosahovania a navrhnúť opatrenia pre politiku vzdelávania ako i plán rozvoja ľudských zdrojov.

---

[1] ARMSTRONG, M. 2007. *Řízení lidských zdrojů : nejnovější trendy a postupy.* 10. vyd. Praha : GRADA Publishing, 2007. 789 s. ISBN 978-80-247-1407-3, s. 441.

[2] ARMSTRONG, M. 2007. *Řízení lidských zdrojů : nejnovější trendy a postupy.* 10. vyd. Praha : GRADA Publishing, 2007. 789 s. ISBN 978-80-247-1407-3, s. 443.

[3] ANTALOVÁ, M. Rozvoj ľudských zdrojov v Slovenskej republike smerom k učiacej sa spoločnosti (Teoreticko-metodologický a implementačný rámec). In *Ekonomika a spoločnosť : vedecký časopis Ekonomickej fakulty Univerzity Mateja Bela v Banskej Bystrici = the scientific journal of the Faculty of economics Matej Bel University Banská Bystrica*. - Banská Bystrica : Ekonomická fakulta UMB, 2008. ISSN 1335-7069, 2008, roč. 9, č. 2, s. 127-137. s. 9.

1. PROFESIJNÉ KOMPETENCIE AKO ZÁKLADNÝ PREDPOKLAD ROZVOJA ĽUDSKÝCH ZDROJOV

Z nášho pohľadu pod pojmom kompetencia rozumieme súbor činností, ktoré by mal pracovník vykonávať na stanovenej kvalitatívnej úrovni, ktorá je určená národnou sústavou povolaní a súčasne potvrdená alebo upravená vrcholovým manažmentom organizácie. Ide o pomerne stabilné požiadavky na jednotlivca, v ktorých sa zoskupujú osobnostné a rovnako profesionálne schopnosti.

„Kompetenčný model popisuje konkrétnu kombináciu vedomostí, schopností a ďalších charakteristík osobnosti, ktoré sú potrebné pri efektívnom plnení úloh v organizácii.“[4] Jednotlivé požiadavky na pracovníka sú zoskupené do homogénnych celkov kvôli lepšej prehľadnosti. Kompetenčný model býva podrobným popisom správania sa a konania v rôznych situáciách, berie do úvahy množstvo špecifických informácií, je odrazom najčastejších problémov a ich riešení. Pre každú spoločnosť je typický vlastný kompetenčný model, a napriek rovnakým alebo podobným pozíciám v rôznych spoločnostiach, rozdiely v modeloch objavíme. Sú totiž prispôsobené potrebám a špecifikám každej organizácie.

2. ANALÝZA KOMPETENCIÍ VO VYBRANEJ ORGANIZÁCII

Analýza kompetencií vybraných skupín pracovníkov spoločnosti sme realizovali na základe získaných kľúčových kompetencií od personálneho útvaru spoločnosti, ktorá si neželá byť menovaná. Vybranými skupinami boli jednak výkonní pracovníci, realizujúci diagnostiku nástrojov, postupov a výskumu, jednak strední manažéri, riadiaci daných výkonných pracovníkov. Personálny útvar poskytol nasledujúci zoznam kľúčových kompetencií:

a) pre výkonných pracovníkov:

- Predaj a orientácia na klientov.
- Komunikačné schopnosti a zručnosti.
- Odborná zdatnosť a systém práce.

b) pre stredných manažérov:

- Predaj a orientácia na klientov.
- Komunikačné schopnosti a zručnosti.
- Odborná zdatnosť a systém práce.

[4] KUBEŠ, M., SPILLEROVÁ, D., KURNICKÝ, R. 2004. *Manažerské kompetence. Zpusobilosti výjimečných manažeru*. Praha: Grada Publishing,a.s., 2004, 184 s., ISBN 80-247-0698-9, s. 60.

- Riadenie a vedenie tímu.

Napriek tomu, že názvy troch kľúčových kompetencií sa v prípade výkonných pracovníkov a stredných manažérov zhodujú, ich obsah je odlišný. To vyplýva z náplne práce daných skupín, ktorá je rozdielna v jednotlivých kľúčových kompetenciách. Je identifikovaných sedem kľúčových kompetencií pre obe skúmané skupiny.

Kľúčové kompetencie bolo potrebné konkretizovať, čo sme realizovali prostredníctvom identifikácie jednotlivých pracovných štandardov. To znamená, že sme vytvorili pre každú kľúčovú kompetenciu päť subkompetencií, ktoré sme i presne zadefinovali. Za týmto účelom sme museli preštudovať veľa literatúry týkajúcej sa identifikácie profesijných kompetencií, ako i definovania pracovných štandardov. Na základe získaných znalostí a využitím vlastnej kreativity sme konkretizovali spomínaných sedem kľúčových kompetencií, ktoré sme odsúhlasili s personálnym útvarom spoločnosti. Definované kľúčové kompetencie predstavovali kompetenčný model vybraných skupín pracovníkov. Naša snaha v danej oblasti bola veľmi ocenená.

V dotazníku bola definovaná každá kľúčová kompetencia a subkompetencia hodnotená prostredníctvom sedem stupňovej hodnotiacej škály, ktorá predstavovala sedem rozdielnych úrovní zvládnutia kompetencie:

1 - Vo vybranej kompetencii nemá žiadne, prípadne len povrchné schopnosti.

2 - Má len základné vedomosti o kompetencii, bez potrebnej zručnosti v praxi.

3 - Zvláda kompetenciu na nedostatočnej úrovni.

4 - Zvláda kompetenciu na očakávanej úrovni a prejavuje sa pasívne, ale reaguje pozitívne na navrhnuté ďalšie vzdelávanie.

5 - Zvláda kompetenciu na očakávanej úrovni a prejavuje sa s proaktívne.

6 - Zvláda kompetenciu na vysokej úrovni.

7 - Prejavuje schopnosť rozvíjať ostatných v danej kompetencii.

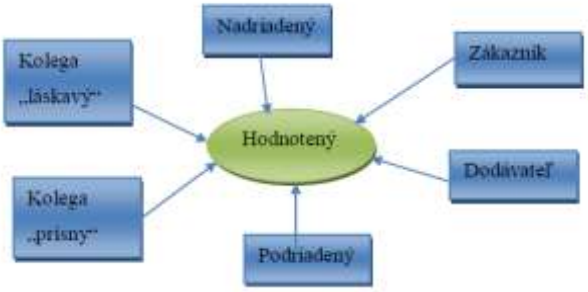
Na základe presného znenia kľúčových kompetencií a subkompetencií sme vytvorili hodnotiaci dotazník, prostredníctvom ktorého jednotliví pracovníci posudzovali schopnosti svojich kolegov. 360° spätná väzba obsahovala hodnotenia každého pracovníka svojimi kolegami, podriadenými a nadriadenými, a to v nasledujúcej podobe:

a) Výkonní pracovníci boli hodnotení piatimi zamestnancami:
   - dvaja nadriadení,
   - traja kolegovia.

b) Strední manažéri boli hodnotení taktiež piatimi zamestnancami:
   - jedným nadriadeným,
   - dvomi kolegami,
   - dvomi podriadeným.

360° hodnotenie je metóda založená na hodnotení viacerými pozorovateľmi, ktorí majú na hodnoteného rozdielne pohľady. Je tak možné vytvoriť komplexný pohľad na zamestnanca. Zamestnanec sa tak dozvedá o svojich kvalitách ale aj nedostatkoch od ľudí, s ktorými prichádza denne do pracovného kontaktu.

Obr. 1 Model 360° hodnotenia



Zdroj: HRONÍK, F. 2006. *Hodnocení pracovníků*. 1. dotisk 2007. Praha : Grada Publishing, 2006. 126 s. Vedení lidí v praxi. ISBN 80-247-1458-2, s. 66.

Vzhľadom na celkový počet hodnotených pracovníkov 13 a hodnotenie každého pracovníka piatimi hodnotiteľmi, bolo potrebné analyzovať 65 dotazníkov.

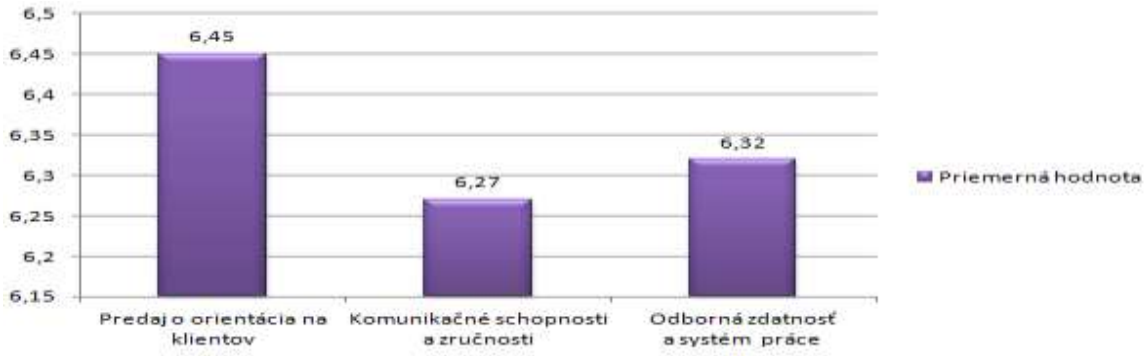
Hodnotenia pracovníkov nám pomohli určiť potrebu vzdelávania a ďalšieho rozvoja pracovníkov v jednotlivých vybraných skupinách. Na základe analýzy dotazníkov sme získali presný prehľad o dostatočnom – nedostatočnom zvládnutí každej konkrétnej subkompetencie ako i kľúčových kompetencií.

2.1 Výsledky prieskumu

Analýza kompetencií výkonných pracovníkov poukázala na skutočnosť, že vo všetkých kľúčových kompetenciách, ako aj subkompetenciách, výkonní pracovníci dosahujú vynikajúcu úroveň. Pri analýze jednotlivcov sme neidentifikovali pracovníka s nedostatočnou, alebo neprijateľnou úrovňou. Rozvoj môže byť zameraný na osvojovanie vedomostí v prípade uvádzania nových produktov na trh, alebo otvárania nových trhových segmentov.

Priemerná hodnota jednotlivých kľúčových kompetencií výkonných pracovníkov je zobrazená v nasledujúcom grafe (Graf 1).

Graf 1 Kľúčové kompetencie výkonných pracovníkov

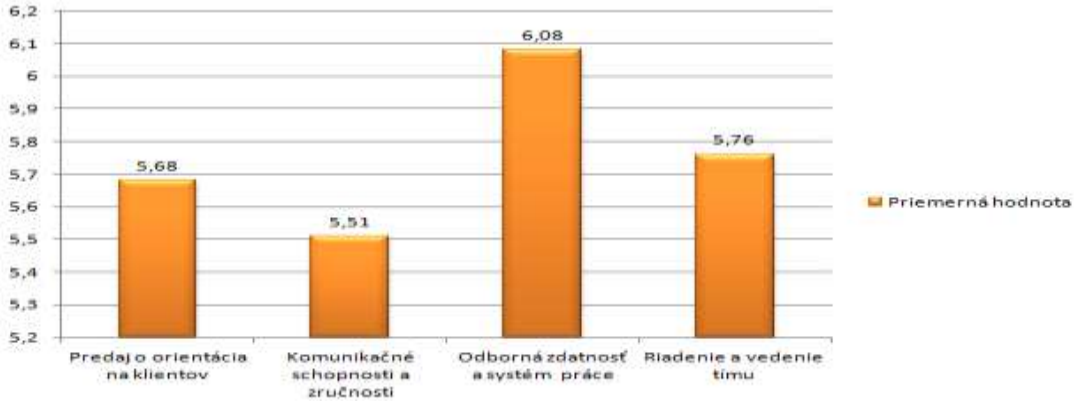


Zdroj: Vlastné spracovanie.

Z grafu je zrejme, že kľúčová kompetencia „Predaj a orientácia na klientov“ je najlepšie zvládnutou spomedzi výkonných pracovníkov. Dosahuje hodnotu 6,45, čo predstavuje vysokú úroveň zvládnutia danej kompetencie. Druhou v poradí je „Odborná zdatnosť a systém práce“, ktorá je zvládnutá na úrovni 6,32. Poslednou a najslabšou kľúčovou kompetenciou je „Komunikačné schopnosti a zručnosti“. Priemernou hodnotou je 6,27. Všetky spomínané oblasti prekračujú prijateľnú mieru výrazne, preto sa rozvoj nebude prioritne týkať tejto skupiny pracovníkov.

Graf 2 zobrazuje priemerné hodnoty kľúčových kompetencií stredných manažérov. V danom prípade posudzujeme štyri kľúčové kompetencie, v rámci ktorých „Odborná zdatnosť a systém práce“ je najlepšie ohodnotenou kľúčovou kompetenciou stredných manažérov. Ako jediná dosahuje vysokú úroveň zvládnutia, prekračujúca hodnotu 6.

Graf 2 Kľúčové kompetencie stredných manažérov



Zdroj: Vlastné spracovanie.

Všetky ostatné kľúčové kompetencie sa pohybujú v rozmedzí 5,5 až 6. Sú teda potenciálnymi oblasťami na rozvíjanie. Náležitú pozornosť si zaslúži najmä kľúčová kompetencia „Komunikačné schopnosti a zručnosti“. Je najslabšie zvládnutou kľúčovou kompetenciou, s hodnotou 5,51. Ďalšími rozvojovými potrebami sa preukazujú kľúčové kompetencie „Predaj a orientácia na klientov“ s 5,68 a „Riadenie a vedenie tímu“ s 5,76.

Pracovník 2 dosahuje úroveň 4,37 v priemere. Je teda najslabším článkom spoločnosti vo všetkých kľúčových kompetenciách. Potreba individuálneho rozvoja tohto pracovníka je zrejmá.

3. NÁVRH ROZVOJA ĽUDSKÝCH ZDROJOV

Na základe analýzy kľúčových kompetencií sa stanovujú ciele jednak skupinového, a jednak individuálneho rozvoja. Pre rozvoj boli vybrané subkompetencie, v ktorých účastníci výskumu dosahovali najnižšie hodnoty. Ciele rozvoja sú zamerané na zlepšenie vedomostí, zručností a postojov pracovníkov v rámci problémových subkompetencií.

Cieľom rozvoja výkonných pracovníkov je udržať úroveň kľúčových kompetencií, prípadne schopnosť využiť ich v situáciách ako je uvedenie nového produktu na trh, alebo otvorenie nového trhového segmentu. Kľúčová kompetencia „Odborná zdatnosť a systém práce“ bude naďalej v pravidelných cykloch overovaná odbornými testami personálnym útvarom. Overovanie má zabezpečiť dosiahnutie rozvojového cieľa udržať úroveň tejto kľúčovej kompetencie.

Cieľom rozvoja stredných manažérov je zabezpečiť rovnakú úroveň zvládnutia kľúčových kompetencií všetkými manažérmi a zamerať rozvoj na komunikačné schopnosti a zručnosti, ktorá bola najslabšia.

Pracovník 2 sa zúčastní školenia na tému riadenia a vedenia ľudí. Nakoľko pracovník 2 vykazuje nedostatočnú úroveň vo všetkých kľúčových kompetenciách stredných manažérov, odporúčame, aby súčasťou jeho rozvoja boli nasledujúce oblasti: organizačná štruktúra, štýly vedenia pracovníkov, individuálne plány pracovníkov, motivácia pracovníkov, komunikácia pri vedení pracovníkov, poskytovanie spätnej väzby, koučovanie pracovníkov, vedenie individuálnych rozhovorov s pracovníkmi, budovanie a riadenie tímovej práce, riadenie firemnej kultúry, manažment zmeny, riadenie rozvoja a kariéry pracovníkov.

Danému pracovníkovi 2 by malo byť navrhnuté najmä rozšírenie týchto schopností, nakoľko používanie vybranej kompetencie je na dostatočnej úrovni. Pracovník sa však prejavuje pasívne, proces učenia sa mu musí byť náležite prikázaný. Na rozvoj však reaguje pozitívne.

Návrh rozvoja ľudských zdrojov pre vybrané skupiny pracovníkov bol vypracovaný v súlade so stanovenými cieľmi rozvoja ľudských zdrojov a na ich základe boli vybrané metódy rozvoja.

Aplikácia viacerých metód rozvoja ľudských zdrojov umožňuje zvýšenú flexibilitu, motiváciu rozvíjaných, a tým aj rýchlejšie dosahovanie cieľov rozvoja.

Na rozvoj pracovníkov budú využité externé vzdelávacie agentúry ako aj interní mentori a koučovia. Súčasťou rozvoja bude aj odborná príprava manažérov zameraná na koučing a mentoring.

ZÁVER

Rozvíjanie ľudských zdrojov predstavuje jeden zo základných pilierov spoločnosti. Vzdelaní a kvalifikovaní pracovníci sú jednoznačnou konkurenčnou výhodou, prinášajúcou inovácie, posun dopredu a využívanie všetkých možností, ktoré nám súčasná doba ponúka. Prioritou každej organizácie by mali byť investície do vzdelávania. Tieto investície však musia byť nasmerované do tých oblastí, v ktorých je možné badať nedostatky, ktoré predstavujú oblasti rozvoja. Je potrebné poznať tieto rozvojové potreby každého pracovníka a spoločnosti ako celku, ktoré umožnia naplniť strategické ciele.

Hlavným cieľom príspevku bolo analyzovať kompetencie vybraných skupín pracovníkov v spoločnosti, posúdiť ich úroveň dosahovania a navrhnúť opatrenia pre politiku vzdelávania ako i plán rozvoja ľudských zdrojov. Daný hlavný cieľ bol dosiahnutý prostredníctvom teoretickej analýzy, ale aj primárnej analýzy, na základe ktorej sme verifikovali vytvorený model kľúčových kompetencií.

Odporúčanými metódami, ktoré by mali byť využité na rozvíjanie predmetných kľúčových kompetencií sú tréning s priradeným interným alebo externým koučom, dvojtýždňové školenie v materskej spoločnosti, pridelenie skúseného mentora, ktorý by odovzdával svoje odborné skúsenosti. Za ďalšiu súčasť rozvoja odporúčame samoštúdium. Spoločnosť by mala po šiestich mesiacoch prikročiť k opätovnému prehodnoteniu kľúčových kompetencií, v ktorých by mali pracovníci vykazovať lepšie hodnoty, ako v súčasnosti.

Návrh koncepčného rozvoja kľúčových kompetencií, ako aj opatrenia pre ďalšie vzdelávanie zamestnancov, ktoré boli vytvorené, sa stanú súčasťou rozvoja ľudských zdrojov ako i vzdelávacej politiky predmetnej spoločnosti.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] ANTALOVÁ, M. Rozvoj ľudských zdrojov v Slovenskej republike smerom k učiacej sa spoločnosti (Teoreticko-metodologický a implementačný rámec). In *Ekonomika a spoločnosť : vedecký časopis Ekonomickej fakulty Univerzity Mateja Bela v Banskej Bystrici = the scientific journal of the Faculty of economics Matej Bel University Banská Bystrica*. - Banská Bystrica : Ekonomická fakulta UMB, 2008. ISSN 1335-7069, 2008, roč. 9, č. 2, s. 127-137.

[2] ARMSTRONG, M. *Řízení lidských zdrojů : nejnovější trendy a postupy.* 10. vyd. Praha : GRADA Publishing, 2007. ISBN 978-80-247-1407-3

[3] HRONÍK, F. 2006. *Hodnocení pracovníků*. 1. dotisk 2007. Praha : Grada Publishing, 2006. Vedení lidí v praxi. ISBN 80-247-1458-2

[4] KUBEŠ, M., SPILLEROVÁ, D., KURNICKÝ, R. *Manažerské kompetence. Zpusobilosti výjimečných manažeru.* Praha: Grada Publishing,a.s., 2004, ISBN 80-247-0698-9

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Ing. Andrea Chinoracká

Katedra sociálneho rozvoja a práce

Národohospodárska fakulta Ekonomickej univerzity v Bratislave

Dolnozemská cesta 1, 852 35 Bratislava

adchin@gmail.com

Školiteľ: doc. PhDr. Mária Antalová, PhD.

INTERKULTÚRNA KOMPETENCIA VYBRANÝCH PROFESIÍ V CESTOVNOM RUCHU

INTERCULTURAL COMPETENCE OF SELECTED TOURISM CAREERS

Daniela Chrančoková
Univerzita Mateja Bela v Banskej Bystrici

ABSTRAKT

Vplyvom globalizácie cestovného ruchu sa menia a rozširujú kompetencie potrebné v profiloch pracovníkov cestovného ruchu. Výzvy, ktoré so sebou prináša globalizácia a kontakt viacerých kultúr v medzinárodnom cestovnom ruchu vyústili do potreby zakomponovať interkultúrnu kompetenciu do profilu pracovníkov cestovného ruchu. Cieľom príspevku je preskúmať interkultúrnu kompetenciu vybraných profesií v cestovnom ruchu. Vzhľadom na intenzitu kontaktu so zahraničnými návštevníkmi sa zameriavame na sprievodcov cestovného ruchu a pracovníkov turisticko-informačných kancelárií.

JEL: L_{83}

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: cestovný ruch, interkultúrna kompetencia, pracovník turisticko-informačnej kancelárie, pracovník cestovného ruchu, sprievodca cestovného ruchu

ABSTRACT

Globalisation has given an impulse for the extension and change of tourism employees´ competencies. Challenges imposed by globalisation and an intense contact among different cultures have supported the need for interculturaly competent tourism employees. The aim of the article is to examine intercultural competence of selected tourism careers. Because of the frequency of intercultural encounters, we have chosen tourist guides and employees of tourist information centres.

KEYWORDS: tourism, intercultural competence, tourist information centre employee, tourism employee, tourist guide

INTERKULTÚRNA KOMPETENCIA VYBRANÝCH PROFESIÍ V CESTOVNOM RUCHU

ÚVOD

Globalizácia a internacionalizácia spoločnosti vo významnej miere ovplyvňujú vzájomné prepojenie kultúry a cestovného ruchu. Výzvy, ktoré so sebou prináša globalizácia a kontakt viacerých kultúr v medzinárodnom cestovnom ruchu, ku ktorému dochádza pri poskytovaní služieb a v mnohonárodných pracovných tímoch, vyústili do potreby začleniť interkultúrnu kompetenciu do profilu pracovníkov cestovného ruchu. Ľudský faktor zohráva kľúčovú úlohu pri poskytovaní služieb cestovného ruchu, je rozhodujúcim kritériom spokojnosti či nespokojnosti návštevníka. Intenzita osobného kontaktu v procese poskytovania služieb cestovného ruchu kladie vysoké nároky nielen na odbornú pripravenosť pracovníkov cestovného ruchu, ale najmä na ich „mäkké zručnosti“, schopnosť citlivo a empaticky pristupovať k zákazníkovi, pochopiť jeho potreby a priania a adekvátnym spôsobom na ne reagovať. Vzhľadom na rozdielnosť preferencií návštevníkov súvisiacu aj s ich kultúrou a národnosťou je dôležité, aby pracovníci cestovného ruchu vnímali očakávania, priania a požiadavky návštevníkov aj v kontexte ich národnej a kultúrnej príslušnosti. S cieľom poskytovať konkurencieschopné služby na medzinárodnom trhu cestovného ruchu je potrebné venovať pozornosť rozvoju pracovníkov cestovného ruchu a z hľadiska silnejúceho trendu globalizácie je dôležité zamerať sa aj na rozvoj ich interkultúrnej kompetencie.

1 Teoretické východiská skúmania interkultúrnej kompetencie v cestovnom ruchu

Aby sme mohli charakterizovať interkultúrnu kompetenciu v cestovnom ruchu, vymedzíme najprv pojem vo všeobecnej rovine. Komplexný obsah pojmu uvádza Lasonenová (2005, s. 402), ktorej vymedzenie interkultúrnej kompetencie zahŕňa tak vrodené, ako aj naučené a osvojené predpoklady na úspešné nadobudnutie interkultúrnej kompetencie. Interkultúrnu kompetenciu chápe nielen ako statický jav, ale ako proces, ktorého výsledkom je interkultúrne kompetentný jedinec. „Interkultúrna kompetencia sa vzťahuje k postojom, vedomostiam, zručnostiam, sociálnemu a kultúrnemu povedomiu, s ktorým jednotlivec zaobchádza v interkultúrnych situáciách. Interkultúrna kompetencia sa nadobúda formálnym a neformálnym vzdelávaním, prostredníctvom štúdia a aj v pracovnom prostredí“. Za kľúčový model interkultúrnej kompetencie pokladajú zahraniční autori (Bennett, 1986; Graf, 2004; Deardorff, 2004; Reisinger, 2009; a i.) trojzložkový model. Tri komponenty zahŕňajú

kognitívnu (vedomostnú), afektívnu (interkultúrnu vnímavosť) a behaviorálnu (zručnosti a schopnosti) zložku interkultúrnej kompetencie. Kognitívna zložka (c) predstavuje poznanie a vedomosti o rozličných kultúrach. Afektívna zložka (a) zahŕňa aj osobnostné predpoklady jednotlivca, jeho schopnosť citlivo vnímať svoje okolie a jeho správanie. Behaviorálna zložka (b) spája predchádzajúce dve v tom, že ide o preukázanie nadobudnutých vedomostí a zručností v konkrétnych interkultúrnych situáciách (Graf, 2004). Z trojzložkového modelu vychádzajú aj Graf a Mertesacker (2009, s. 541) pri stanovení ôsmich dimenzií interkultúrnej kompetencie – interkultúrna vnímavosť (a), otvorenosť mysle (a+b), flexibilita (b), ovládanie cudzieho jazyka (c+b), neverbálna komunikácia (a+b+c), interkultúrna uvedomelosť (c), schopnosť zmeniť názor (c+b), asertivita (b).

V cestovnom ruchu zdôrazňujeme potrebu rozvíjať interkultúrnu kompetenciu v profesiách, v ktorých sa vyžaduje intenzívny kontakt so zákazníkmi, komunikácia s nimi a nadväzovanie vzájomných väzieb. Profesiou rozumieme súbor konkrétnych, špecifických činností zamestnanca typických pre prácu v cestovnom ruchu (Gúčik a kol., 2004, s. 103; Heslo Profesia v cestovnom ruchu). Výsledky domácich, ale najmä zahraničných prieskumov potvrdzujú opodstatnenosť potreby rozvíjať interkultúrnu kompetenciu prevažne u manažérov cestovného ruchu (Iles, 1997; Gúčik a Šípková, 2004; Vetráková, 2009 ai.). Vzhľadom na zameranie príspevku, vychádzame najmä z prieskumov Oriešku (2007), Yu a kol. (2001), Leclerc a Martin (2004) a zdôrazňujeme potrebu interkultúrnej kompetencie sprievodcu cestovného ruchu a pracovníka turisticko-informačnej kancelárie (TIK). Orieška vyzdvihuje nielen ich odbornú pripravenosť, ale aj potrebu disponovať vlastnosťami, schopnosťami, poznatkami a skúsenosťami potrebnými na vykonávanie svojej profesie. Z hľadiska interkultúrnej kompetencie kladie dôraz na verbálnu a neverbálnu komunikáciu, ovládanie cudzích jazykov a vedomosti o dejinách a súčasnosti kultúry. Zároveň dodáva, že sprievodca môže mať rozhodujúci vplyv na utváranie názorov návštevníkov o navštívenej krajine.

Na základe modelu Graf a Mertesacker (2009) sme v našom prieskume stanovili dvanásť dimenzií interkultúrnej kompetencie pracovníkov cestovného ruchu, ktoré zahŕňajú a prepájajú kognitívnu (c), afektívnu (a) a behaviorálnu (b) zložku interkultúrnej kompetencie. Ide o verbálnu a neverbálnu komunikáciu (a+b+c), ovládanie cudzieho jazyka (c+b), vedomosti o vlastnej krajine a kultúre (c), vedomosti o kultúre zahraničných návštevníkov (c), očakávanie prianí a požiadaviek zákazníkov s ohľadom na ich národnosť (a+b), prispôsobovanie svojho správania voči zákazníkom vzhľadom na ich národnosť (a+b), prispôsobovanie poskytovania služby vzhľadom na národnosť zákazníkov (a+b), schopnosť riešiť konfliktné situácie spôsobené interkultúrnymi nedorozumeniami (a+b), asertivita (b),

tolerancia k odlišnostiam (a+b+c), schopnosť zmeniť názor, v prípade omylu alebo nepresných informácií (c+b).

2 CIEĽ, MATERIÁL A METODIKA SKÚMANIA

Cieľom príspevku je preskúmať interkultúrnu kompetenciu vybraných profesií v cestovnom ruchu. Vychádzame zo sekundárnych zdrojov, a to z prieskumov domácich (Gúčik, 1999; Gúčik a Šípková, 2004; Olejárová a kol., 2007; Vetráková, 2009; a i.) a zahraničných autorov (Iles, 1997; Yu a kol., 2001; Leclerc a Martin, 2004; Graf, 2004; Deardorff, 2004; Lasonen, 2005; Reisinger, 2009; a i.), ktorí sa venujú problematike interkultúrnej kompetencie a aplikujú ju aj na sektor cestovného ruchu. Interkultúrnu kompetenciu zdôrazňujeme predovšetkým v profesiách, v ktorých sa vyžaduje intenzívny kontakt so zákazníkmi, komunikácia s nimi a nadväzovanie vzájomných väzieb. Vychádzame z modelu interkultúrnej kompetencie podľa Graf a Mertesacker (2009, s. 541) a jednotlivé dimenzie interkutúrnej kompetencie aplikujeme na sektor cestovného ruchu. Z primárnych zdrojov využívame prieskum, ktorý sme realizovali v roku 2012 za účelom získania informácií o úrovni interkultúrnej kompetencie pracovníkov cestovného ruchu na Slovensku. Metódou skúmania bolo sociologické opytovanie. Nástrojom skúmania bol štruktúrovaný dotazník, ktorý sme distribuovali pracovníkom cestovného ruchu v rôznych podnikoch a zariadeniach cestovného ruchu. Ide o vzorku päťdesiattri respondentov, z toho je tridsaťtri sprievodcov cestovného ruchu a dvadsať pracovníkov turisticko-informačných kancelárií (TIK).

3 VÝSLEDKY A DISKUSIA

Potreba interkultúrnej kompetencie sa vyvinula vplyvom globalizácie v cestovnom ruchu. Kontakt návštevníkov s kultúrou navštívenej krajiny, s inými návštevníkmi rozličných národností, s pracovníkmi zariadení cestovného ruchu, ako aj miestnym obyvateľstvom môže mať pozitívne a negatívne účinky. Aby sa predchádzalo vzniku negatívnych účinkov spôsobených stykom viacerých kultúr a národností v cestovnom ruchu, je potrebné dbať na interkultúrnu kompetenciu v cestovnom ruchu.

Vychádzame z informácií získaných primárnym prieskumom, ktorý sme realizovali medzi pracovníkmi cestovného ruchu. Zameriavame sa na profesie sprievodcu cestovného

ruchu a pracovníka turisticko-informačnej kancelárie. Respondenti hodnotili nasledujúce oblasti: svoje vedomosti, schopnosti a zručnosti potrebné pri kontakte so zahraničnými návštevníkmi; úroveň prípravy na kontakt so zahraničnými návštevníkmi získanú počas štúdia a počas výkonu svojho povolania. Keďže interkultúrna kompetencia nie je vrodená a dá sa rozvíjať ďalším vzdelávaním, samoštúdiom alebo osobnou skúsenosťou, zisťovali sme záujem respondentov o zlepšenie ich interkultúrnej kompetencie.

Základným predpokladom opodstatnenosti zaoberania sa problematikou interkultúrnej kompetencie je overenie, či pracovníci cestovného ruchu vnímajú rozdiely v správaní návštevníkov, ktoré vyplývajú z odlišnosti kultúr. Z 53 respondentov, až 39 (73,5 %) určite vníma, resp. skôr vníma interkultúrne rozdiely v správaní zahraničných návštevníkov (tabuľka 1). Výsledky odôvodňujú opodstatnenosť riešenia danej problematiky.

Tabuľka 1: Vnímanie interkultúrnych rozdielov v správaní zahraničných návštevníkov

Počet respondentov / Profesia	**Určite áno**	**Skôr áno**	**Neviem**	**Skôr nie**	**Určite nie**
TIK*	2	8	3	7	0
SCR*	12	17	1	2	1
Spolu	14	25	4	9	1

Zdroj: Vlastné spracovanie, 2012.

Vysvetlivky: TIK- pracovník turisticko-informačnej kancelárie, SCR - sprievodca cestovného ruchu

Pri hodnotení úrovne interkultúrnej kompetencie respondentov sme využili päťstupňovú škálu (5 – veľmi dobrá, 1 – veľmi zlá), pričom účastníci prieskumu mali sami ohodnotiť úroveň svojich vedomostí, schopností a zručností vo vybraných oblastiach. Sme si vedomí miery subjektivity, ktorá ovplyvňuje výsledky prieskumu, keďže išlo o sebahodnotenie.

Tabuľka 2: Hodnotenie úrovne interkultúrnej kompetencie

Dimenzie interkultúrnej kompetencie	**Priemerné hodnotenie**
Verbálna komunikácia	4,2
Neverbálna komunikácia	4,0
Ovládanie svetového jazyka	4,1
Vedomosti o vlastnej krajine a kultúre	4,5
Vedomosti o kultúre zahraničných (nemeckých) návštevníkov	3,4
Očakávanie prianí a požiadaviek zákazníkov s ohľadom na ich národnosť	3,8
Prispôsobovanie svojho správania voči zákazníkom vzhľadom na ich národnosť	4,1
Prispôsobovanie poskytovania služby vzhľadom na národnosť zákazníkov	4,0

Schopnosť riešiť konfliktné situácie spôsobené interkultúrnymi nedorozumeniami	3,9
Byť asertívny (jasne vyjadriť vlastný názor) v situáciách, keď sa to očakáva	4,1
Tolerancia k odlišnostiam	4,3
Schopnosť zmeniť názor, v prípade omylu alebo nepresných informácií	4,2

Zdroj: Vlastné spracovanie, 2012.

Najvyššie hodnotenie dosiahla miera vedomostí o vlastnej krajine a kultúre. Tolerancia k odlišnostiam získala druhé najvyššie hodnotenie. Na druhej strane, najhoršie ohodnotili respondenti svoje vedomosti o kultúre zahraničných návštevníkov. Keďže náš prieskum sa zameral na nemeckých návštevníkov, išlo najmä o vedomosti o ich krajine a kultúre. Nižšie hodnotenie dosiahla aj schopnosť očakávať priania a požiadavky zákazníkov s ohľadom na ich národnosť. Respondenti ďalej hodnotili dôležitosť, ktorú priraďujú interkultúrnej kompetencii. Až 82 % považuje túto kompetenciu za veľmi dôležitú a 17 % za skôr dôležitú, len jeden respondent (1,8 %) ju považuje ani za dôležitú ani nedôležitú. Pozitívne hodnotíme fakt, že nikto z opýtaných neoznačil interkultúrnu kompetenciu za málo dôležitú, resp. nedôležitú.

Skúmali sme, ako opýtaní hodnotia úroveň prípravy na kontakt so zahraničnými návštevníkmi, ktorú získali počas štúdia. Samostatne hodnotili jazykovú prípravu a ostatnú prípravu, zahŕňajúcu nácvik komunikačných zručností, vedomosti o krajine a kultúre ap. (tabuľka 3).

Tabuľka 3: Úroveň prípravy na kontakt so zahraničnými návštevníkmi získaná počas štúdia

Počet respondentov / Príprava	**Veľmi dobrá**	**Skôr dobrá**	**Ani dobrá ani zlá**	**Skôr zlá**	**Veľmi zlá**
Jazyková príprava	18	21	8	4	2
Ostatná príprava	16	24	10	2	1

Zdroj: Vlastné spracovanie, 2012.

Až 73,5 % respondentov hodnotí jazykovú prípravu ako veľmi dobrú a skôr dobrú a 75,5 % hodnotí ostatnú prípravu ako veľmi dobú, resp. skôr dobrú. Najmä výkon profesie sprievodcu cestovného ruchu kladie vysoké nároky na jazykové a komunikačné zručnosti, preto vnímame kladne pozitívne hodnotenie ich prípravy počas štúdia. Okrem prípravy počas štúdia hodnotili opýtaní aj prípravu počas výkonu svojej profesie (tabuľka 4).

Tabuľka 4: Úroveň prípravy na kontakt so zahraničnými návštevníkmi získaná počas praxe

Počet respondentov / Príprava	**Veľmi dobrá**	**Skôr dobrá**	**Ani dobrá ani**	**Skôr zlá**	**Veľmi zlá**

			zlá		
Jazyková príprava	32	19	2	0	0
Ostatná príprava	30	23	0	0	0

Zdroj: Vlastné spracovanie, 2012.

Obzvlášť pozitívne hodnotili svoju prípravu počas praxe sprievodcovia cestovného ruchu, pričom takmer 73 % označilo svoju jazykovú prípravu za veľmi dobrú a zvyšných 27 % za skôr dobrú. Ostatnú prípravu označilo takmer 61 % sprievodcov za veľmi dobrú a 39 % za skôr dobrú. Negatívnejšie hodnotenia sa u sprievodcov nevyskytli. Pracovníci TIK tiež hodnotili svoju prípravu počas praxe pozitívne. Jazykovú prípravu označilo 40 % za veľmi dobrú a 50 % za skôr dobrú. Ostatnú prípravu označila polovica respondentov za veľmi dobrú a zvyšná polovica za skôr dobrú.

Záujem zlepšiť si svoje vedomosti, schopnosti a zručnosti potrebné pri kontakte so zahraničnými návštevníkmi formou ďalšieho vzdelávania prejavili viac pracovníci TIK než sprievodcovia cestovného ruchu (tabuľka 5).

Tabuľka 5: Záujem o interkultúrne vzdelávanie

Počet respondentov / Profesia	**Áno**	**Skôr áno**	**Neviem**	**Skôr nie**	**Nie**
TIK	13	6	1	0	0
SCR	14	7	1	5	6
Spolu	27	13	2	5	6

Zdroj: Vlastné spracovanie, 2012.

Z celkového počtu respondentov prejavilo záujem o interkultúrne vzdelávanie takmer 76 % respondentov (odpovede „áno“ a „skôr áno“). Obe skupiny respondentov označili prax a osobný kontakt so zahraničnými návštevníkmi za najvýznamnejšie činitele ovplyvňujúce rozvoj ich interkultúrnej kompetencie.

ZÁVER

Sprievodcovia cestovného ruchu a pracovníci turisticko-informačných kancelárií prichádzajú pri svojej práci často do kontaktu so zahraničnými návštevníkmi. Vplyvom kultúrnych rozdielov, ktoré sa prejavujú aj v účasti na cestovnom ruchu je potrebné, aby boli interkultúrne kompetentní, teda disponovali vedomosťami, schopnosťami a zručnosťami potrebnými pri kontakte so zahraničnými návštevníkmi. Výsledky prieskumu medzi 53 pracovníkmi cestovného ruchu ukazujú, že hodnotia úroveň svojej interkultúrnej kompetencie

pozitívne. Priemerné hodnotenie úrovne jednotlivých dimenzií interkultúrnej kompetencie bolo medzi veľmi dobrá, skôr dobá a dobrá. Zároveň ale dodávame, že výsledky prieskumu sú do istej miery ovplyvnené subjektivitou hodnotenia, keďže respondenti hodnotili sami seba. Interkultúrna kompetencia nie je vrodená, dá sa rozvíjať štúdiom, samoštúdiom, praxou, osobným kontaktom s kultúrou inej krajiny a jej príslušníkmi ap. Dôležitú úlohu v rozvoji interkultúrnej kompetencie zohrávajú vzdelávacie inštitúcie. Interkultúrne vzdelávanie v cestovnom ruchu by sa malo stať súčasťou vzdelávania v sieti stredného odborného a aj vysokoškolského vzdelávania v cestovnom ruchu, aby sa do praxe dostávali kvalitní, odborne pripravení a kompetentní absolventi cestovného ruchu.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Benett, J. M. Modes of Cross-Cultural Training: Conceptualizing Cross-Cultural Training as Education. *International Journal of Intercultural Relations*. 1986. roč. 10, č. 2. s. 117 – 134.

[2] Deardoff, D. K. In Search of Intercultural Competence. *International Educator*. 2004. roč. 13, č. 2, s. 13 - 15.

[3] Graf, A. Assessing Intercultural Training Designs. *Journal of European Industrial Training*. 2004. roč. 28, č. 2 – 3 - 4, s. 199 - 214.

[4] Graf. A., Mertesacker. M. Intercultural Training: Six Measures Assessing Training Needs. *Journal of European Industrial Training*. 2009. roč. 33, č. 6, s. 539 - 558.

[5] Gúčik, M. Profesionálna príprava odborníkov pre cestovný ruch. *Ekonomická revue cestovného ruchu*. 1999. roč. 32, č. 2, s. 32-33.

[6] Gúčik a kol. *Krátky slovník cestovného ruchu*. Banská Bystrica: Slovensko-švajčiarske združenie pre rozvoj cestovného ruchu, 2004. 84 s. ISBN 80-88945-73-9.

[7] Gúčik, M., Šípková, I. *Globalizácia a integrácia v cestovnom ruchu*. Banská Bystrica: Slovensko-švajčiarske združenie pre rozvoj cestovného ruchu, 2004. ISBN 80-969261-0-1.

[8] Iles, P. Sustainable High-potential Career Development: A Resourced Based Review. *Career Development International*. 1997. roč. 2, , č. 7, s. 347 – 353.

[9] Lasonen, J. Reflections on Interculturality in Relation to Education and Work. *Higher Education*. 2005. roč. 18, č. 4, s. 397 - 407.

[10] Leclerc, D., Martin, J. N. Tour Guide Communication Competence: French, German and American Tourists´ Perceptions. *International Journal of Intercultural Relations*. 2004. roč. 28, č. 1, s. 181 - 200.

[11] Olejárová, M. a kol. *Charakteristika vybraných krajín z pohľadu interkultúrnej komunikácie.* Banská Bystrica: UMB, 2007. ISBN 978-80-8083-507-1.

[12] Orieška, J. *Sprievodcovská činnosť v cestovnom ruchu*. Banská Bystrica: Slovensko-švajčiarske združenie pre rozvoj cestovného ruchu, 2007, 188 s. ISBN 978-80-89090-35-8.

[13] Reisinger, Y. *International Tourism. Cultures and Behavior.* Oxford: Elsevier, 2009. 429 s. ISBN 978-0-7506-7897-1.

[14] Vetráková, M. Vplyv globalizácie na prípravu absolventov pre cestovný ruch v Slovenskej republike. *Cestovný ruch v podmienkach globalizácie*. Banská Bystrica: EF UMB. 2009. s. 181-198. ISBN 978-80-8083-851-5.

[15] Yu, X. a kol. Intercultural Communication and Mediation: A Framework for Analysing the Intercultural Competence of Chinese Tour Guides. *Journal of Vacation Marketing*. 2001. roč. 8, č. 1, s. 75-87.

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Daniela, Chrančoková, Ing. Mgr.
daniela.chrancokova@umb.sk

PUBLIC ADMINISTRATION REFORM AND DECENTRALISATION IN SLOVAKIA – IMPLICATIONS FOR LOCAL SELF-GOVERNMENT[1]

Tomáš Jacko
Comenius University in Bratislava

ABSTRACT

The paper discusses the evolution of the system of public administration in Slovakia since 1989 with a focus on decentralisation and its effects on local (municipal) self-government. It examines the reform of public administration - its stages, specifics, challenges and outcomes. The author shows which legislative and administrative tools have been implemented and how they affected the current state of self-government. The paper does not only provide a narrative of the Slovak public administration reform and decentralisation process. Based on primary and secondary research which draws from quantitative and qualitative data, the paper explains why and how politics and other factors have influenced the transitional history and (lack of) progress and in some sense regress of public administration and primarily Slovak local self-government. Finally, the paper offers lessons learned and recommendations, including the urgent need to depoliticise public administration as a whole in Slovakia together with a need to continue public administration reform which should also include further local self-government development based on more transparency, openness and integrity among other good governance principles.

JEL: H11, H83

KEYWORDS: public administration reform, local government, self-government, decentralisation, Slovakia

[1] The research for this article was funded by the Comenius University in Bratislava Grant no. UK/639/2012 [Výkonnostný manažment v miestnej samospráve na Slovensku a v Anglicku s dôrazom na hodnotenie výkonu zamestnancov a odmeňovanie na základe výkonu].

PUBLIC ADMINISTRATION REFORM AND DECENTRALISATION IN SLOVAKIA – IMPLICATIONS FOR LOCAL SELF-GOVERNMENT

INTRODUCTION

Slovakia, a unitary state with a population of 5 million and close to 2900 municipal or local self-governments (i.e. municipalities) and 8 regional self-governments (i.e. higher territorial units) has arguably one of the most decentralised systems of public administration in Central and Eastern Europe (CEE). The Slovak local government is (in)famous for its municipal self-government fragmentation. Compared to Sweden for instance, which is nearly twice more populous and ten times larger in terms of country area, Slovakia has ten times more municipalities.[2] Even compared to some countries of CEE such as Slovenia[3], Slovakia is among the most fragmented. This together with other factors has led to some opportunities but without effective internal and external control, history of political culture and active civil society, Slovak decentralisation has led to threats too.

The paper is also an account of how the political elites with the official intention to create apolitical civil service step by step turned the system into political patronage machinery. The system as of now allows politicians leading the ministries and other central government agencies to hire and fire civil servants as they wish. However, in terms of decentralisation, the author presents a much more successful account worth mentioning but nevertheless one which needs further improvements.

The paper draws from author's recent doctoral research and other primary and secondary research which is based on quantitative and qualitative data. [4] [5] The paper explains what factors have influenced the transitional history and (lack of) progress and in

[2] Slovakia: population 5.4 million (2011), area 49,035 km^2, no. of self-government municipalities: 2871; Sweden: population 9.4 million (2011) and area 449,964 km^2, no. of self-governemnt municipalities: 290.
[3] Slovenia has a population of 2 million and is divided into 211 autonomous municipalities only, of which 11 have urban status.

some sense regress of public administration[4] and primarily Slovak local self-government. Finally, the paper offers lessons learned and recommendations, including the urgent need to depoliticise public administration together with a necessity to continue public administration reform which should also include further local self-government development based on good governance principles.

1 PUBLIC ADMINISTRATION REFORM PROCESS

Time between the fall of Communism and the end of 1990s in Slovakia and other Eastern and Central European countries is often described as a period of missed opportunities. [10] [18] The early 1990s have been suitable time for not only democratic transformation and economic transition but also public administration reform. However, most of the countries in the region, including Slovakia, failed to 'catch up' with the West during this period. Slovakia nevertheless managed to pass some key administrative reform measures – especially in terms of decentralisation and deconcentration in the early 1990s[5].

Table 1: Timeline of Slovakia's key public administration developments

Year	Process	Events & measures
1989		Fall of Communist regime in Czechoslovakia
1990-1998	**Decentralisation & deconcentration**	Creation of municipal self-governments (1990) [19], dissolution of Czechoslovakia and creation of Slovakia (1993). Territorial change and reconstruction of state administration (1996): new districts [okres] (79 in total) and regions [kraj] (8) with own district and regional offices representing and carrying out tasks by civil servants. First municipal elections (1990).
1998-2004	**Decentralisation & Modernisation**	New public administration reform strategy, creation of 8 regional self-governments (i.e. higher territorial units). Creation of the Civil Service Office and Ethical Code of Conduct for civil servants. *Civil Service Act* [21] and *Public Service Act* [22] passed and first regional elections held (2001).

[4] In terms of terminology, the case will refer to public administration in general terms – mainly to describe the system of public administration (i.e. the administration or bureaucracy of the state – ministries, government offices and agencies, administration of municipal and regional self-governments). Municipalities in Slovakia will refer to all local self-government units including villages and towns, i.e. nearly 2900 units in total. The term civil service and civil servants is used only for administration staff working at the ministries and central government agencies and local state administration – hence irrelevant to local self-government and decentralisation.

[5] Table 1 below shows key developments in modern administrative history of Slovakia (since 1989) which have led to the current state of public administration.

2004		EU accession
2005-2012	Politicisation	Civil Service Office abolished (2006) and its roles were moved to ministerial service offices. Abolition of some regional state administration offices and **fiscal decentralisation to regional and municipal self-governments**. New *Civil Service Act* (2009) [26] removed all remaining civil service neutrality safeguards.
2012	*Modernisation II?*	*New one party government elected – public administration reform revival announced*

Source: author

However, regarding modernisation and civil service neutrality, the Slovak public administration still had a long way to go. General election in 1998 which saw an unprecedented level of public mobilisation against the then Meciar regime also brought in a new grand coalition government with plans to continue with the public administration reform – both in terms of further decentralisation and modernisation.

Since local decentralisation had already been more or less completed, the first key public administration reform goal of the 1998 coalition government was the creation of a new, regional self-government tier of government. The so-called higher territorial units (in Slovak also informally called *župy*) came to existence in 2001 [20] and first regional elections were held in the same year. Furthermore, decentralisation efforts were supplemented with civil service modernisation which meant increasing emphasis on management, control and education. [8] Contrary to the central government, the EU did not manage to affect further self-government reform particularly in terms of modernisation and adoption of good governance notions such as openness, integrity and transparency. Nevertheless, the key factor which influenced Slovakia's public administration reform process – both decentralisation and modernisation, was the accession to the EU. [5] Prior to the 2004 accession, Slovakia was required to meet numerous strict criteria – which it more or less successfully did. The latest major development in terms of decentralisation has been in the form of fiscal decentralisation to regional and municipal self-governments. As a result, municipalities were granted power to set a number of own local taxes and this led to an increase and more independence of municipal budgets. [23] [24] [25].

2 DECENTRALISATION & DECONCENTRATION

The process of decentralisation commenced soon after the Velvet Revolution in 1989. Slovak municipalities were without any difficulties granted a significant and unprecedented level of self-government and new powers as early as 1990. [20] The legislation also led to further fragmentation of local governments in Slovakia as it instead of motivating municipalities to merge, granted more freedom to form smaller units. This was still at the time of wide political consensus among the new rising non-communist political forces in the country. According to Malikova and Vavrova [7; p. 77], Slovak decentralisation ever since it commenced in 1990, has included basic decentralisation principles – "decentralisation of political power, decentralisation of governing roles and responsibilities, and decentralisation of the overall financing system." Municipalities were given the right to elect their own mayors based on the strong mayor system.[6] Later on, a similar principle was applied when regional decentralisation took place and citizens could directly vote for and elect the Chairman of Regional Assembly (in Slovak informally called *župan*).

The Slovak case of decentralisation is a rather successful one but nevertheless with a number of lessons learned. Having one of the most decentralised and hence fragmented systems of public administration in Europe, it greatly supports the principle of subsidiarity and grants significant level of freedom to citizens and their local and regional representatives to decide on their own what is best for their municipalities and regions. To illustrate, in October 2012, the author conducted primary quantitative research on public management and particularly performance measurement schemes employed by Slovak local self-governments, which has showed that individual municipalities take indeed different approaches to their performance management and adjust it to their needs.[7]

However, this relatively high degree of direct democracy has not only led to opportunities but also to threats. Individual misconduct of mayors can and have resulted in

[6] This is rather unusual even in the countries of CEE. For instance, in the Czech Republic mayors are still voted on and elected by council members who pick someone among them.

[7] Results show that approximately half of the sample of Slovak municipalities over 5,000 inhabitants use some means of quality and performance management tools (e.g. ISO standards and norms, common assessment framework, total quality management, balanced scorecard, benchmarking, etc.). Most Slovak municipalities which use at least one of the tools also measure and assess their staff performance. However, only a limited number of Slovak municipalities which assess their staff performance have a standardised (written) set of rules or guidelines regarding performance and performance measurement. Interestingly, most Slovak municipalities award their staff performance-related pay although they lack any standardised set of rules.

severe consequences for the municipalities and it might take decades to repair what has been broken by corrupt officials. Also, in terms of transparency and open government, there are significant differences among the biggest municipalities in the country. [4] Arguably, and a number of case studies show (e.g. Martin, Šaľa) that the Open Local Government ranking has been mostly the result of individual mayors' priorities and their personal stance on the fight against corruption. With great power comes great responsibility which can be both used and misused by elected officials. Effective checks and balances system is missing and the Supreme Audit Office among other Slovak institutions lacks enough resources and binding powers to penalise and swiftly remove or at least prosecute corrupt officials. [5] Roncak argues that the system of local self-government is far from a polyarchy, instead political party and business interests often set the policy and influence self-government decisions – including for instance selection of staff. [13] Interestingly, the rules concerning elections and recall elections may result in a paradoxical situation when there is a need to have a much higher electoral turnout for the recall referendum of a certain mayor than for his election.

Furthermore, the extreme level of fragmentation also possibly leads to inefficient use of resources, lack of economic growth and insufficient quality of public service provision. Instead of merging into bigger and more efficiently run units and perhaps due to the fear of losing local identity, some municipalities have tried to resolve these issues by creating "micro regions". They not only promote tourism but also lead to other means of cooperation, for instance in terms of sharing municipal property in order to save and use resources more efficiently.[8]

3 DECENTRALISATION & MODERNISATION

The other key public administration reform year apart from 1990 was undoubtedly 2001 – the year when crucial public administration legislation was passed but also the year when a coalition crisis erupted because of the regional decentralisation reform. Regional decentralisation was not only meant to deliver a change in the structure of the central government, but according to the reform's architect Niznansky: "to form a modern, democratic, decentralised state providing its citizens with real opportunities to participate in the governance of the public matters". [9; p. 11] In terms of agenda setting and political

[8] For research conducted on Slovak micro regions, see for example [15].

discussion, decentralisation ended as soon as the second stage of the decentralisation process was completed (2005). Various powers, functions and decision-making authority were delegated, including an increase in financial independence of self-governments from the central government. However in 2006, the new centre-left government[9] planned to continue with decentralisation in terms of a "communal reform" which was meant to bring more effectiveness and efficiency to municipalities through merges and sharing of responsibilities and service provision. However, the reform has not been so far carried out and the current one party government is not planning it either.

The other reform effort of the early 2000s was to modernise, professionalise and depoliticise public administration. EU conditionality played a crucial role in this endeavour. [16] [2] However, despite various efforts, international pressure and legal provisions taken, this part of the public administration reform was largely unsuccessful. Staff changes not only in top civil service positions still reflect the general election result. High politicisation and the resulting fluctuation of staff lead to the lack of capacity necessary to carry out quality policy implementation and evaluation.[10] Nevertheless, the Civil Service Act and the creation of the Civil Service Office were crucial for the administrative reform. Both measures when implemented personified a new modernisation wave and included a number of innovative schemes. However, only a couple of years later, almost all reform measures were scrapped. Although it might seem that the Office was of no relevance to local self-government, the Office was during its tenure setting standards for public administration in Slovakia as a whole and could also potentially, perhaps over a longer period of time at least inspire and train local self-government staff too.

According to the then government, the regional decentralisation was a success. [10] The architect of the reform himself was pleased with the reform although he pointed out several tasks that still needed to be done. [10] By the end of 2001 all crucial processes already started and most of the work on decentralisation was done. The regional elections that had been planned for autumn went successfully ahead and the Regional Assemblies started to function from January, 1st 2002. Institutionally and initially even foreign observers argued that Slovak regional decentralisation has been relatively a success. [18; p. 491]. But

[9] Government coalition (2006-2010): SMER-SD (Direction – Social Democracy), SNS, HZDS.
[10] See for example [6]. For latest empirical research on Slovak politico-administrative relations and their politicisation, see [3].

democracy can't work without the people. The two rounds of the first regional elections in 2001 were signified by very poor turnout which continued and even dropped by the time of the second and third regional elections (2001: 26,02%; 2005: 18,02%; 2009: 22,9%). One could argue that the regional government still struggles to attract greater public interest and political engagement. Thus, citizens' attitudes towards democratic institutions could be seen as a crucial factor in the success of any public administration reform. In terms of local self-government elections, the turnout largely varies between urban and rural settlements, with some rural settlements easily reaching 70% turnout throughout the two decades compared to towns where turnout generally reaches a sound 30-40%.

Critics of the reform also argue that it represented only limited structural changes to the system of public administration and that a more personal approach was missing. [1] The reform process was predominantly concerned with territories, their numbers, boundaries, and selection of regional capitals. This was also reflected in the parliamentary and public discourse. Instead of being granted extra rights, the public was for instance more concerned with the benefits they or their towns would get from being the regional capitals. Even Viktor Niznasky admits (despite overall success of the reform) that further reforms should have been taken in order to bring government and decision-making closer to the people and make the government more effective.[11] Niznansky was at the time dissatisfied with the rise in the number of civil and public servants and he also pointed out that further reforms would be needed to deliver changes that he had originally hoped for. The key architect of the reform blames the politicians and their private interests for failing to deliver a more successful administrative reform at the time. [10] However, following the election of the pro-reform government in 2002, regional decentralisation successfully continued and until 2004 more than 400 powers and competencies were devolved to the 8 self-governing regions.

4 DECENTRALISATION 3.0?

In March 2012, Slovakia saw an unprecedented election result with the Smer-SD party winning enough votes and seats to form the government unilaterally. Despite having a clear parliamentary majority and hence a decisive and functioning central government,

[11] For instance, he was disappointed with the rise in numbers of civil servants and duplicity due to the co-existence of Regional Assemblies (established 2001) and Regional Offices (established 1996). [13] For another useful summary of the reform including recommendations, see [11].

depoliticisation is very unlikely. The official government programme makes no mention of changes in politico-administrative relations and self-government reform and/or further decentralisation. [12] Instead, the new government is promising a new wave of public administration reform (only) in terms of modernisation and increasing effectiveness.[12]

Public administrative reform and decentralisation is not an end in itself but merely a means to an end. In order to have a successful administrative and self-government reform, cross-party political support is needed accompanied with a longer administrative and political culture change. Also, perhaps the main reason why the Slovak public administration reform - especially modernisation - has not been more successful, long lasting and has not reached local self-governments is the fact that most of the reform measures so far, including decentralisation, have been implemented not because of public interest or necessity but arguably because of EU conditionality. Once the EU conditions were met and Slovakia joined the EU, the measures seemed to be no longer required and hence they have been continually attenuated and/or lacked wider and cross-party political support.

CONCLUSION

The Velvet Revolution (1989) signalled the first wave of change in the system of Slovak public administration. The first decentralisation phase soon followed and only six years later the government commenced deconcentration of public administration. The year 2001 was crucial for public administration reform continuance – both in terms of decentralisation and modernisation. The peak reform efforts were reached in 2004 when Slovakia joined the EU. Afterwards, Slovak civil service has experienced a move backwards in terms of further politicisation of politico-administrative relations. Recently announced government plan to improve quality, effectiveness and efficiency of public administration could be a signal of a new wave of public administration reform. However, the plan includes neither any further self-government reform and development nor decentralisation.

[12] The government plans to bring local state administration which is now based in different buildings across towns "under one roof" in order to increase convenience and save time for citizens. To illustrate, the current Minister of Interior plans to decrease the number of local state administration offices from 745 to 79. [17] [14]. The programme also emphasises transparency, quality, client approach, accountability, citizens' involvement in decision-making and control of government.

The reform process experienced a number of difficulties and in the end was often far away from the originally devised plans and documents. Nevertheless, the reform process did take place and resulted in sound accomplishments. However, if it had not been for the EU accession conditionality, the administrative reform – both decentralisation and public administration modernisation would not have arguably occurred at the same pace or at all. Having a fragmented local government could be viewed as a good example of subsidiarity and local democracy but in order to achieve effectiveness, both political culture and informed active civil society must be present in a long term. Considerable decentralisation has brought opportunities for public participation and both for representative and direct democracy but often at the cost efficiency, lack of representation and the resulting democratic deficit.

To conclude, the Slovak case of public administration reform and decentralisation is a story of both progress and regress. Formally and institutionally, the reform has indeed occurred with some sound results. However, in terms of politico-administrative relations – and especially in the field of professional conduct, political nominations, managerial style of public administrators and also citizen involvement, Slovak public administration seemed to take rather an unfinished step forward. Hence, the short modern history of public administration in Slovakia shows that there is particularly an urgent need for its depoliticisation. Regarding local self-government, municipalities should look more into good governance principles. Evidence from Slovakia shows that it is not an impossible task to achieve even within a short space of time and having limited resources.

REFERENCES

[1] Agh, Attila. Public Administration in Central and Eastern Europe. In B. Guy Peters and Jon Pierre, eds., *Handbook of Public Administration,* London: SAGE. 2003. pp. 536-548.

[2] Baldersheim, Harald, and Ludmila Malikova. Regionalization of Governance: Testing the Capacity for Reform. In: Harald Baldersheim and Jozef Batora, eds. *The Governance of Small States in Turbulent Times: The Exemplary Cases of Norway and Slovakia*. Opladen: Barbara Budrich Publishers. 2012. pp. 208-228.

[3] Beblavy, Miroslav, and Emilia Sicakova-Beblava, eds. *Koaličná zmluva či zákon? Právna úprava a realita politicko-administratívnych vzťahov na Slovensku*. Prešov: Michal Vaško – Vydavateľstvo. 2011.

[4] Jacko Tomas, and Gabriel Sipos. Otvorená samospráva 2010: hodnotenie 100 najväčších samospráv na Slovensku. In Ivan Roncak, Gabriel Sipos and Tomas Jacko, *Protikorupčné minimum 2010 pre samosprávy*. Bratislava: TIS. 2010.

[5] Kostal, Ctibor. et al. *Národný systém integrity spravovania na Slovensku*. TIS. 2012.

[6] Malikova, Ludmila. Profesionalita a kvalita výkonu štátnej správy. In Sona Szomolanyi ed., *Spoločnosť a politika na Slovensku: Cesty k stabilite 1989-2004*. Bratislava: Univerzita Komenského. 2005. pp. 284-292.

[7] Malikova, Ludmila, and Luboslava Vavrova. Regionalization and Decentralization in Slovakia: Status Quo and Future Outlook. In S. A. Lütgenau ed., *Regionalization and Minority Policies in Central Europe: Case Studies from Poland, Slovakia, Hungary and Romania*. Innsbruck: StudienVerlag. 2011. pp. 77-92.

[8] MESA 10. Strategy of Public Administration Reform in the Slovak Republic. July 1999. Avaiable at: http://pdc.ceu.hu/archive/00001013/01/str_rvse-DE_LEHET_H_NEM_MESA.pdf [accessed May 2nd 2012].

[9] Meseznikov, Grigorij, and Viktor Niznansky, eds. *Reforma verejnej správy na Slovensku 1998 – 2002 [The Reform of Public Administration in Slovakia 1998 - 2002]*. Bratislava: IVO. 2002.

[10] Niznansky, Viktor. Spoločenský, historický a európsky kontext reformy verejnej správy na Slovensku [Historical and European context of the Public Administration Reform in Slovakia]. In Grigorij Meseznikov and Viktor Niznansky, eds., *Reforma verejnej správy na Slovensku 1998 – 2002 [The Reform of Public Administration in Slovakia 1998 - 2002]*. Bratislava: IVO. 2002. pp. 15-58.

[11] Niznansky, Viktor. Decentralizácia štátu a modernizácia verejnej správy. In S. Szomolányi ed. *Spoločnosť a politika na Slovensku: Cesty k stabilite 1989-2004*. Bratislava: Univerzita Komenského. 2005. pp. 269-283.

[12] Programové vyhlásenie vlády Slovenskej republiky. May 2012. Available at: http://www.vlada.gov.sk/programove-vyhlasenie-vlady/ [accessed May 2nd 2012].

[13] Roncak, Ivan. Optimálny model polyarchie a realita politického systému na úrovni miestnej samosprávy na Slovensku. Ph.D. diss., Comenius University in Bratislava. 2012.

[14] Sita. Kaliňák pripravuje zásadnú reformu verejnej správy. April 26th 2012. Available at: http://spravy.pravda.sk/kalinak-pripravuje-zasadnu-reformu-verejnej-spravy-f92-/sk_domace.asp?c=A120426_172322_sk_domace_p58,. [accessed April 28th 2012].

[15] Slavik, Vladimir, and Vladimir Bacik. Mikroregióny ako podklad ku komunálnej reforme v SR. Geographia Cassoviensis, roč. 1, Košice: Ústav geografie, Prírodovedecká dakulta UPJŠ. 2007. pp. 169-174.

[16] Staronova Katarina, and Ludmila Malikova. Policy Making Under Coalition Politics in Slovakia. Sociológia [Slovak Sociological Review] Spring 2003, Vol. 35, No. 3, pp. 195-228.

[17] TA3. Debata. April 18th 2012. Available at: http://www.ta3.com/clanok/13212/debata-s-robertom-kalinakom.html [accessed April 25th 2012].

[18] Verheijen, A.J.G. Public Administration in Post-Communist States. In B. Guy Peters and Jon Pierre, eds., *Handbook of Public Administration.* London: SAGE. 2003. pp. 489-497.

[19] Zákon č. 369/1990 Zb. o obecnom zriadení [Municipalities Act 369/1990]

[20] Zákon č. 302/2001 Z.z. o samospráve vyšších územných celkov. [Regional Municipalities Act 302/2001]

[21] Zákon č. 312/2001 Z.z. o štátnej službe [Civil Service Act 312/2001]

[22] Zákon č. 313/2001 Z.z. o verejnej službe [Public Service Act 313/2001]

[23] Zákon č. 564/2004 Z. z. o rozpočtovom určení výnosu dane z príjmov územnej samospráve a o zmene a doplnení niektorých zákonov

[24] Zákon č. 583/2004 Z. z. o rozpočtových pravidlách územnej samosprávy

[25] Zákon č. 582/2004 Z. z. o miestnych daniach a miestnom poplatku za komunálne odpady a drobné stavebné odpady

[26] Zákon č. 400/2009 Z.z. o štátnej službe [Civil Service Act 400/2009]

CONTACT TO THE AUTHOR

Tomáš, Jacko, Mgr.

Institute of Public Policy and Economics, Faculty of Social and Economic Sciences, Comenius University in Bratislava, Mlynské luhy 4, 821 05 Bratislava

tomas.jacko@gmail.com

Name of the scientific supervisor - prof. PhDr. Ľudmila Malíková, PhD.

ALTERNATÍVNE NÁSTROJE DAŇOVEJ POLITIKY PRI ZDAŇOVANÍ RODÍN a ŽIEN[1]

ALTERNATIVE INSTRUMENTS OF TAX POLICY FOR TAXATION OF FAMILIES AND WOMEN

Dominika Janečková
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Štáty Európskej únie sa vo svojich daňových systémoch zameriavajú na zvýhodňovania žien a rodín s deťmi prostredníctvom nezdaniteľných častí základov dane a daňových bonusov. Nezdaniteľné časti základov dane sú orientované na rodiny, kde zarába len jeden člen rodiny a daňové bonusy nie sú cielené na rodiny, ktoré musia zabezpečiť starostlivosť o dieťa. Alternatívne prístupy zdaňovania navrhujú riešenia zamestnanosti žien s deťmi, ktoré sú založené na vyššej citlivosti ponuky práce žien a na princípe neutrality starostlivosti o dieťa. Tieto návrhy sú podporované v odbornej literatúre, no doposiaľ ignorované politickými orgánmi. Otázkou zostáva, ktoré štáty alternatívne nástroje aplikovali na zdaňovanie rodín a žien a či sú cestou dosiahnutia rovnosti všetkých typov domácnosti a daňovníkov na v daňovom systéme.

JEL: H20

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: zdaňovanie rodín, ponuka práce žien, alternatívne zdaňovanie žien

ABSTRACT

The European Union countries aim their tax systems at favoring women and families with children through tax allowances and tax credit. Tax allowances are oriented at families with only one earner and tax credit is for families with children. Alternative approaches to taxation propose employment solution for women with children and are based on a higher

[1] Príspevok bol spracovaný v rámci riešenia projektu VEGA č. 1/0008/11 Efektívnosť využitia daňových príjmov a verejných výdavkov v nadväznosti na dlhodobú udržateľnosť verejných financií a nové netradičné možnosti rozpočtových príjmov. Doba riešenia projektu: 2011 – 2014.

sensitivity of job availability for women and on the principle of neutrality in child care. These proposals are supported in the literature, but so far ignored by the political authorities. The question is which states have these alternative instruments already applied to the taxation of families and women and whether this is the way of achieving equality for all types of households and taxpayers in the tax system.

KEYWORDS: taxation of families, labour supply of women, alternatively taxation of women

ALTERNATÍVNE NÁSTROJE DAŇOVEJ POLITIKY V OBLASTI ZDAŇOVANIA ŽIEN A RODÍN

ÚVOD

Efekt daňových systémov na zamestnanosť žien bol predmetom skúmania mnohých ekonómov, ktorí sa vo svojich výskumoch zhodli na vyššej elasticite ponuky práce žien v porovnaní s mužmi. Vyššia elasticita žien vyplýva podľa Alesina, Ichina a Karabarbounisa (2007) zo skutočnosti, že muži vykonávajú menej domácich prác ako ženy, hoci ženy nemajú komparatívnu výhodu v porovnaní s mužmi pri domácich prácach. Aj na základe Ramseyho teórie optimálneho zdaňovania[2] by mali byť muži zdaňovaní vyššou sadzbou dane. Tento princíp však nie je uplatňovaný v daňových systémoch štátov Európskej únie napriek početným dôkazom zo strany ekonómov. V daňových systémoch stále pretrváva pravidlo neutrality párov napriek tomu, že nie všetky podmienky sú dodržané. McCaffery (2008)[3] navrhol zamerať sa pri tvorbe daňových systémov na princíp neutrality starostlivosti o dieťa namiesto princípu neutrality párov. Princíp neutrality starostlivosti o dieťa by zamedzil vyššiemu zdaňovaniu domácnosti s dvoma zamestnanými členmi.

Cieľom príspevku je analýza alternatívnych prístupov zdaňovania v daňových sústavách členských štátov EÚ. Príspevok je rozdelený na tri časti, prvá časť vysvetľuje rozdielnu elasticitu ponuky práce žien, druhá časť príspevku opisuje navrhované alternatívne prístupy zdaňovania rodín a žien a posledná časť je venovaná výskytu alternatívnych prístupov v daňových systémoch štátov EÚ.

1 ELASTICITA PONUKY PRÁCE ŽIEN

Elasticita ponuky práce žien je rozdielna nielen medzi mužmi a ženami, ale taktiež v rámci rôznych sociálnych skupín pohlaví. Elasticita ponuky práce je v zahraničnej literatúre

[2] Ramseyho teória optimálneho zdaňovania hovorí, že subjekty s nižšou elasticitou ponuky práce by mali byť zdaňované viac ako subjekty s vyššou elasticitou. Ak zaťažíme vyššou daňou subjekty s vyššou elasticitou ponuky práce, ich ponuka práce sa zníži výraznejšie v porovnaní s uvalením vyššej dane na skupinu s nižšou elasticitou ponuky práce.

[3] Bettio, F. – Vereshchagina,A.. *Fiscal system and female employment in Europe.* Rím: Fondazione G.Brodolion: 2009. s.52-53. Dostupné na: ec.europa.eu/social/BlobServlet? docId=5545&langId=en [citované 27.augusta 2012]

považovaná za významnejší ukazovateľ ako elasticita odpracovaných hodín, nakoľko ide o rozhodnutie žien vstúpiť alebo vystúpiť z trhu práce. V prvej časti príspevku uvediem niekoľko názorov na elasticitu ponuky práce žien, pretože tá je dôvodom požiadavky rozdielneho zdaňovania jednotlivých skupín obyvateľstva v závislosti od ich citlivosti na výšku daňového zaťaženia.

Americký ekonóm Stiglitz vysvetľoval vyššiu citlivosť žien na výšku dane nasledovne:[4] „Vezmime si ženu, ktorá je v domácnosti a poskytuje rodine služby v hodnote 7000 dolárov ročne. Táto žena po nástupe do zamestnania dostane hrubú mzdu 10 000 dolárov, avšak bude potrebné platiť za služby, ktoré žena dovtedy rodine poskytovala bezplatne – varenie, pranie, upratovanie, starostlivosť o dieťa. Po odpočítaní nákladov na tieto služby bude dodatočný príjem po nástupe ženy do práce vo výške 3 000 dolárov. V Amerike, kde sa uplatňuje spoločné zdaňovanie manželov, môže byť sadzba dane z príjmu 33%, tým pádom bude jej čistý príjem na úrovni 6 700 dolárov. Po odpočítaní nákladov na služby by bola rodina po nástupe ženy do zamestnania v strate, čím nebude sadzba dane 33%, ale vyše 100%. Z dôvodu spoločného zdaňovania manželov a služieb tradične poskytovaných ženami nie je prekvapivá omnoho vyššia citlivosť žien na zmeny v daniach z príjmov.“

Blundell (1995) zistil, že vydaté ženy majú vyššiu citlivosť počtu odpracovaných hodín aj participácie na trhu práce v závislosti od výšky daňového zaťaženia. Ekonómovia Meghir a Phillips (2008) dospeli k názoru, že najvyššiu elasticitu participácie na trhu práce vykazujú vydaté matky s malými deťmi a osamelo žijúce ženy.[5] Bettio a Vereshchagina (2009) potvrdili najvyššiu elasticitu participácie na trhu práce u vydatých žien, kde je rozdiel medzi vydatými ženami a ženatými mužmi najvyšší, no zároveň vyvrátili druhé tvrdenie Meghira a Phillipsa. Narozdiel od Meghira a Phillipsa zistili najnižšiu elasticitu participácie na trhu práce u nezamestnaných slobodných žien a na základe ich výskumu je rozdiel medzi elasticitou slobodných žien a mužov nulový. Vo všeobecnosti zistili Bettio a Vereshchagina vyššiu ako priemernú elasticitu u vydatých matiek s malými deťmi, u žien s nízkym vzdelaním, u starších žien a v nižšom rozsahu aj u osamelo žijúcich žien. Výsledkom ich práce bolo zistenie, že ženy sú vhodnou cieľovou skupinou pre fiškálne politiky, hoci rozdiely medzi krajinami sú značné. Na záver uvádzam, že podľa Eversa, de Mooija a van Vuurena (2005), ktorí skúmali 239 elasticít vypracovaných v 32 štúdiách, je rozdiel v elasticitách

[4] STIGLITZ, J.E.. *Ekonomie veřejného sektoru*. Praha: Grada Publishing, spol.s.r.o., 1997. s 541-543. ISBN 80-7169-454-1

[5] Meghir, C. – Phillips, D.. *Labour Supply and Taxes*. The Institute for Fiscal Studies WP08/04: 2008. s.46. Dostupné na: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1136210 [citované 3. Októbra 2012]

medzi krajinami nízky, avšak hodnoty elasticity ponuky práce žien sú stále vyššie. Podľa nich sa „však zvyšujúcou participáciou žien na trhu práce ich elasticita znižuje, no pochybujú, že niekedy klesne hodnota elasticity ponuky práce žien na úroveň elasticity mužov“[6].

Výskumy ekonómov poukazujú na predpokladanú vyššiu elasticitu ponuky práce žien ako mužov, no existujú rozdiely v elasticitách medzi jednotlivými skupinami žien. Autori sa väčšinou zhodli na vyššej elasticite vydatých žien z dôvodu dominujúceho príjmu muža a nižšej elasticite slobodných žien, ktorá sa nelíši od elasticity slobodných mužov. Rovnaká úroveň elasticity slobodných mužov a žien je zapríčinená postavením ženy ako samoživiteľky.

2 ALTERNATÍVNE PRÍSTUPY ZDAŇOVANIA RODÍN A ŽIEN

Možno konštatovať, že v súčasnosti existuje v zahraničnej literatúre niekoľko názorových smerov ohľadne zdaňovania rodín s deťmi a žien. Vo všeobecnosti možno povedať, že sú zamerané na riešenie štyroch predsudkov[7], z ktorých dva výrazne ovplyvňujú zamestnanosť žien. Prvý predsudok je predsudok manžela s nižším zárobkom, ktorý vzniká v systéme spoločného zdaňovania manželov. V tomto prípade je manžel s nižším príjmom zdaňovaný vyššou sadzbou dane v porovnaní s výškou dane slobodného človeka s rovnakým príjmom. Nakoľko sú rozdielne zdaňovaní dvaja ľudia s rovnakým príjmom, pri tomto type predsudku môže dôjsť k porušeniu princípu neutrality páru. Druhým dôležitým predsudkom často spomínaným v literatúre je predsudok neplatenej práce. Práca, ktorú poskytuje člen v domácnosti, nie je posudzovaná ako zdaniteľný príjem a preto je v spoločnosti hodnota domácich prác a starostlivosti o deti degradovaná. Nasledujúca časť príspevku bude zameraná najprv na prístupy, ktoré súčasne riešia oba predsudky a druhá podkapitola je venovaná ostatným alternatívnym prístupom.

---

[6] Evers, M. – de Mooij, R. – van Vuuren,D.. *What Explains the Variation in Estimates of Labour Supply Elasticities.* CPB Discussion Paper No 5. Haag: CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis: 2005. s.17. ISBN 9058332446. Dostupné na: http://ideas.repec.org/p/ces/ceswps/_1633.html [citované 1. októbra 2012]

[7] Zvyšné dva predsudky sú predsudok v daňovej morálke a predsudok alokácie.

2.1 Prístupy, ktoré súčasne riešia predsudky manžela s nižším príjmom a neplatenej práce

Ekonómovia McCaffery(2008), Bettio a Verehchagina (2009) a Nelson (1996) sa vo svojich prácach zaoberali odstraňovaním predsudku manžela s nižším príjmom spoločne s predsudkom neplatených prác. McCaffery považoval za najlepší spôsob odstránenia predsudkov zaviesť systém individuálneho zdaňovania. Zavedením systému individuálneho zdaňovania môže prísť na prvý pohľad k diskriminácii rodiny s jedným zarábajúcim a k porušeniu neutrality páru. Jednou z podmienok neutrality páru je absolútna nečinnosť druhého člena domácnosti. Tým, že nezamestnaný člen domácnosti vykonáva domáce práce a stará sa o deti, je tento princíp porušený. Ak nezamestnaný člen domácnosti poskytuje neplatenú prácu v domácnosti, dochádza k zvýhodneniu tohto typu domácnosti oproti domácnosti s rovnakým príjmom, kde pracujú muž aj žena. Domácnostiam s oboma zamestnanými členmi totiž vznikajú dodatočné náklady a to na starostlivosť o deti, cestu do práce, telefónne poplatky, za stravovanie mimo domu. Ako riešenie navrhuje McCaffery neutralitu starostlivosti o dieťa, pri ktorej by bolo umožnené zamestnaným rodičom odpočítať si náklady na starostlivosť o dieťa. Bettio a Vereshchagina (2009) zdieľajú názor McCafferyho a daňové zvýhodnenia poskytované rodinám, kde je jeden z manželov v domácnosti, považujú za dodatočnú daň uvalenú na domácnosti s oboma pracujúcimi členmi.

Nelson (1996) vychádzal pri svojom výskume zo schopnosti platiť dane, ktorou fiškálna literatúra definuje rovnosť. Podľa jeho názoru pár s jedným zarábajúcim členom v domácnosti a s daným príjmom má vyššiu schopnosť platiť dane než pár, kde majú obaja platené zamestnanie a dosahujú rovnaký príjem ako prvá dvojica. Z toho dôvodu by rodina s jedným príjmom mala byť zdanená viac, namiesto toho, aby bola zvýhodňovaná bonusmi a daňovými zvýhodneniami.

2.2 Prístupy zamerané na iné riešenia zdaňovania

Alesina, Ichina a Karabarbounis (2007) navrhli riešiť problém nízkej zamestnanosti žien prostredníctvom rodovo založeného zdaňovania. Ako dôvod uviedli, že „rodovo založené zdaňovanie je rovnako dôležité ako už existujúce zvýhodňovanie menšín, rozdielne dôchodkové politiky mužov a žien a tiež nepriama rodová politika v oblasti poskytovania

starostlivosti o deti a materskej dovolenky“[8]. Na základe výskumu uviedli, že vhodná sadzba dane z príjmu v Taliansku by bola 30% pre ženy a 70% pre mužov. Kritici tohto prístupu považujú nastavenie jednotnej sadzby dane pre všetky skupiny daného pohlavia za nedostatočné, nakoľko majú jednotlivé skupiny rozdielnu citlivosť na daň z príjmov. Pokojne sa tak môže stať, že by žena odborníčka odvádzala daň z príjmu na úrovni 30%, zatiaľ čo nízko kvalifikovaný muž robotník by odvádzal daň vo výške 70% zarobeného príjmu.

Gerbery (2004) vo svojej práci riešil aj problém neplatenej práce a ako vhodné riešenie navrhol prechod neplatených prác do sektora platených prác[9], ako je tomu aj v škandinávskych krajinách. Severské krajiny síce uplatňujú vysoké zdanenie, avšak poskytujú vysoko dotované služby starostlivosti o deti.

Alternatívne prístupy zdaňovania rodín a manželov sa zhodujú v potrebe zmeny daňových systémov a to v prospech rodín, kde pracujú obaja členovia domácnosti. Autori považujú daňové zvýhodnenie rodín, kde pracuje len jeden člen domácnosti, za znevýhodnenie rodín s oboma zamestnanými manželmi. Tým, že ani jeden člen domácnosti neposkytuje neplatenú prácu v domácnosti, vznikajú tomuto typu rodiny dodatočné náklady. Je však dôležité uviesť, že len veľmi nízke percento domácností si môže dovoliť nezamestnaného člena domácnosti a ich príjem zriedka dosahuje úroveň príjmu domácností s dvoma zamestnanými členmi. Hoci považujem uvedené prístupy za vhodné riešenie rodinnej a rodovej politiky, je potrebné nastaviť daňové zvýhodnenia v závislosti od príjmu tak, ako je to v našom daňovom systéme. Za prínosné považujem na základe prístupov možnosť odpočtu nákladov na starostlivosť o deti ako cestu k dosiahnutiu princípu neutrality starostlivosti o dieťa.

[8] Alesina,A. – Ichino, A. – Karabarbounis, L.. *Gender Based Taxation and the Division of Family Chores*. IZA Discussion paper no. 3233 : 2007. s.2. Dostupné na: http://www.nber.org/papers/w13638 [citované 1. septembra 2012]

[9] Gerbery, D.. *Otázky definovania štandardov a financovania služieb dennej starostlivosti o deti pracujúcich rodičov*. Bratislava: Stredisko pre štúdium práce a rodiny, 2004. s.3

3 NÁSTROJE DAŇOVEJ POLITIKY PRI ZDAŇOVANÍ RODÍN A ŽIEN V DAŇOVÝCH SYSTÉMOCH ŠTÁTOV EÚ

Na základe predošlých častí príspevkov vieme, že existujú tradičné a alternatívne prístupy zdaňovania rodín a žien. Politici pri tvorbe a revidovaní daňových systémov odmietajú alternatívne nástroje z dôvodu znevýhodnenia rodín, kde je zamestnaný len jeden člen domácnosti. Tretia kapitola je rozdelená na využívanie klasických a alternatívnych nástrojov daňovej politiky v daňových systémoch štátov EÚ.

3.1 Klasické nástroje zdaňovania rodín a žien v daňových systémoch štátov EÚ

Klasickými nástrojmi v tomto príspevku nazývam nástroje, ktoré sú bežne využívané a vychádzajú z predošlých prístupov podpory žien na trhu práce. Ako bolo dokázané viacerými autormi, tieto nástroje znevýhodňujú ženy na trhu práce a často odrádzajú ženy od účasti na trhu práce. Medzi klasické nástroje patria:

- spoločné zdanenie manželov (joint taxation);
- prenos daňového zvýhodnenia medzi manželmi;
- daňové zvýhodnenie na závislého manžela/manželku;
- daňové bonusy a zvýhodnenia na deti.

Spoločné zdaňovanie manželov bolo v minulosti častým nástrojom daňových systémov štátov EÚ. Po vydaní Memoranda zo 14.12.1984 Komisiou Európskeho spoločenstva, ktoré označilo spoločné zdaňovania ako jeden z hlavných dôvodov odrádzania žien od práce, mnoho štátov zaviedlo individuálne zdaňovanie.[10] V súčasnosti je spoločné zdaňovanie povinné vo Francúzsku a v Portugalsku, predvolené v Španielsku a v Poľsku a ako možnosť výberu v Írsku, Nemecku a v Luxembursku.

Prenos daňového zvýhodnenia medzi manželmi umožňujú v súčasnosti v Dánsku, Estónsku, Grécku a v Luxembursku. Prenos znamená, že ak jeden z manželov nedosahuje stanovený príjem, jeho manžel/manželka si môže uplatniť daňové zvýhodnenie. Daňové zvýhodnenie na závislého partnera poskytuje omnoho viac štátov a to Rakúsko, Belgicko,

[10] Bettio, F. – Vereshchagina,A.. *Fiscal system and female employment in Europe.* Rím: Fondazione G.Brodolion: 2009. s.4. Dostupné na: ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=5545&langId=en [citované 27.augusta 2012]

Cyprus[11], Česká republika, Dánsko, Estónsko, Francúzsko, Holandsko, Litva, Lotyšsko, Portugalsko, Rumunsko, Taliansko a Slovensko[12].

Posledným z tradičných nástrojov je daňový bonus na dieťa, ktorý som zaradila do tejto kategórie na základe chýbajúceho cielenia na rodiny odkázané na platenú starostlivosť o dieťa. Daňový bonus na dieťa poskytuje väčšina krajín EÚ a to Belgicko, Česko, Francúzsko, Fínsko, Grécko, Chorvátsko[13], Írsko, Litva, Lotyšsko, Luxembursko, Maďarsko, Nemecko, Poľsko, Rakúsko, Rumunsko, Slovensko, Slovinsko a Španielsko a Taliansko.

3.2 Alternatívne nástroje zdaňovania rodín a žien v daňových systémoch štátov EÚ

Alternatívnymi nástrojmi zdaňovania rodín nazývam opatrenia, ktoré sa snažia odstrániť z daňových systémov predsudky negatívne ovplyvňujúce zdaňovanie žien. Medzi alternatívne nástroje využívané v daňových systémoch EÚ patria: odpočítateľné položka nákladov na starostlivosť o dieťa, na vybrané služby v domácnosti, na vzdelanie dieťaťa a na zaplatené výživné.

Odpočítateľná položka nákladov na starostlivosť o dieťa je uplatňovaná v nasledovných štátoch: v Rakúsku, Belgicku, na Cypre, v Dánsku, Estónsku, Fínsku, Grécku, Holandsku, Írsku, Maďarsku, Taliansku, Slovinsku, Švédsku, a vo Veľkej Británii. Odpočítateľná položka býva nastavené rozdielne, napríklad v Belgicku je vo výške 80% nákladov na starostlivosť o dieťa. Ďalším významným nástrojom je odpočítateľná položka na vzdelanie využívaná napr. v Estónsku, Litve, Holandsku, Luxembursku, Nemecku, Grécku, na Malte, v Slovinsku a v Taliansku. Zaplatené výživné si môžu odpočítať daňovníci Belgicka, Dánska, Francúzska, Grécka, Holandska, Malty a Portugalska. Zriedkavo využívaným nástrojom je odpočítanie výdavkov na vybrané služby v domácnosti poskytované daňovníkom Belgicka, Fínska, Francúzska, Grécka, Holandska, Malty a Portugalska. Ojedinelým nástrojom je zavedenie daňového bonusu pre pracujúcich ľudí (WTC) vo Veľkej Británii určeného pre ľudí so závislými deťmi, ktorého cieľom je podnecovať ľudí k nájdeniu si zamestnania.

V daňových systémoch štátov Európskej únie sú viac dostupné nástroje daňovej politiky, ktoré podporujú predsudky neplatenej práce a manžela s nižším príjmom. Medzi

[11] Len v prípade nezamestnanosti alebo pri prijímaní sociálnych dávok.
[12] V prípade Slovenska sa dá povedať, že nezdaniteľná časť základu dane na manžela/manželku funguje na princípe prenosu daňového zvýhodnenia. Ak jeden z manželov nedosiahne žiadny príjem alebo jeho príjem je nižší ako nezdaniteľná časť základu dane, druhý z manželov si môže neuplatnenú časť nezdaniteľnej časti odpočítať od svojho základu dane.
[13] Chorvátsko sa stane členským štátom Európskej únie 1.1.2013.

krajiny doposiaľ nevyužívajúce ani jeden z alternatívnych nástrojov patrí aj Slovensko. Naopak, Belgicko, Grécko, Holandsko a Malta využívajú tri a viac alternatívnych nástrojov.

ZÁVER

Zamestnanosť žien doteraz nedosahuje úroveň zamestnanosti mužov. Jedným z dôvodov nižšej participácie žien na trhu práce je vyššia citlivosť ponuky práce žien, ktorú štáty Európskej únie nezohľadňujú pri tvorbe daňových systémov. Medzi nástroje, ktoré znevýhodňujú ženy na trhu práce, patria spoločné zdaňovania manželov a prenos nezdaniteľnej časti základu dane na manžela/manželku. Rodiny, kde pracujú obidvaja manželia, sú zdanené viac ako rodiny s jedným príjmom a to kvôli daňovému zvýhodneniu na závislého manžela. Najlepším riešením, ktoré navrhuje zahraničná literatúra, je neutralita starostlivosti o dieťa umožňujúca zohľadniť zvýšene náklady domácnosti s dvoma pracujúcimi v porovnaní s domácnosťou s jedným zamestnaným členom. Slovensko patrí medzi krajiny nezohľadňujúce princíp neutrality starostlivosti o dieťa. Alternatívne prístupy zdaňovania považujem za vhodné riešenie zdaňovania rodín a žien, no dôležité je presné cielenie a podnecovanie rastu zamestnanosti žien.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Alesina,A. – Ichino, A. – Karabarbounis, L.. *Gender Based Taxation and the Division of Family Chores.* IZA Discussion paper no. 3233: 2007. Dostupné na: http://www.nber.org/papers/w13638 [citované 1. septembra 2012]

[2] Bettio, F. – Vereshchagina,A.. *Fiscal system and female employment in Europe.* Rím: Fondazione G.Brodolion: 2009. Dostupné na: ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=5545&langId=en [citované 27.augusta 2012]

[3] Evers, M. – de Mooij, R. – van Vuuren,D.. *What Explains the Variation in Estimates of Labour Supply Elasticities.* CPB Discussion Paper No 5. Haag: CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis: 2005. ISBN 9058332446. Dostupné na: http://ideas.repec.org/p/ces/ceswps/_1633.html [citované 1. októbra 2012]

[4] Gerbery, D.. *Otázky definovania štandardov a financovania služieb dennej starostlivosti o deti pracujúcich rodičov*. Bratislava: Stredisko pre štúdium práce a rodiny. 2004.

[5] Meghir, C. – Phillips, D.. *Labour Supply and Taxes.* The Institute for Fiscal Studies WP08/04.2008. Dostupné na: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1136210 [citované 3. Októbra 2012]

[6] Stiglitz, J.E.. *Ekonomie veřejného sektoru*. Praha: Grada Publishing, spol.s.r.o.. 1997. ISBN 8071694541

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Ing. Dominika Janečková

Katedra financií, Národohospodárska fakulta, Ekonomická univerzita v Bratislave

dominika.janeckova@gmail.com

Školiteľ: prof. Ing. Anna Schultzová, PhD.

RODOVÝ ASPEKT V POISŤOVNÍCTVE

GENDER ASPECT IN INSURANCE BUSINESS

Terézia Janíková
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Tento príspevok je zameraný na uplatňovanie rodového hľadiska v oblasti poisťovníctva. Cieľom je poukázať na oblasti, v ktorých sa rozlišovanie medzi mužmi a ženami prejavuje. Pre poistný trh má sledovanie týchto rozdielov veľký význam, či už z pohľadu záujmu mužov a žien o produkty finančného trhu a spôsobu rozhodovania, ako aj z pohľadu marketingovej stratégie poisťovní, tvorby a predaja produktov. Prvá kapitola je venovaná charakteristickým vlastnostiam mužov a žien, rozdielnej averzii voči riziku a rodovo diferencovaným faktorom rozhodovania sa o poistnom produkte. V druhej kapitole je poukázané na rozdielnu úmrtnosť mužov a žien a tiež rodový aspekt príčin smrti. Tieto skutočnosti sú zohľadnené v úmrtnostných tabuľkách, ktoré tvoria dôležitú základňu pre stanovenie cien produktov v životnom poistení.

JEL: J16, G22

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: rod, averzia voči riziku, miera úmrtnosti mužov a žien, očakávaná dĺžka života

ABSTRACT

This contribution focuses on application of gender aspects in the insurance business and shows the areas of business where the differences between men and women are taking part. The tracking of these differences is very important for insurance business - in the terms of the interests of men and women in the products of financial market and decision making, and as well, in terms of marketing strategy, creating and selling of products. The first chapter describes the specific behaviour of men and women in insurance, their unequal risk aversion and gender differentiated factors of decision making in insurance products. Next chapter highlights the different mortality for men and women and also the gender aspects of death

causes. These facts are reflected in the mortality tables which are the important base of information for the pricing of products in life insurance.

KEYWORDS: gender, risk aversion, mortality rate of men and women, life expectancy

RODOVÝ ASPEKT V POISŤOVNÍCTVE

ÚVOD

V súčasnosti sa v každej oblasti národného hospodárstva, v rozhodovacích procesoch na všetkých úrovniach, v sociálnej, demografickej, politickej, vedecko-výskumnej či finančnej oblasti zohľadňuje rodový aspekt. Ide o uplatňovanie rodového hľadiska, ktorého cieľom je zohľadnenie rodovej perspektívy vo všetkých procesoch. Rodový aspekt je postavený na pevnom základe, a tým je rozdelenie ľudstva na dve veľké skupiny – ženy a mužov. Rozlišovanie medzi týmito skupinami má význam aj v oblasti poisťovníctva, a to z rôznych pohľadov. Prvým je zistenie povahových vlastností, vnímanie rizika a spôsobu rozhodovania skupín ľudí, ktorí predstavujú potenciálnych klientov. Na základe týchto zistení je možné klienta lepšie poznať a tým zaujať osobnejší prístup k nemu. Druhým pohľadom je uplatňovanie rodového hľadiska pri hodnotení rizika a využívanie pohlavia ako faktora pri tvorbe a oceňovaní poistných produktov. Pre poisťovne je práve z tohto hľadiska potrebné poznať štatisticky presné údaje o úmrtnosti mužov a žien a príčinách smrti, čo sa následne premietne do tvorby a sadzby poistných produktov. Cieľom tohto príspevku je poukázať na oblasti, v ktorých sa rozlišovanie medzi mužmi a ženami prejavuje. Príspevok je výstupom z výskumného projektu VEGA číslo 1/1122/11 „Perspektívy poistného trhu v Slovenskej republike v siločiarach civilizačných výziev“, riešeného na Katedre poisťovníctva na Národohospodárskej fakulte Ekonomickej univerzity v Bratislave.

Ženu je možné v najvšeobecnejšej rovine definovať ako ľudského jedinca so ženskými pohlavnými orgánmi a muža ako ľudského jedinca s mužskými pohlavnými orgánmi. Teda členenie z pohľadu pohlavia je postavené na rozlišovaní anatomických a biologických charakteristík, chromozómovej a hormonálnej výbavy, pohlavných znakov a iných fyzikálnych vlastností. Okrem týchto faktorov je možné mužov a ženy členiť aj na základe sociálnych a kultúrnych faktorov, medzi ktoré zaraďujeme určitý spôsob správania sa, prejavovania a vystupovania. Judith Butler[1] nazýva túto rozšírenú a mnohorakú interpretáciu pohlavia rod. Rod (z angl. gender) je definovaný ako súbor charakteristických vlastností, znakov a činnosti pripisovaných mužom a ženám na základe výchovy a vzdelania, prostredia,

[1]BUTLER, J.: *Gender Trouble: Feminism and the Subversion of Identity*. New York: Routledge, 1990

očakávaní, jazyka a pod. Autori Grosz[2] a Prokhovnik[3] spracovali problematiku rodu a pohlavia do myšlienky, že rod znázorňuje myseľ a pohlavie znázorňuje telo. To naznačuje, že kým pohlavie je nezameniteľné, fixné a dané od prírody, rod je premenlivý, závislý od kultúry a predstavuje niečo, čo majú jedinci pod kontrolou, teda niečo, čo môžu zmeniť prostredníctvom individuálnych možností[4]. Definovaním pojmov pohlavie a rod a problematikou rozdielu medzi nimi sa v minulosti aj v súčasnosti zaoberalo viacero autorov[5]. Zhrnutím všetkých definícii môžeme prijať názor, že rod predstavuje socio-kultúrne pohlavie. Na základe toho vidíme, že medzi rodom a pohlavím existuje veľmi úzke prepojenie. Štúdie a výskumy nezaoberajúce sa problematikou rozdielu medzi pohlavím a rodom sa v súčasnosti ujednotili na používaní pojmov rod (gender), rodový aspekt, rodová analýza, ktoré pre svoj širší význam nevyznievajú diskriminujúco. V tomto príspevku sa ani my nebudeme zaoberať rozdielmi medzi pojmami rod a pohlavie, ale rozdielmi medzi mužmi a ženami všeobecne, ich rozdielnym správaním, rozhodovaním a rozdielnou úmrtnosťou.

Pre finančný trh má sledovanie rodového aspektu veľký význam, či už z pohľadu záujmu mužov a žien o produkty finančného trhu a spôsobu rozhodovania, ako aj z pohľadu marketingového prístupu finančných spoločností, tvorby, predaja a oceňovania produktov. Aby sa však Európska Únia vyhla diskriminačnému zaobchádzaniu[6] s mužmi a ženami pri poskytovaní tovarov a služieb, vydala v roku 2004 Smernicu Rady 2004/113/ES[7], ktorá nadväzuje na celý rad nástrojov antidiskriminačnej politiky. O sledovanie rozdielov a rozlišovanie medzi rodmi má s nadväznosťou na podnikateľskú činnosť záujem aj oblasť poisťovníctva. Navyše, v súvislosti s týmto rozlišovaním má poisťovníctvo udelenú výnimku. Tá súvisí s uznaním pohlavia (rodu) ako určujúceho faktora v procese hodnotenia poistného rizika a následne pri výpočte poistného a poistného plnenia. Táto výnimka je legislatívne

[2] GROSZ, E.: *Volatile Bodies: Toward a Corporeal Feminism*. Indiana University Press, Bloomington; and Allen and Unwin, Sydney, 1994

3 RROKHOVNIK, R.: *Rational woman: a feminist critique of dichotomy*. London, New York: Routledge, 1999.

4ESPLEN, E. – JOLLY, S.: *Gender and Sex, A sample of definition*. Bridge (gender and development), United Kingdom. 2006. ISBN 1 85864 632 4.

[5] Geertz C. 1983, Butler J. 1990, Goldstein J. 2003, Geddes and Thompson 1889, Stoller R. 1968

[6] Diskriminácia - nerovnaké zaobchádzanie, teda konanie, keď sa s jedným človekom, organizáciou, krajinou či rôznou skupinou zaobchádza inak ako s ostatnými na základe jeho rôznych charakteristík a odlišnosti.

[7] Smernica Rady 2004/113/ES z 13. Decembra 2004 o vykonávaní zásady rovnakého zaobchádzania medzi mužmi a ženami v prístupe k tovaru a službám a k ich poskytovaniu

opatrená vo vyššie spomenutej smernici a v Antidiskriminačnom zákone 85/2008 Z. z[8]. Z jednotlivých výnimiek definovaných v antidiskriminačnom zákone je jasné, že uplatňovanie pohlavia a iných kritérií pri určovaní výšky poistného nie je možné pri akejkoľvek činnosti poisťovni alebo akomkoľvek poistnom produkte, ale iba pri oceňovaní rizík tých poistných produktov, kde je jeho vplyv dokázateľný. Značné rozdiely medzi mužmi a ženami je možné pozorovať v prípade rizika nehôd, životnosti a úmrtnosti. Práve sledovaniu rodového aspektu úmrtnosti a príčin smrti bude venovaná druhá kapitola príspevku. Predchádzať tomu bude kapitola, v ktorej opíšeme rozdiel vo vlastnostiach mužov a žien, v ich rozhodovaní a prístupu k finančným službám a riziku.

1 CHARAKTERISTIKA ŽIEN A MUŽOV AKO PREDPOKLAD POZNANIA KLIENTA POISŤOVNE

Rozčlenenie ľudstva do skupín na základe rodového hľadiska predpokladá tiež určité charakteristické vlastnosti skupiny a stavia nás pred otázku - sú muži a ženy naozaj odlišní? Odhliadnuc od individuálnych rozdielov ľudských jedincov je možné presne určiť rozdiely tak vrodených ako aj získaných povahových vlastností žien a mužov. Aristoteles o mužoch povedal, že ich povaha nie je tak zložitá ako povaha žien. Zatiaľ čo muži sú považovaní za agresívnejších, sebavedomejších a ochotných riskovať častejšie ako ženy, ženy sú jemnejšie, intuitívnejšie a impulzívnejšie no zároveň aj komplikovanejšie a prefíkanejšie. Na ich rozhodovanie vo veľkej miere vplývajú pocity, intuícia, strach, ľútosť, láska a iné[9].

Povahové vlastnosti mužov a žien sa výrazne líšia aj pokiaľ ide o vnímanie rizika. Dôkazom toho je mnoho výskumov zameraných na vplyv pohlavia pri rozhodovaní či už vo finančnej alebo nefinančnej oblasti. Štúdia výskumníkov na univerzite v Liverpoole ukazuje, že muži sú ochotnejší v porovnaní so ženami prejsť cez rušnú cestu, aj keď vedia že je to pre nich nebezpečné. Ďalej zistili, že muži sú ochotní prijať ešte väčšie riziko, ak sú v ich okolí ženy. To ale neznamená, že muži vedome počítajú s rizikom a zvažujú pravdepodobnosť získania protihodnoty za podstúpenie rizika, ale skôr to, že príroda ponúka určitú dávku vzrušenia, ktoré muži pocítia, ak sa rozhodnú podstúpiť určité riziko. Príroda si vybrala ženy,

8 Antidiskriminačný zákon číslo 85/2008 Z. z., ktorým sa mení a dopĺňa zákon číslo 365/2004 Z. z. Pre poisťovníctvo je tu definovaných niekoľko výnimiek, pri ktorých rozdielne zaobchádzanie nie je považované za diskriminačné konanie.

9 HALL, G. S.: *Adolescence: Its Psychology and Its Relations to Physiology, Anthropology, Sociology, Sex, Crime, Religion, and Education*. 2 vols. New York, Appleton. 1904

ktoré sa tejto výzvy boja. Stručne povedané, ide o rozdielne reprodukčné stratégie oboch pohlaví, ktoré sa odzrkadľujú v rozdielnom správaní[10]. Iný výskum, na Univerzite v Cambridge, bol zameraný na sledovanie vplyvu hladiny testosterónu na výšku vytvoreného zisku počas dňa. Výsledok bol zaujímavý. Vyššia hladina testosterónu vedie k rizikovejšiemu správaniu, čo môže viesť následne k vyššiemu zisku.[11] Na základe týchto výskumov sa dostávame k záverom, že vplyv hormónov na ľudský organizmus je významný. Testosterón nielen ovplyvňuje vývoj mužského mozgu, ale zohráva veľmi dôležitú úlohu pri jeho aktivácii.

Psychologické výskumy[12] dokazujú, že muži sú pri prijímaní rozhodnutia a pri investovaní sebaistejší ako ženy. Nižšiu úroveň sebaistoty u žien v prijímaní rozhodnutí identifikovali aj štúdie o finančnom rozhodovaní[13]. Predpokladá sa, že ženy sú konzervatívnejšími investormi ako muži, čo nás núti prijať fakt, že ich investície budú menej rizikové s nižším ziskom. Autori Brad Barber a Terrance Odean uskutočnili v roku 2001 výskum[14] zameraný na príliš sebadôverných a rizikovo správajúcich sa investorov na finančných trhoch. Do svojho výskumu okrem pohlavia zakomponovali aj kategórie ako vek, vzdelanie, rodinný stav a iné. Výsledkom bolo, že muži investujú do riskantnejších pozícií ako ženy. Najväčšie rozdiely v ochote podstúpiť riziko pri obchodovaní na finančných trhoch sú najvýraznejšie medzi slobodnými mužmi a slobodnými ženami. Slobodní muži obchodujú menej rozumne ako ženatí muži a ženatí muži zasa menej rozumne ako slobodné ženy. Závery boli doplnené o výsledky súvisiaceho výskumu, ktoré tvrdili, že biely muži si menej uvedomujú širokú škálu rizík ako ženy a nie-biely muži.[15]

---

[10]SYED, M.: *What caused the crunch? Men and testosterone.* The Times, 30.9.2008. Dostupné na http://www.thetimes.co.uk/tto/life/article1855274.ece [citované 19. októbra 2012]

11 SYED, M.: *What caused the crunch? Men and testosterone.* The Times, 30.9.2008. Dostupné na http://www.thetimes.co.uk/tto/life/article1855274.ece [citované 19. októbra 2012]

[12] Lewellen, Lease, and Schlarbaum , 1977, Brad M. Barber and Terrance Odean 2001

13 Estes and Hosseini 1988, Zinkhan and Karande 1991.

14 BARBER, B. M. – ODEAN, T.: *Boys Will Be Boys: Gender, Overconfidence and Common Stock Investment*. In: Quarterly Journal of Economics. 2001, 116, č. 1, s. 261-292.

15 BARBER, B. M. – ODEAN, T.: *Boys Will Be Boys: Gender, Overconfidence and Common Stock Investment*. In: Quarterly Journal of Economics. 2001, 116, č. 1, s. 261-292.

1.1 Vzťah mužov a žien k riziku

Na prijatie určitého rozhodnutia má nezanedbateľný vplyv aj veľmi dôležitý faktor a tým je sklon k riziku a vnímanie, resp. pociťovanie rizika. Či už ide o riziko vyplývajúceho z nesprávneho rozhodnutia alebo riziká, ktoré na muža alebo ženu číhajú z jeho činnosti, z jeho existencie, z jeho sociálneho a hmotného prostredia a pod. Ak sú tieto riziká zakomponované do poistných produktov, hovoríme o poistnom riziku. Pociťovanie strachu z finančných strát vyplývajúcich z takéhoto typu rizika je možné odstrániť uzatvorením poistnej zmluvy, resp. kúpou vhodného typu poistného produktu u poisťovateľa. Týmto aktom sa riziko škody neodstraňuje, iba sa prenáša na poisťovateľa, ktorý nám vyplatením poistného plnenia pomáha zmierniť finančné následky škody a vyrovnať sa s nepredvídateľnými udalosťami. Rozsiahle počty výskumov týkajúcich sa rozhodovania a tiež vnímania rizika z pohľadu rodového aspektu došli k všeobecným záverom, že ženy sú voči riziku averznejšie ako muži a naopak, muži sú k rizikám tolerantnejší, čo výrazne ovplyvňuje ich rozhodovanie.[16] V experimente vykonanom autormi Baláž, Fifeková, Nemcová[17] sa ženy sami označili za menej tolerantné k finančným rizikám, no na druhej strane štúdia Schubert et al.[18] tvrdí, že v rozhodnutiach prijímaných v poisťovníctve neexistujú medzi mužmi a ženami žiadne rozdiely v rizikovej averzii. Ak sa teda muži a ženy správajú voči riziku averzne, budú preferovať ochranu voči danému riziku vo forme poistenia.[19] Vzhľadom na to, že ženy pociťujú vyšší stupeň obáv z prijatia finančného rozhodnutia, prejavuje sa u nich väčší záujem o pomoc finančných poradcov.[20]

Značné rozdiely medzi mužmi a ženami sa vo veľkej miere prejavujú aj v rozdielnych faktoroch, ktoré ovplyvňujú samostatné rozhodovanie o konkrétnom poistnom produkte. Ženy zohľadňujú vo svojich rozhodnutiach čas, peniaze, emócie a predovšetkým následky

[16] Powell a Ancis 1997, Bernasek a Shwiff 2001, Agnew et al. 2008, Golsteyn a kol. 2009.

[17] BALAZ- FIFEKOVA- NEMCOVA, 2009: *Ellsbergov paradox: rozhodovanie za podmienok rizika a neistoty*. Ekonomický časopis, 2009, 57, č.3, s. 213-229.

[18] SCHUBERT, R. – BROWN, M. – GYSLER, M. – BRACHINGER, H. W.: *Gender and economic transactions – Financial Decision-Making: Are Women Really More Risk-Averse?.* In: The American Economic Review. 1999, 89, č. 2, s. 381-385.

[19] POWELL, M. – ANSIC, D., 1997: *Gender Differences in Risk Behaviour in Financial Decision-making: An experimental analysis*. In: Journal of Economic Psychology. 1997, 18, 6, s. 605-628.

[20] STINEROCK, R. – STERN, B. – SOLOMON, M., 1991: *Sex and Money: Gender differences in the use of surrogate cosumers for financial decision making.* In: Journal of Professional Services Marketing. 1991, 7, č. 2, s. 167-182.

z prijatého rozhodnutia.[21] Muži, na druhej strane, kladú väčší dôraz na podrobnú analýzu informácií, stanovenie presných cieľov a zámerov rozhodovania. To, že muži pracujú s väčším počtom informácií, následne vedie k potrebe dlhšieho času na rozhodovanie. Na záver treba pripomenúť, že na rozhodovaní o výbere vhodného poistného produktu sa podieľajú aj ďalšie faktory, ktoré muži a ženy výrazne zakomponovávajú do svojich rozhodnutí. Ide o faktory ako osobná potreba, cena, osobná finančná situácia, odporúčania, rozsah poistného krytia a mnoho ďalších.

2 RODOVÝ ASPEKT MIERY ÚMRTNOSTI A PRÍČIN SMRTI

Ako sme vyššie uviedli, druhá kapitola bude venovaná rozdielnej priemernej dĺžke života mužov a žien a tiež rôznym príčinám smrti a náchylnosti ku chorobám. Fakt rodového aspektu dĺžky života mužov a žien (štatistické pozorovania veku úmrtí) je zohľadnený pri tvorbe úmrtnostných tabuliek, ktoré predstavujú dôležitú základňu pri oceňovaní poistných produktov životného poistenia. Rozdielne príčiny smrti a náchylnosti ku chorobám pomáhajú pri samotnej tvorbe ponuky rôznych pripoistení a produktov neživotného poistenia.

2.1 Úmrtnosť mužov a žien

Rozdiely medzi mužmi a ženami v úmrtnosti ovplyvňujú genetické, hormonálne, metabolické, ale aj socioekonomické príčiny. Nasledujúce Tabuľky 1 a 2 jednoznačne ukazujú rozdiely v pozorovanej strednej dĺžke života[22].

[21] SANZ DE ACEDO - SANZ DE ACEDO – CARDELLE ELAWAR , 2007: *Factors that affect decision making: gender and age differences.* International Journal of Psychology and Psychological Therapy. 2007, 7, 3, 381-391, Str.385

22 Počet rokov, ktoré v priemere prežije práve narodená osoba za predpokladu, že sa úmrtnostné pomery nezmenia

Tabuľka 1 a 2: Stredná dĺžka života mužov (tabuľka vľavo) a žien (tabuľka vpravo) pri narodení v štátoch Európskej únie.

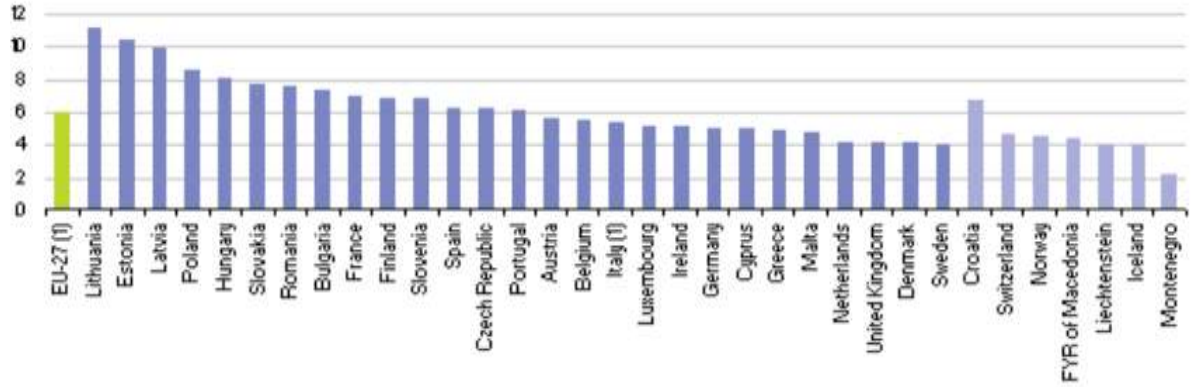
Lotyšsko	LV	66,1
Estónsko	EE	66,2
Litva	LT	66,4
Rumunsko	RO	67,8
Maďarsko	NL	68,7
Bulharsko	BG	69,1
Slovensko	SK	70,4
Poľsko	PL	70,6
Česká republika	CZ	72,6
Slovinsko	SI	73,6
Portugalsko	PT	74,9
Fínsko	FI	75,4
Dánsko	DK	75,4
Belgicko	BE	75,9
Francúzsko	FR	75,9
Veľká Británia	GB	76,1
Luxembursko	LU	76,3
Írsko	IE	76,3
Rakúsko	AT	76,5
Nemecko	DE	76,5
Grécko	GR	76,6
Malta	MT	76,7
Taliansko	IT	76,8
Holandsko	NL	76,8
Cyprus	CY	76,9
Španielsko	ES	77,2
Švédsko	SE	78,4

Rumunsko	RO	75,3
Lotyšsko	LV	76,2
Bulharsko	BG	76,2
Maďarsko	NL	77,1
Estónsko	EE	77,2
Litva	LT	77,7
Slovensko	SK	78,0
Poľsko	PL	79,1
Česká republika	CZ	79,2
Dánsko	DK	80,3
Malta	MT	80,4
Veľká Británia	GB	80,5
Slovinsko	SI	80,8
Írsko	IE	81,1
Grécko	GR	81,3
Holandsko	NL	81,4
Portugalsko	PT	81,4
Cyprus	CY	81,6
Belgicko	BE	81,7
Rakúsko	AT	82,1
Nemecko	DE	82,1
Fínsko	FI	82,2
Luxembursko	LU	82,5
Taliansko	IT	82,5
Švédsko	SE	82,7
Francúzsko	FR	83,0
Španielsko	ES	83,8

Zdroj: INFOSTAT: *Stredná dĺžka života mužov a žien*. Dostupné na http://www.infostat.sk/ [citované 20. októbra 2012]

Na Obrázku 1 je možné vidieť grafické znázornenie rozdielu strednej dĺžky života mužov a strednej dĺžky života žien v jednotlivých štátov Európskej únie, tzn. o koľko rokov ženy v danej krajine žijú dlhšie ako muži.

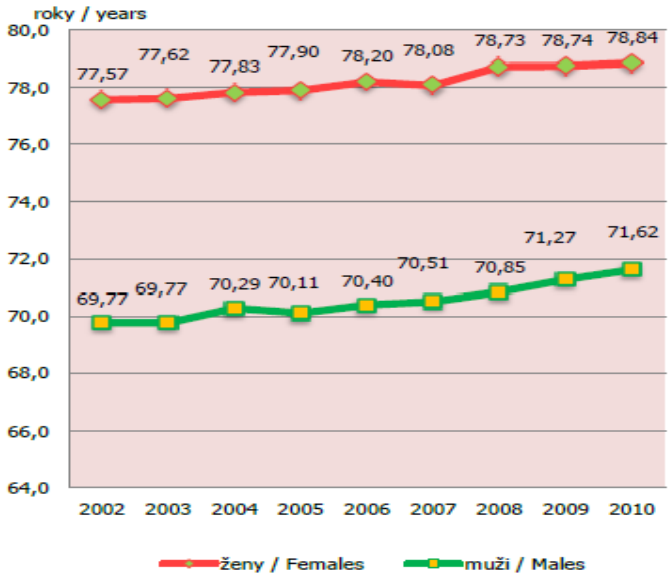
Obrázok 1: Rozdiely v strednej dĺžke života mužov a žien v jednotlivých krajinách EÚ



Zdroj: EUROSTAT: *Štatistika príčin smrti*. 2011. Dostupné na http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics [citované 20. októbra 2012]

Ako sa vyvíjala stredná dĺžka života od roku 2001 po rok 2010 je znázornené na nasledujúcom Obrázku č. 2.

Obrázok 2: Vývoj strednej dĺžky života pri narodení na Slovensku podľa pohlavia v roku 2002 – 2010.



Zdroj: Štatistický úrad Slovenskej republiky: *Demografia – stredná dĺžka života.* Dostupné na http://portal.statistics.sk [citované 20. októbra 2012]

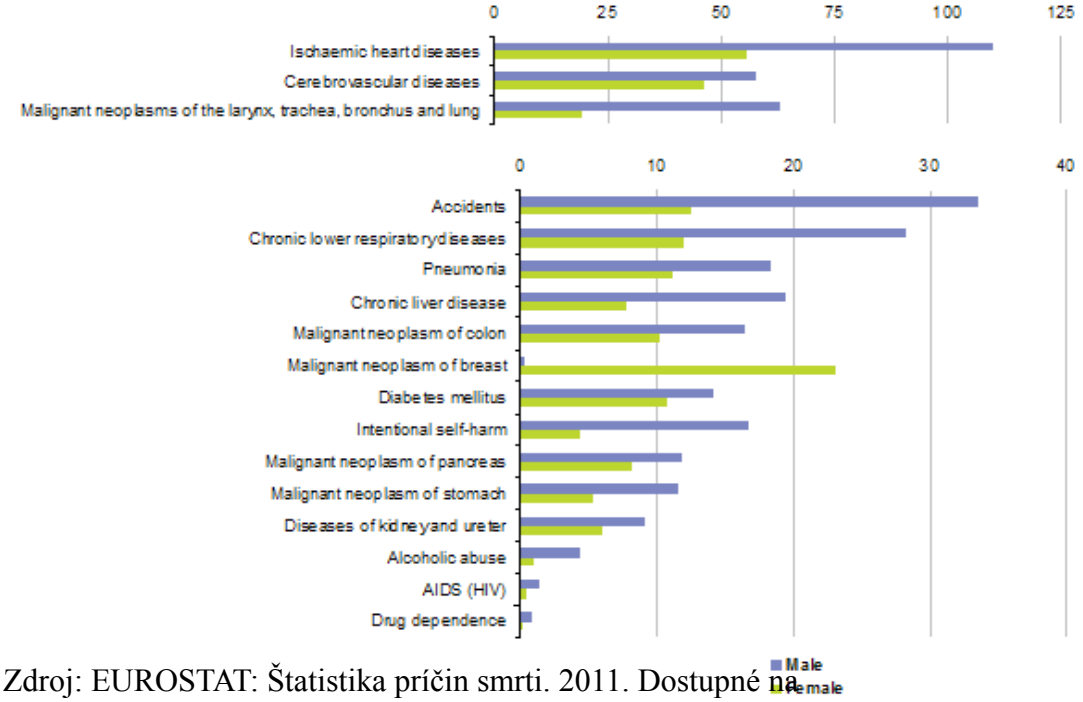
2.2 Príčiny smrti

Z najnovších informácií Eurostatu[23] dostupných za rok 2009 vyplýva, že najvyšší podiel príčin smrti v Európe tvorili choroby obehovej sústavy a rakovina. K chorobám obehovej sústavy patria aj choroby spojené s vysokým krvným tlakom, cholesterolom, cukrovkou a fajčením, hoci najbežnejšími príčinami smrti boli ischemické choroby srdca a cievne choroby mozgu. Rakovina bola hlavnou príčinou smrti v každom členskom štáte Európskej únie. V roku 2009 zomrelo v priemere 169 ľudí na každých 100 000 obyvateľov v rámci EÚ. K najčastejším formám rakoviny patril zhubný nádor hrtana, priedušnice, priedušiek a pľúc, hrubého čreva, prsníka a iné zhubné nádory lymfatického, hematopoetického a príbuzného tkaniva. V rámci chorôb dýchacej sústavy boli najbežnejšou príčinou smrti chronické choroby dolných dýchacích ciest nasledované zápalom pľúc. K ďalším príčinám smrti patrila choroba pečene, poruchy obličiek a močových ciest a tiež AIDS. Výrazné rodové rozdiely príčin smrti sa však prejavujú aj vo vonkajších príčinách

[23]EUROSTAT: *Štatistika príčin smrti.* 2011. Dostupné na http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Causes_of_death_statistics/sk [citované 20. októbra 2012]

chorobnosti a úmrtnosti. Zaraďujeme medzi ne samopoškodzovanie, úrazy a dopravné nehody, vraždy a napadnutia, závislosť na alkohole a drogách a iné faktory socializácie. Pri sledovaní rodového aspektu príčin smrti boli miery úmrtnosti pri všetkých týchto príčinách vyššie u mužov, okrem rakoviny prsníkov. (Obrázok č. 3)

Obrázok 3: Rodový aspekt príčin smrti – miera úmrtnosti v roku 2009, EÚ27



Zdroj: EUROSTAT: Štatistika príčin smrti. 2011. Dostupné na http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics [citované 20. októbra 2012]

Rozdielnosť rodov v príčinách smrti sa prejavuje aj v rozdielnosti rizík, na základe ktorých poisťovne vytvárajú poistné produkty a pripoistenia špecifické pre ženy a špecifické pre mužov. Ide napríklad o poistenie výhradne pre ženy v prípade diagnostikovania nádorového ochorenia, konkrétne rakoviny krčka maternice alebo rakoviny prsníka. Pre mužov je v ponuke istej životnej poisťovne napríklad poistenie invalidity následkom úrazu a následkom dopravnej nehody. Tu sa predpokladá, že muži sú živiteľmi rodiny, pracujú v rizikovejších zamestnaniach a dopravným prostriedkom jazdia nebezpečnejšie ako ženy. Preto sa poisťovne prispôsobujú týmto rizikám a vytvárajú pre svojich zákazníkov produkty šité na mieru.

ZÁVER

Uplatňovanie rodového hľadiska v rôznych procesoch a sférach národného hospodárstva naznačuje, že ide o veľmi aktuálnu a neustále riešenú problematiku. Cieľom uplatňovania rodového hľadiska je zabezpečiť rovnosť medzi mužmi a ženami. Treba si však uvedomiť, že rovnosť a rovnakosť sú dva zásadne rozličné pojmy. Rovnakosť mužov a žien z hľadiska ich povahových vlastností, či už vrodených alebo získaných, nebude možné nikdy dosiahnuť. Rozdiely medzi nimi je však možné čiastočne zmierniť odstránením rodových stereotypov a rodových rolí zo spoločnosti. Poisťovne tak pomocou analýz a štúdii týchto dvoch rodovo členených skupín potenciálnych klientov majú možnosť poznať ich zmýšľanie, spôsoby správania sa a rozhodovania, čo im umožňuje lepšie poznať ich potreby a prispôsobiť sa im. Taktiež dlhodobo dané štatistiky a zákon veľkých čísel, ktorý mení štatistickú náhodnosť na zákonitosť, napomáha poisťovniam poznať rozdielnu mieru úmrtnosti a príčiny smrti mužov a žien. Práve tento fenomén, sklon mužov k rizikovejšiemu spôsobu života a tiež v zásade neovplyvniteľnosť štatistickej dĺžky života, vedie poisťovne k tomu, že k obom pohlaviam majú tendenciu pristupovať pri niektorých poistných produktoch rozdielne a implementovať tieto rozdiely do tvorby poistných produktov a hodnotení poistných rizík. To sa následne prejaví v rozdielnej poistnej sadzbe pri stanovení ceny za prevzaté riziko.

Na druhej strane toho všetkého však stojí antidiskriminačná politika Európskej únie, ktorej cieľom je okrem iného zabezpečenie rodovej rovnosti v sociálnej, politickej, podnikateľskej a spoločenskej oblasti, oblasť poisťovníctva nevynímajúc. A práve v súvislosti s týmto cieľom vydal Európsky súdny dvor rozhodnutie o zrušení výnimky pre poisťovníctvo uvedenej v Smernici rady 2004/113/ES, ktorá povoľovala používanie pohlavia ako faktora pri hodnotení rizika. Rozhodnutie teda zakazuje používať pohlavie pri výpočte výšky poistného a poistného plnenia pre všetky nové poistné zmluvy uzatvorené po 21. decembri 2012. Pred zamestnancami poisťovní zodpovednými za vyriešenie tohto problému stojí úloha nahradiť tak dôležitý oceňovací faktor, akým bezpochyby pohlavie je, inými faktormi, ktoré budú bližšie špecifikovať rizikovú situáciu klientov.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] AGNEW, J. R. – ANDERSON, L. R. – GERLACH, J. R. – SZYKMAN, L. R.: *Who Chooses Annuities? An Experimental Investigation of the Role of Gender, Framing and Defaults.* In: American Economic Review. 2008, 98, s. 418 – 442

[2] BALAZ, V. – FIFEKOVA, E. – NEMCOVA, E.: *Ellsbergov paradox: rozhodovanie za podmienok rizika a neistoty*. Ekonomický časopis, 2009, 57, č.3, s. 213-229.

[3] BARBER, B. M. – ODEAN, T.: *Boys Will Be Boys: Gender, Overconfidence and Common Stock Investment*. In: Quarterly Journal of Economics. 2001, 116, č. 1, s. 261-292.

[4] BERNASEK, A – SHWIFF, S.: *Gender, Risk, and Retirement.* In: Journal of Economic Issues. 2001, 35, s. 345-356.

[5] BUTLER, J.: *Gender Trouble: Feminism and the Subversion of Identity*. New York: Routledge, 1990

[6] DESJARDINS, B.: *Why is life expectancy longer for women than it is for men?* In: Scientific American. Dostupné na http://www.scientificamerican.com/article.cfm?id=why-is-life-expectancy-lo [citované 20. októbra 2012]

[7] ESPLEN, E. – JOLLY, S.: *Gender and Sex, A sample of definition*. Bridge (gender and development), United Kingdom. 2006. ISBN 1 85864 632 4.

[8] ESTES, R. – HOSSEINI, J: *The gender gap on Wall Street: an empirical analysis of confidence in investment decision making.* In: The Journal of Psychology. 1988, 122, č. 6, s. 577-590.

[9] GEDDES, P. and THOMPSON, J.A.: *The Evolution of Sex*. London: Walter Scott, 1889.

[10] GEERTZ, C.: *Local knowledge: Further Essays in Interpretive Anthropology.* New York: Basic Books. 1983. ISBN 0-465-04162-0.

[11] GOLSTEYN, B. H. H. – GORGHANS, L. – HECKMAN, J. J. – MEIJERS, H.: *Gender Differences in Risk Aversion And Ambiguity Aversion*. In: Discussion Paper No. 3985, Bonn: Institute for the Study of Labor, s. 1-17

[12] GROSZ, E.: *Volatile Bodies: Toward a Corporeal Feminism*. Indiana University Press, Bloomington; and Allen and Unwin, Sydney, 1994

[13] HALL, G. S.: *Adolescence: Its Psychology and Its Relations to Physiology, Anthropology, Sociology, Sex, Crime, Religion, and Education*. 2 vols. New York, Appleton. 1904

[14] HOLUBOVÁ, B.: *Rodová perspektíva v zdraví žien a mužov.* Inštitút pre výskum práce a rodiny. Február 2011.

[15] LEWELLEN, W. G. – LEASE, R. C. – SCHLARBAUM, G. G.: *Patterns of Investment Strategy and Behavior among Individual Investors.* In: Journal of Business. 1977, L, s. 296-333

[16] NIEDERLAENDER, E.: *Causes of death in the EU*. Statistics in focus. Population and social conditions. 10/2006 ISSN 1024-4352

[17] POWELL, M. – ANSIC, D.: *Gender Differences in Risk Behaviour in Financial Decision-making: An experimental analysis.* In: Journal of Economic Psychology. 1997, 18, 6, s. 605-628.

[18] PROKHOVNIK, R.: *Rational woman: a feminist critique of dichotomy*. London, New York: Routledge, 1999.

[19] SANZ DE ACEDO - SANZ DE ACEDO – CARDELLE ELAWAR: *Factors that affect decision making: gender and age differences.* International Journal of Psychology and Psychological Therapy. 2007, 7, 3, 381-391, Str.385

[20] SCHUBERT, R. – BROWN, M. – GYSLER, M. – BRACHINGER, H. W.: *Gender and economic transactions – Financial Decision-Making: Are Women Really More Risk-Averse?.* In: The American Economic Review. 1999, 89, č. 2, s. 381-385.

[21] STINEROCK, R. – STERN, B. – SOLOMON, M.: *Sex and Money: Gender differences in the use of surrogate cosumers for financial decision making.* In: Journal of Professional Services Marketing. 1991, 7, č. 2, s. 167-182.

[22] STOLLER, R. J.: *Sex and Gender: On The Development of Masculinity and Femininity.* New York: Science House, 1968.

[23] SYED, M.: *What caused the crunch? Men and testosterone.* The Times, 30.9.2008. Dostupné na http://www.thetimes.co.uk/tto/life/article1855274.ece [citované 19. októbra 2012]

[24] ZINKHAN, G. M. – KARANDE, K. W.: *Cultural and Gender Differences in Risk-Taking Behavior among American and Spanish Decision Makers.* In: Journal of Social Psychology. 1991, 131, s. 741-742.

[25] INFOSTAT: *Stredná dĺžka života mužov a žien*. Dostupné na http://www.infostat.sk/ [citované 20. októbra 2012]

[26] EUROSTAT: *Štatistika príčin smrti*. 2011. Dostupné na http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics [citované 20. októbra 2012]

[27] Štatistický úrad Slovenskej republiky: *Demografia – stredná dĺžka života.* Dostupné na http://portal.statistics.sk [citované 20. októbra 2012]

[28] Smernica Rady 2004/113/ES z 13. Decembra 2004 o vykonávaní zásady rovnakého zaobchádzania medzi mužmi a ženami v prístupe k tovaru a službám a k ich poskytovaniu

[29] Antidiskriminačný zákon číslo 85/2008 Z. z., ktorým sa mení a dopĺňa zákon číslo 365/2004 Z. z.

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Terézia Janíková, Ing.

Katedra poisťovníctva

Národohospodárska fakulta

Ekonomická univerzita v Bratislave

terezia.dzugasova@euba.sk

Školiteľ: doc. Ing. Erika Pastoráková, PhD.

BIOMASA VHODNÁ NA SPAĽOVANIE[1]

BIOMASS SUITABLE FOR COMBUSTION

Juraj Jaška
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Biomasa je hmota, ktorá vzniká ako produkt, polotovar či odpad v poľnohospodárstve, lesníctve a im príbuzných odvetviach, alebo ako biologicky rozložiteľný odpad v priemysle, alebo ako biologicky rozložiteľný komunálny odpad. Uhľovodíkové zdroje energie, tzv. fosílne palivá (uhlie, zemný plyn, ropa) v celosvetovom meradle narúšajú našu biosféru, čím otvárajú priestor nežiaducemu skleníkovému efektu. Proti tomuto neduhu treba bojovať. Jednou z ciest je nahradiť energiu z fosílnych palív vodnou, veternou, geotermálnou či slnečnou energiou a ***biomasou****. Slovensko v súčasnosti využíva biomasu v objeme 4% z celkovej spotreby energie. Je načase to zmeniť! Dôvody su prozaické.* ***Náklady na vykurovanie sú v porovnaní s inými druhmi paliva nižšie. Menšia prácnosť, efektívnosť a regulácia. Nízke znečistenia ovzdušia (nulové emisie CO2). Nízke množstvo popola (iba 2% hmotnosti) a možnosť jeho použitia ako prírodného hnojiva. Jednoduchá distribúcia a skladovanie paliva. Dostupnosť výrobcov. Porovnateľná cena peletovacích kotlov v porovnaní s kotlami na iné druhy paliva. Stabilné ceny peliet na trhu.***

JEL: Q57

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: Biomasa, obnoviteľný zdroj energie, peleta, zhutňovanie

ABSTRACT

Biomass is material that is formed as a product waste in agriculture, forestry and related industries to them, or as biodegradable waste in industry, or as biodegradable municipal waste. Fossil fuels (coal, natural gas, oil) worldwide undermine our biosphere, which opens up unwanted greenhouse effect. We have to fight against that. One way is to replace energy from fossil fuels by hydro, wind, geothermal and solar energy and biomass. Slovakia currently

[1]

uses biomass at level of 4% of all energy consumption. It is time to change it! The reasons are prosaic. Heating costs in comparison with other types of fuel are lower. Less labor, higher efficiency. Low air pollution (zero CO2 emissions). Low ash (only 2%) and the possibility of its use as a natural fertilizer. Ease of distribution and storage of fuel. Suppliers availability. Comparable price of pelleting boilers compared to regular boilers of other types of fuel. Stable prices of pellets on the market.

KEYWORDS: Biomass, Renewable energy, pellets, Pressing process of biomass

BIOMASA VHODNÁ NA SPAĽOVANIE

ÚVOD

Zásadnou otázkou na začiatku 21. Storočia je riešenie problému zdrojov energie pre trvalo udržateľný rozvoj spoločnosti.

Celosvetovo zdrojom až 90% spotrebovanej energie sú uhlie, ropa a zemný plyn. Nie sú pochybnosti o časovej ohraničenosti týchto zdrojov a negatívnych dôsledkoch ich využívania na životné prostredie. Z tohto dôvodu Európska únia v ostatných rokoch požaduje od všetkých členských štátov v krátkom časovom horizontezabezpečiť určité percento dodávok energie z obnoviteľných zdrojov a v ďalšom období bude nevyhnutné tento podiel zvyšovať. Podpora obnoviteľných zdrojov energie na Slovensku sa rozvíja pomaly a zaostáva za rozsahom vlastným väčšine štátov Európskej únie (ďalej len EÚ). Nevyhnutnosť zmien v tejto oblasti aj na Slovensku je predurčená našou závislosťou od dovozu primárnych energetických surovín zo zahraničia. Zatiaľ čo v EÚ je podiel dovážaných surovín 47% na Slovensku je to až 90%.

Z alternatívnych zdrojov energie je všeobecne známe využívanie vodných a veterných elektrární, rozširovanie solárnych systémov i využívanie geotermálnej energie. Obrovský potenciál obnoviteľnej energie vo svete, ale i na Slovensku predstavuje biomasa. Tvoria ju produkty rastlinného a živočišného pôvodu vhodné na energetické využitie. Do tejto oblasti patria aj biologicky obnoviteľné zdroje energie získavané pestovaním rôznych druhov rastlín a drevín.

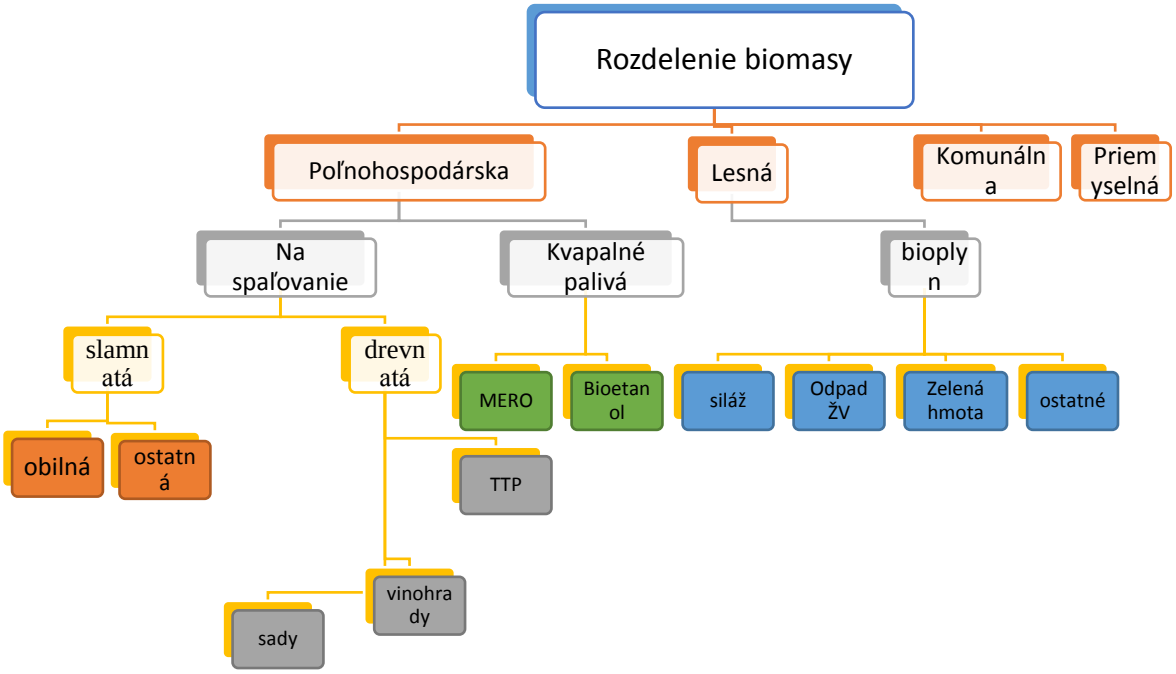
1. BIOMASA

Celkové množstvo energie vyrobené fotosyntézou vo forme biomasy ročne na svete je zhruba 10 krát väčšie, ako je spotreba energie vo svete. Vzhľadom na dostupnosť je biomasa z hospodárskeho a energetického hľadiska veľmi perspektívnym obnoviteľným zdrojom energie(ďalej len OZE).

Biomasa je všetka organická hmota vznikajúca v živých organizmoch. Je rastlinného alebo živočíšneho pôvodu. Skladá sa hlavne z uhlíka, kyslíka a vodíka a väčšinou len v malej miere obsahuje iné prvky, ako sú dusík, síra a ďalšie prvky. Ide hlavne o drevo, drevné odpady, poľnohospodárske odpady, odpady zo živočíšnej výroby, odpady z papiera alebo

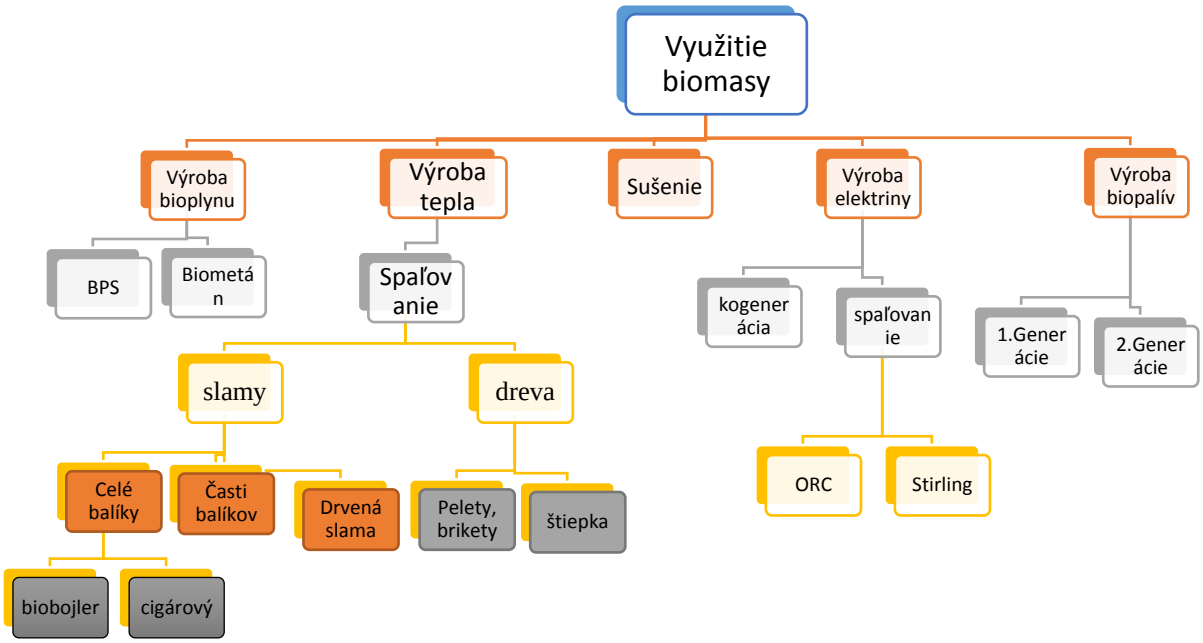
organické časti komunálneho odpadu. Lepšiu predstavivosť rozdelenia biomasy uvádzam v obr.1. Rozdelenie biomasy. To ako sa dá biomasa premeniť na energiu a aké dôsledky z toho plynú bližšie popisuje ďalšia kapitola.

Obr.1.Rozdelenie biomasy



Zdroj: vlastné spracovanie. MERO(Metyl ester repky olejnej), TTP (trvalo trávnaté porasty), ŽV(živočíšnej výroby)

Obr.2.Využitie biomasy

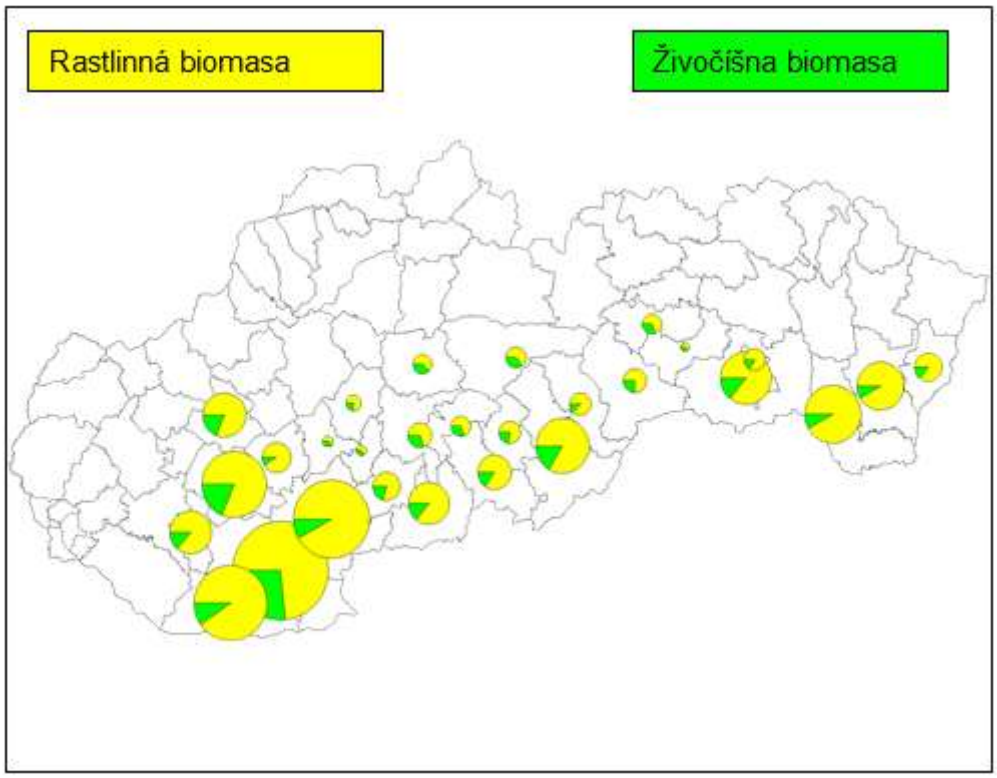


Zdroj: vlastné spracovanie. ORC(organický Rankinov cyklus-parný proces transformácie tepelnej energie na elektrickú), Stirling (Stirlingov motor mení tepelnú energiu na mechanickú)

2. VYUŽÍVANIE BIOMASY NA ENERGETICKÉ ÚČELY

Veľmi pozitívny je vplyv biomasy na životné prostredie. Ten sa na jednej strane prejavuje v tom, že biomasa je CO2 neutrálna a teda nevyvoláva klimatické zmeny, na strane druhej energetickým zhodnocovaním organického odpadu sa nezvyšuje zapĺňanie skládok.

Obr. 3. Pomer produkcie biomasy rastlinného a živočíšneho pôvodu vo vybraných okresoch



Zdroj: Mapovanie možností využívania biomasy v podmienkach SR. Pavol Findura-Juraj Maga-Ladislav Nozdrovický, Slovenská poľnohospodárska univerzita v Nitre

Využitie biomasy graficky znázorňuje obr.2 Využitie biomasy. V mojej práci sa budem venovať hlavne časti „Výroba tepla-Spaľovanie“.

Výhody:

Pestovanie a využívanie biomasy na energetické účely je téma, ktorá sa čoraz viac polemizuje v médiách. Na jednej strane je tu možnosť odbremeniť sa od spaľovania klasických, prírode škodiacich zdrojov energie a na strane druhej zaberanie pôdy, ktorá by mohla byť využitá inak. Na pestovanie plodín z ktorých by v konečnom dôsledku mohla byť vyrobená potrava pre ľudí. To, že na Slovensku potenciál pre spracovanie biomasy naozaj existuje potvrdzuje obr.3. Pomer produkcie biomasy rastlinného a živočíšneho pôvodu vo vybraných okresoch. Nakoľko v posledných rokoch dochádza k utlmovaniu domácej živočíšnej výroby a nahrádzaniu jej importom z obrázka možno jasne vyčítať prevládanie rastlinnej výroby a taktiež produkcie biomasy.

• pestovanie plodín na energetické využitie má pozitívny vplyv na ochranu pôdy a vodného režimu v pôde,
• výroba energie z biomasy je neutrálna vo vzťahu ku tvorbe CO2,
• väčšie a efektívnejšie využitie biomasy na energetické účely zníži nároky na dovoz fosílnych palív,
• využitie doteraz nevyužívaná, resp. neefektívne využívaná poľnohospodárska a ostatná pôda a môžu sa využiť i plochy, ktoré nie sú vhodné na potravinársku výrobu (detoxikácia pôd).
• vysoká výhrevnosť tuhých palív z biomasy / vyššia ako hnedé uhlie /

2.1. Energetické plodiny

Energetické byliny sú jednoročné alebo viacročné rastliny pestované na ornej pôde s využitím štandardných technologických postupov a systémov. Sú to rastliny s nedrevnatou stonkou cielene pestované na energetické účely.

Možnosti pestovania týchto plodín na Slovensku a využívanie pôd v krajine prostredníctvom energetických bylín samozrejme so sebou nesie aj celý rad rizík, a to rizík ekonomických i ekologických. Je preto potrebné dôsledné poznanie vlastnosti jednotlivých rastlín (najmä rastlín netradičných), ich požiadaviek na prostredie i následkov po ukončení ich pestovania. Všeobecne (z hľadiska ich trvania) môžeme doposiaľ netradičné a v odbornej literatúre najčastejšie sa vyskytujúce energetické byliny rozdeliť do nasledujúcich skupín:

• byliny jednoročné až dvojročné
• byliny viacročné a vytrvalé
• energetické trávy

Pre priame spaľovanie sú efektívne tie, ktoré dosahujú z jedného hektára úrody okolo 7 až 10 ton suchej hmoty. Najmä z ekonomického hľadiska sú významné plodiny viacročné aj vytrvalé. Ich výhodou sú nižšie náklady na zakladanie porastov a osiva. Z environmentálneho hľadiska je potrebné vyzdvihnúť ich protierózne účinky. Zaujímavé sú aj energetické trávy vysokého vzrastu. Tieto navyše plnia funkciu zatrávňovania.

Tabuľka 1: Hlavné obchodné formy tuhých biopalív

Názov paliva	Typická veľkosť	Bežná metóda prípravy
Brikety	ø > 25 mm	Mechanickým stlačením
Pelety	ø< 25 mm	Mechanickým stlačením
Palivový jemný prach	< 1 mm	Mletím
Piliny	1 až 5 mm	Rezaním ostrými nástrojmi
Drevné štiepky	5 až 100 mm	Rezaním ostrými nástrojmi
Rozdrvené drevené palivo	rôzne	Rezaním tupými nástrojmi
Polená	100 až 1 000 mm	Rezaním ostrými nástrojmi
Celé drevo	> 500 mm	Rezaním ostrými nástrojmi
Malé balíky slamy	0,1 m^3	Stlačením a zviazaním do
Veľké balíky slamy	3,7 m^3	Stlačením a zviazaním do
Valcové balíky slamy		Stlačením a zviazaním do
Zväzok	rôzne	Pozdĺžnym orientovaním
Kôra	rôzne	Odkôrnením zvyškov stromov, môže
Rezanka zo slamy	10 až 200 mm	Rozrezaním počas zberu
Zrno alebo semeno	rôzne	Bez prípravy alebo sušením
Šupky a ovocné jadrá	5 až 15 mm	Bez prípravy
Vláknité výlisky	rôzne	Prípravou z vláknitého odpadu

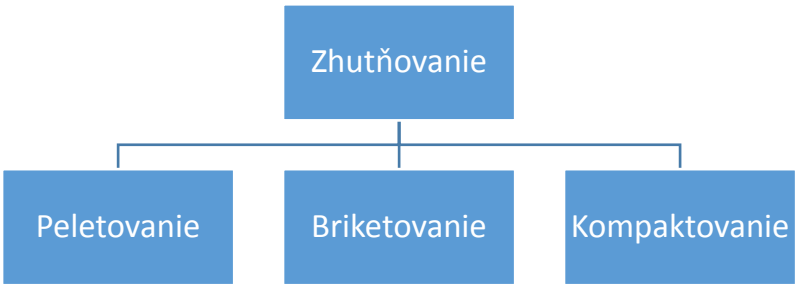
Zdroj: ČSN P CEN/TS 14961Ing. Mariana Čeppanová, TSÚPRovinka

Pre úplnosť uvádzam v Tabuľke 1: Hlavné obchodné formy tuhých biopalív. Ide o širokú plejádu výrobkov z biomasy, ktorá sa bežne už dnes využíva na ďalšiu premenu energie. V popisovanom projekte sa snažím stručne ukázať, že v súčasnosti je nielen možné, ale aj absolútne vhodné využívať slovenskú biomasu na zlepšenie využívania energie. Odpútanie sa od konvenčných palív a prechod na nové možnosti. Západná Európa je opať krok vpred. Oblasť na ktorú sa chcem v budúcnosti orientovať a ktorá má podľa mna najväčšiu budúcnosť sú peletky a brikety.

3. PELETY, BRIKETY

Palivo v 21. storočí musí okrem energetických, environmentálnych a ekonomických kritérií spĺňať aj kritérium vysokého komfortu a bezpečnosti pri jeho spaľovaní. Moderný energonosič musí mať rovnomernú veľkosť frakcie, hustotu, vlhkosť a vhodný tvar. Technológiami transformujúcimi biomasu do biopalív s požadovanými vlastnosťami sú technológie zhutňovania, medzi ktoré patrí hlavne briketovanie, peletovanie a kompaktovanie viď Obr.4 Delenie zhutňovania. Rozdiel medzi uvedenými technológiami je vo veľkosti a tvare výlisku a v procese vzniku výliskov. Produkt zhutnenia – výlisok je potom možné tak materiálovo, ako aj energetický zhodnotiť. Vo všeobecnosti platí, že briketa je väčšia od pelety. Názorne na obr.5 a obr.6..Brikety a pelety vyrobené na Slovensku či v Čechách sa na domácom trhu predávajú len v minimálnom objeme a viac ako 90 % vyrobenej produkcie sa exportuje. Faktom je, že prvý vrchol záujmu majú tieto energonosiče už za sebou. Budovanie siete producentov biopalív je v posledných dvoch rokoch dynamickejšie ako je budovanie siete spotrebiteľov týchto palív.

Obr.4. Delenie zhutňovania



Zdroj: Vlastné spracovanie

Obr.5. Brikety

a) valcové brikety bez diery b) 8-uholníkové brikety s dierou c) obdĺžnikové brikety

Zdroj: Internet

Skladnejšia, lepšie transportovateľnejšia s vhodnými vykurovacími vlastnosťami je pre mňa peletka. V ďalšom texte sa budem postupne venovať ako takýto granulát možno vyrobiť.

3.1. Peleta

Peleta je názov pre granulu kruhového prierezu s priemerom 6 alebo 8 mm a dĺžkou 30-40 mm. Vykurovacie pelety sú výborným palivom s vysokou energetickou hustotou, s vhodnými skladovacími a manipulačnými vlastnosťami.

Pre energetické účely môžeme peletovať akýkoľvek materiál – biomasu s vhodnými vlastnosťami. Tieto vlastností sú: dostatočná výhrevnosť, obsah vody v rozmedzi 10 – 15%, obsah dostatočného množstva pojiva – ktoré pod tlakom a zvýšenou teplotou zabezpečí spojenie a následne držanie tvaru peletiek (lignín).

Pelety sa využívajú hlavne na vykurovanie alebo energetické využitie, kde sa alternatívnym spôsobom využije teplo získane z ich spálenia. Výhrevnosť peliet sa pohybuje v závislosti od pôvodu v rozmedzí medzi 10 – 21 MJ/kg. Slamenné a senné pelety majú výhrevnosť v rozmedzí od 15,5 – 18 MJ/kg, čo je viac ako hnedé uhlie. Biopelety majú oproti fosílnym palivám výhodu, že sú považované za ekologické palivo (ich spaľovanie je $C0_2$ neutrálne).

Výhody:

- vysoká výhrevnosť paliva / vyššia ako hnedé uhlie/
- nedostatok tuhých biopalív na trhu
- ekologické palivo bez emisií CO2
- energetické zhodnotenie odpadovej biomasy
- dobrá manipulácia pri domových vykurovacích telesách/ davkovače/
- Efektivita vykurovania – peletky je možné využívať na vykurovanie v štandardných kotloch ako doplnok k uhliu alebo v kotloch s riadeným spaľovaním, kde efektivita spaľovania dosahuje až 90 %. Výhrevnosť peletiek dosahuje obdobné hodnoty ako hnedé uhlie. Zároveň pri spaľovaní vytvárajú oveľa menej popola ako uhlie.

Riziká:

- náročnosť zabezpečenia požadovaného objemu biomasy
- zabezpečenie odberu peletiek
- zabezpečenie kvalitnej technológie a jej servisu
- znehodnotenie biomasy vodou, požiarom...

3.2. Technológia a proces peletovania

Peletovanie je progresívny spôsob zhutňovania podrvenej a vysušenej biomasy približne pri 15% vlhkosti, pretláčaním lisom pri veľmi vysokom tlaku. Ide o veľmi výhodnú technológiu zhutňovania odpadu. Na výrobu peliet sa spotrebuje iba asi 10 % z energie v porovnaní s tou, ktorú získame vo forme peliet. Pri peletovaní je biomasa rozdrvená na častice malých rozmerov a pod veľmi vysokým tlakom (asi 120 MPa) pretláčaná lisovacím nástrojom cez otvory v matrici. Za spolupôsobenia tlaku a lisovacej teploty sa plastifikuje lignínová zložka biomasy a preberá funkciu spojiva. Na rozdiel od kompaktovania sa pri peletovaní a briketovaní takmer vôbec nepoužíva spojivo. Pelety sú po prechode a odrezaní z lisovacieho nástroja veľmi zohriate a plastické. Až po vychladnutí získavajú tvrdosť a mechanickú odolnosť. Norma DIN 51731 zaraďuje výlisky z drevného odpadu do piatich rozmerových skupín bez presného definovania, kedy je výsledný produkt briketa, alebo peleta. Vo všeobecnosti môžeme klasifikovať biopalivá do priemeru 25 mm ako pelety. Keď je charakteristický rozmer väčší ako táto hodnota považujeme biopalivá za brikety.

V krátkosti popíšem proces peletovania.

1. Do linky sa nakladá biomasa väčšinou vo forme balíkov, na pásový dopravník, ktorý ho dopraví do rozdružovača. V rozdružovači sa slama naseká na približne 10 cm kúsky a penudopravou je dopravená do šrotovníka, pred ktorým musí byť zabudovaný magnetický a vzduchový separátor kovov a tuhých častíc.
2. V šrotovníku je biomasa nasekaná na požadovanú frakciu /2-4 mm/, potrebnú pre lisovanie a dopravená do zásobníku /sila/.
3. Zo sila putuje biomasa do samotného lisu, kde je pod vysokým tlakom pretláčaná cez matricu a po prechode matrice sú odrezané.
4. Následne sú horúce peletky chladené, triedené a možu putovať do dávkovacieho zariadenia.

Obr.6. Pelety z drevného odpadu

Zdroj: Internet:
http://biom.cz/upload/9dde8a86bc39c815ad93f4e52cbe3ebf/straka_peletky.JPG

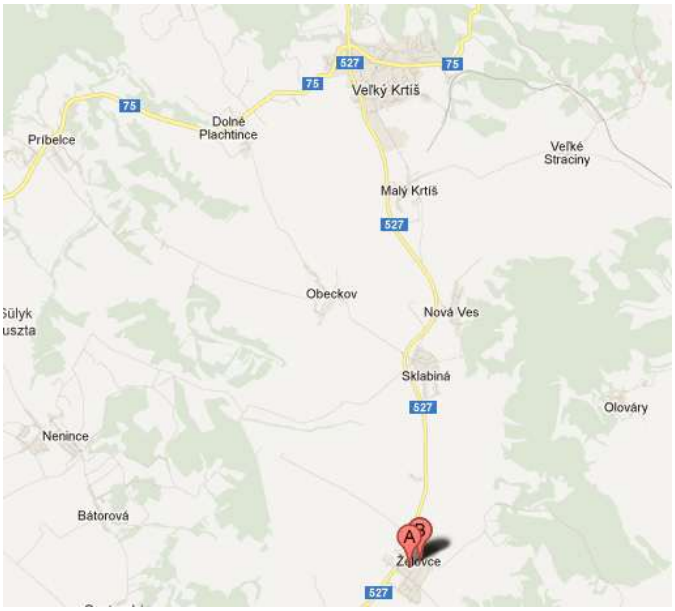
Poznanie biomasy ako i jej enormný potenciál využitia ma jasne viedol k aktivitám zužitkovať tieto ponúknuté výzvy. Popíšem moju predstavu ako spracovať biomasu v okolí obce Želovce s návrhom výstavby peletovacej linky v úzkej synergii s bioplynovou stanicou, ktorá ma vyrásť hneď na vedľajšom pozemku.

4. PROJEKT PELETOVACEJ LINKY V AGROPODNIKU ŽELOVCE

Spoločnosť ecol energy s.r.o. vznikla za účelom poskytovania služieb v poľnohospodárskom sektore. V súčasnosti sa snaží naplniť jej primárny cieľ a to spustenie prevádzky na výrobu tuhých biopalív a alternatívnych tuhých palív, peletovaciu linku v obci Želovce. Tvoria ju dvaja spoločníci, ktorí sa problematike biomasy venujú už od roku 1998. Mojou úlohou v tomto projekte je podporovať týchto odborníkov po ekonomickej stránke. Pripravovať finančno-ekonomické analýzy, rozpočty a prezentácie. Lokalita bola vybraná vzhľadom na už existujúce obecné poľnohospodárske družstvo v uvažovanom areály. V mieste sa uvažuje s výstavbou bioplynovej stanice. Dochádzalo by tak k synergickému efektu, kde by sa ako zdroj biomasy pre peletky dal využívať odpadový digestát z bioplynovej stanice. Taktiež plánujeme využívať prebytočné teplo vznikajúce z prevádzky bioplynovej stanice na dosušovanie biomasy vhodnej na peletovanie. Uvažujem, že v rádiuse cca.50 km od obce Želovce bude dostatok dodatočnej biomasy vhodnej na výrobu peletiek.

4.1. Umiestnenie prevádzky a ciele projektu

Obr.7. Mapa okolia obce Želovce



Zdroj: Googlemaps.com

Projekt plánujeme realizovať v areáli poľnohospodárskeho družstva Želovce. Areál sa nachádza v južnej časti Banskobystrického kraja neďaleko Maďarských hraníc. V územnosprávnom členení patrí do okresu Veľký Krtíš.

Cieľom projektu je vybudovanie a prevádzkovanie peletovacej linky s objemom spracovania biomasy cca. 14 000 ton ročne. Súčasťou projektu je zabezpečenie dlhodobo udržateľného zásobovania biomasou a zároveň zabezpečenie odberu produktu – peliet.

Hlavný cieľ

Spustenie prevádzky na výrobu tuhých biopalív a alternatívnych tuhých palív

Špecifické ciele

Okrem hlavného cieľa, uvádzam aj podrobnejšie rozdelenie ďalších cieľov.

- Investícia do linky na výrobu tuhých biopalív a alternatívnych tuhých palív
- Získanie stabilných dodávateľov biomasy a odberateľov peletiek
- využitie nízkeho počtu výrobcov tuhých biopalív na slovenskom trhu slabej konkurenicie na trhu s biopalivami a vysokého dopytu po alternatívnych palivách
- zabezpečenie **výstupov investície vo forme tržieb a pridanej hodnoty**
- dokázať dlhodobo zabezpečiť potrebnú biomasu na výrobu peletiek

- získať stabilných a dlhodobých odberateľov peletiek
- pritiahnuť pozornosť malých odberateľov
- v našich podmienkach zabezpečiť dostatočnú priemernú ročnú ziskovosť

4.2. Opis projektu a trhové postavenie spoločnosti ecol energy s.r.o.

Našim zámerom je zaujať miesto na trhu s biopalivami, ktorých je nedostatok a je po nich vysoký dopyt. Je predpoklad, že sa bude v budúcnosti zvyšovať. Cieľom projektu je zrealizovať linku s kapacitou 14 000 ton peliet z odpadovej a nami dopestovanej biomasy. Produkt bude dodávaný hlavne veľkým tepelným hospodárstvam a elektrárňam. Umiestnenie linky bude v hale s plochou cca. 300 m2 s betónovou podlahou, kde bude prebiehať samotná výroba. V areali budú skladovacie priestory na dostatočné množstvo biomasy pre zabezpečenie výroby min. na 4- 6 mesiacov a na skladovanie a expedíciu hotových peletiek. Biomasa bude manipulátorom prepravovaná na dopravník pred linkou. Týmto manipulátorom budú prepravované aj peletky v bigbagoch do skladu. Odtiaľ ich bude externá firma , alebo samotný odberateľ odvážať na miesto ďalšieho zhodnotenia. Projekt bude situovaný v areály zberného dvora, kde bude situovaná aj kompostáreň a zároveň tam prebieha výstavba bioplynovej stanice. Peletovacia linka je uvažovaná aj ako vhodná technológia do tohto komlexu s cieľom diverzifikovať produkty celého komplexu a zároveň zúžitkovať biomasu nevhodnú pre peletovanie a fermentovanie. V projekte sa zároveň uvažuje s využívaním odpadového tepla z bioplynovej stanice a samotného substrátu, ktorý ostane po fermentácií. Substrát bude potrebné pred peletovaním vysušiť, na čo sa použije odpadové teplo.

Zákazník: Vyrobené peletky sú klasifikované ako alternatívne biopalivo. Môžu byť teda ekologickou alternatívou k ostatným vykurovacím palivám. Potencionálny zákazníci sú teda všetci spotrebitelia palív na vykurovanie, alebo energetické účely.

Produkty našej spoločnosti sú určené pre konkrétny okruh zákazníkov, ktorých môžeme začleniť do nasledujúcich skupín:

Najdôležitejšiu skupinu zákazníkov tvoria tepelné elektrárne a teplárenské spoločnosti, ktoré biopalivá primiešavajú k fosílnym palivám za účelom znižovania obsahu síry v splodinách a znožovania emisií CO_2. V prípade používania špeciálnych kotlov môžu byť odberatelia aj

domácnosti. V projekte však ale uvažujeme aj s vývozom peletiek na Poľský alebo Rakúsky trh.

Obr.8. Ilustrácia okolia spoločnosti ecol energy, s.r.o

Zdroj: Vlastné spracovanie

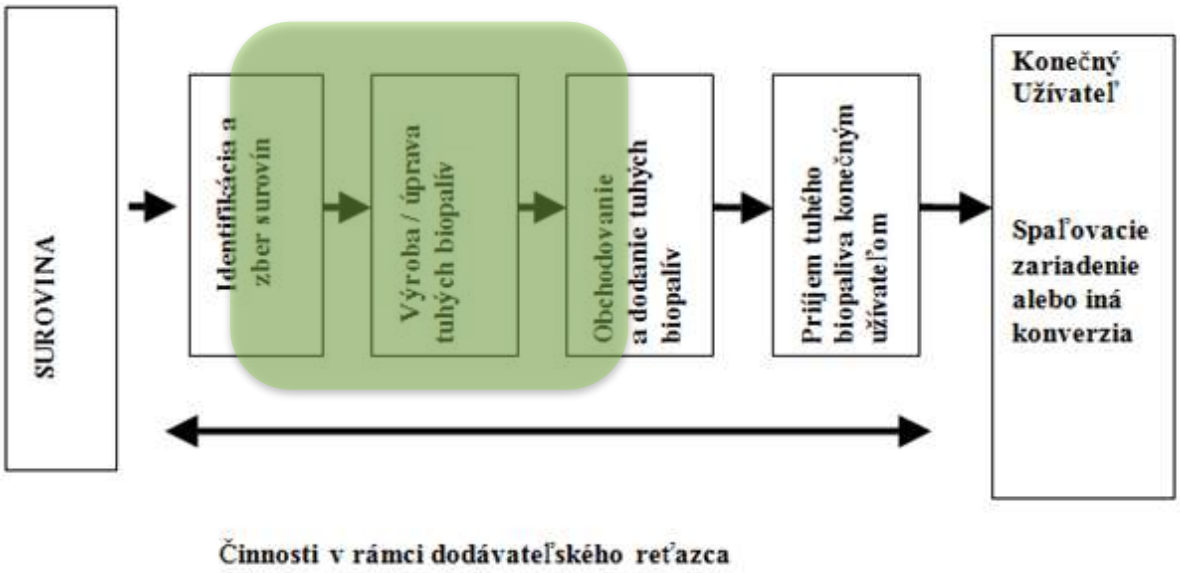
Konkurencia: Na Slovensku sa nachádza viacero výrobcov tuhých biopalív, väčšina sa však zaoberá spracovaním pilín. Vzhľadom na prudko sa zvyšujúci dopyt po biopalivách sa na Slovensku otvára veľký priestor na podnikanie v danom segmente. Biomasu z poľnohospodárskej výroby zhodnocujú napr. Firmy Agriwatt Sk, Agripon atď....

Dodávatelia: Peletovať môžeme akúkoľvek biomasu (materiál) s vhodnými vlastnosťami. Potencionálnymi dodávateľmi sú teda všetci producenti vhodnej biomasy najmä: sena, slamy, repkovej slamy, slnečnicového odpadu, drevnej štiepky, energetických plodín.

V peletovacej linke vieme využiť aj odpad z fermentačných staníc. Rovnako je súčasťou projektu plánované dopestovanie vlastnej biomasy vo forme energetických plodín.

Podnikateľské okolie spoločnosti ecol energy s.r.o., ktorá by mohla byť nositeľom vyššie popísaných cieľov ilustrujem na Obr. 8. V rámci celého dodávateľsko-odberateľského reťazca spoločnosť ecol energy s.r.o. vidí svoju činnosť v rozmedzí od „identifikácie a zberu surovín“ až po „obchodovanie“, zvýraznené zeleným obdlžníkom na Obr. 9. nižšie.

Obr.9. Dodávateľský reťazec tuhého biopaliva



Zdroj: CEN/TS 15234, Ing. Mariana Čeppanová, TSÚP Rovinka

Súčasná organizačná štruktúra spoločnosti obsahuje 2 manažérske pozície, ktoré budú zabezpečovať riadiacu stránku projektu. Daný pracovníci majú všetky predpoklady na profesionálne zvládnutie úlohy v danej oblasti. K dispozícií je externý vedecký tým, ktorý vie poskytovať potrebné technologické experimenty a analýzy, potrebné pri tvorbe receptúr. K dispozícii sú aj externé laboratória, ktoré zabezpečia certifikáciu a kontrolu kvality produktu. Ďalšie pracovné pozície budú obsadené pracovníkmi z regiónu. Pôjde o jednu pozíciu obchodného zástupcu, ktorý bude mať na starosti obstaranie odpadovej biomasy z regiónu, 8- 12 operátorov výroby a skladníkov, potrebných na manipuláciu s biomasou, prevádzku výrobnej linky a manipuláciu s peletkami.

4.3. Swot analýza projektu:

Technologické know-how ako najsilnejšiu stránku uvádzam preto, lebo tím ľudí, ktorý pracuje na tomto projekte sa danej problematike venuje už od roku 1998 a má dostatočné znalosti na to, aby ho doviedol do úspešného konca. Zo slabých stránok sú to hlavne slabé referencie vzhľadom na začínajúcu spoločnosť. Stále väčší a väčší dopyt a obľúbenosť peletiek som identifikoval ako našu obrovskú príležitosť. Kľúčovým úspechom v tomto projekte bude nájsť dostatočné množstvo a vhodnú skladbu biomasy.

Tabuľka 2: SWOT analýza projektu

Silné stránky: • Technologické Know how • Odborné i vedecké zázemie • Znalosť technológie • Priestor pre manažovanie projektu – ľudské zdroje • Kontakty na potencionálnych odberateľov	**Slabé stránky:** • Slabé referencie • Potreba úveru – financovania projektu • Potreba eliminovania rizika biomasy – potreba nájmu pôdy
Príležitosti: • Veľký dopyt po peletách • Malá konkurencia na Slovensku • Prognóza rastu spotreby biopalív • Záujem investorov o daný projekt • Možná podpora z projektov EU • Vývoz do zahraničia	**Ohrozenia:** • Závislosť na biomase • Potreba skladovania biomasy – riziko poškodenia (požiar atď) • Závislosť na odberateľovi peliet • Predpoklad vzniku konkurencie • Dopyt po slame zo zahraničia – zvyšovanie ceny vstupných surovín

Zdroj: Vlastné spracovanie

V rámci projektu disponuje ecol energy technologickým know how, potrebným na realizáciu projektu a následné prevádzkovanie. Z vnútorných rizík je projekt postavený na potrebe vonkajšieho financovania. Financovanie projektu plánujeme vyriešiť úverovými zdrojmi, prípadne vstupom potencionálneho investora do projektu. Projekt je silne závislý na dodávaní vstupných zdrojov, teda biomasy. Je potrebné v rámci projektu dodávanie biomasy diverzifikovať medzi viac zdrojov, pre zníženie rizika výpadku biomasy.

5. NORMALIZÁCIA

Tuhé biopalivá sú charakterizované širokým rozsahom kvality paliva líšiacim sa fyzikálnym a chemickým zložením ako napríklad veľkosťou častíc, obsahom vlhkosti, výhrevnosťou alebo obsahom síry, chlóru, dusíka a draslíka. Naviac ale

spaľovacie vlastnosti môžu byť ovládané efektívne a enviromentálne len pri presne definovanom úzkom rozsahu kvality paliva. Vzťahuje sa to na požiadavky týkajúce sa kontroly emisií alebo koróznych javov. Preto vyhovieť kvalitatívnym požiadavkám na splnenie emisných štandárd pri spaľovaní výrobca biopalív a zákazník potrebujú sa úplne zhodnúť na vlastnostiach biopalív. Okrem toho je na trhu s biopalivami ponúkané množstvo rôznych druhov biopalív charakterizovaných rozličnými vlastnosťami. Nedostatok národných a medzinárodných dohôd s ohľadom na špecifikácie štandárd pre tuhé biopalivá vedie k nedostatočnej a neuspokojivej transparentnosti trhu s biopalivami a obmedzuje obchod s tuhými biopalivami. Štandardizácia tuhých biopalív je preto veľmi nutným predpokladom pre rozvinutie obchodu s tuhými biopalivami na národnej a európskej úrovni. Tu potom stav štandárd pre tuhé biopalivá môže významne prispieť k zjednodušeniu komunikácie medzi ponukou biopalív a ich premenou na energiu, uviesť biopalivá na trh a dosiahnuť dohodu o cenách dodávaných biopalív. Štandardizácia navyše môže zaručiť, že rôzne palivo vyhovuje požiadavkám technológie spaľovania a tak garantuje environmentálny priebeh spaľovania minimalizáciou emisií nebezpečných látok do okolitého prostredia. Štandardizácia takisto definuje spojenie medzi výrobou tuhých biopalív na jednej strane a budovaním a prevádzkou zariadení na konverziu ako napr. spaľovacie zariadenia, na druhej strane. Preto z tohto dôvodu štandardy pomáhajú pri znižovaní rôznych potenciálnych nákladov v systéme a s tým súvisiacej minimalizácii celkových nákladov v celom systéme výroby čo približuje pevnú biomasu trhu.

ZÁVER

Snahy o využívanie obnoviteľných zdrojov energie vedú v oblasti regiónov k výstavbe jednotiek pre výrobu tepla z biomasy prevažne rastlinného pôvodu. Z hľadiska veľkosti získavaného tepla ide o zdroje malého alebo stredne veľkého výkonu. Málo je využívaná možnosť spracovávať biomasu k energetickým účelom v komunálnej sfére a v regionoch výstavbou malých a stredných zariadení.

V mojom projekte sa snažím dokázať, že využívanie biomasy aj v priestorovo menších regionálnych podmienkach je realizovateľné. Čas ukáže, že pri znižovaní nákladov na získavanie energie musíme hľadieť vpred novým technológiám a výzvam. Spracovanie lokálnej biomasy na účely spaľovania a výroby tepla je ideálnym riešením pre komunálny sektor. V budúcnosti legislatívne lepšie pripravená oblasť by mohla do celého systému vtiahnúť a viac angažovať obecné správy, producentov biologických odpadov ako i spotrebiteľov biopalív. Tak ako to už funguje napríklad v Nemecku, kde je celé prostredie veľmi motivačné a logicky nastavené. Pri projekte Želovce taktiež veríme, že na zrealizovanie menších projektov zaoberajúcich sa spracovaním biomasy netreba prekonávať enormné bariéry spojené s predkladaním a žiadaním o eurofondy. Radšej chceme ísť cestou kapitálu potencionálneho investora, alebo bankového úveru. Spoločnosť ecol energy s.r.o. je mladá, ale plná najnovších poznatkov a elánu. Doposiaľ zmapovaný trh s biomasou vhodnou na spaľovanie nám dáva za pravdu, že priestor pre takýto projekt tu existuje. Potvrdzuje to už popísaná SWOT analýza. Ako je zrejmé z predchádzajúcich údajov tvrdenia, že bioenergetika je veľmi náročná na investície nie je namieste. [Je to klasické podnikanie so všetkými ekonomickými zákonitosťami, platnými v tejto oblasti. Pri realizácií projektov na využívanie poľnohospodárskej biomasy na energetické účely by bol využívaný súkromný kapitál. Zo strany štátu sa požaduje len vytvorenie vhodných legislatívnych a podporných mechanizmov. Toto ekonomické zhodnotenie jasne poukazuje na reálnu šancu znížiť náklady na energiu a to nielen v rezorte poľnohospodárstva. Aby sa táto teoretická úspora mohla dostať aj do praxe, je nevyhnutné v prvom rade prejsť od verbálnej podpory bioenergetiky zodpovednými vládnymi činiteľmi k ich skutočnej podpore, hlavne legislatívnej a ekonomickej. Až úroveň podpory nám v praxi ukáže aký podiel z vyprodukovanej poľnohospodárskej biomasy sa nám podarí energeticky využiť.]

Ing. Štefan Pepich, PhD., Technický a skúšobný ústav pôdohospodársky Rovinka

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Agrobioenergia. Časopis. *Normalizácia palív z biomasy.* 2009. Dostupné na: http://www.abe.sk/casopis/clanky/Normalizacia.pdf

Poľnohospodársky výskum v energetickom programe. 2008. Dostupné na: http://www.abe.sk/casopis/clanky/Polnohosp_vyskum.pdf

Využitie energie z biomasy-2.časť. 2008. Dostupné na: http://www.abe.sk/casopis/clanky/Vyuzitie.pdf

[2] Farmár 26/2009. Týždenník. *Švédske skúsenosti s biomasou.* 2009. Dostupné na: http://www.agroserver.sk/news/svedske-skusenosti-s-biomasou/

[3] Ministerstvo Pôdohospodárstva SR. *Akčný plán využívania biomasy na roky 2008-2013.* 2008. Dostupné na: http://www.mpsr.sk/sk/download.php?fID=1711

[4] Murtinger Karel, Beranovský Jiri. *Energie z biomasy*. ERA Group. 2006. ISBN 8073660717

[5] Quaschning Volker. *Obnovitelné zdroje energií* . Grada. 2010. ISBN 9788024732503

[6] Židek Ladislav a kolektív. *Vykurovanie drevnými peletami. Plánovanie / Inštalácia / Vykurovanie / Trh s peletami*. BIOMASA – združenie právnických osôb, 2006. ISBN 8096946587

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Juraj, Jaška, Ing.

juraj.jaska@gmail.com

Školiteľ: Dr. h. c. Prof. Ing. Miroslav Grznár, DrSc.

KĽÚČOVÉ ASPEKTY EFEKTÍVNEHO E-LEARNINGOVÉHO KURZU

KEY ASPECTS OF AN EFFECTIVE E-LEARNING COURSE

Pavol Jurík
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Zmyslom vzdelávacieho procesu je odovzdať ľuďom informácie tak, aby si ich zapamätali a dokázali ich uplatniť v praxi. E-learning má v tejto oblasti veľký potenciál, no musí byť realizovaný správnym spôsobom. Tento článok sa zameriava na špecifikovanie základných čŕt, ktorými by sa mal e-learningový kurz vyznačovať, v záujme dosiahnutia čo najväčšej efektivity vzdelávacieho procesu.

JEL: I20, I21

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: e-learning, efektívnosť, e-kurzy

ABSTRACT

Purpose of an educational process is to give people information in such a way that they are able to memorize them and use them in practice. E-learning has got a great potential in this regard, but it has to be implemented in the right way. This article focuses on a specification of the main characteristics of an e-learning course in order to achieve the greatest possible efficiency of the educational process.

KEYWORDS: e-learning, efficiency, e-courses

KĽÚČOVÉ ASPEKTY EFEKTÍVNEHO E-LEARNINGOVÉHO KURZU

ÚVOD

Prudký rozvoj informačných technológií a informatizácia spoločnosti na konci 20. storočia ovplyvnili do značnej miery aj sféru vzdelávania. Vzniká čoraz viac elektronických kurzov, ktoré ponúkajú záujemcom informácie z najrôznejších vedných odborov. Mnohé z nich sú však svojou kvalitou nedostatočné a jedná sa len o prepis učiva z tlačenej do elektronickej podoby. Tvorba kvalitného a efektívneho vzdelávacieho kurzu je zložitý a náročný proces.

1 CHARAKTERISTIKA ELEKTRONICKÉHO VZDELÁVANIA A JEHO KĽÚČOVÝCH ASPEKTOV EFEKTIVITY

Táto kapitola sa zameriava na definíciu pojmu e-learning a následnú enumeráciu podstatných faktorov, ktoré vplývajú na efektivitu elektronických výučbových kurzov.

1.1 Definícia e-learningu

Podľa [1] e-learning chápeme ako *multimediálnu podporu vzdelávacieho procesu s použitím moderných informačných prostriedkov a komunikačných technológií, ktorá je spravidla realizovaná prostredníctvom počítačových sietí. Jeho základnou úlohou je slobodný prístup k vzdelávaniu v čase a priestore.*

V [2] je elektronické vzdelávanie charakterizované ako *systém, ktorý využíva na poskytovanie obsahu, riešenie úloh, komunikáciu, administráciu a riadenie vzdelávania elektronické metódy spracovania, prenosu a uskladňovania informácií* [2].

Na základe [3] *technologicky orientované definície e-learningu hovoria spravidla o učení sprostredkovanom interaktívnymi elektronickými technológiami, či už sú prevádzkované v režime off-line alebo on-line*.

Vzdelávací kurz realizovaný na báze e-learningu potom môžeme označiť pojmom „e-kurz“.

1.2 Tvorba efektívneho e-learningového kurzu

Pred začiatkom tvorby samotného e-learningového kurzu je veľmi dôležité správne identifikovať cieľovú skupinu a špecifikovať jej charakteristické vlastnosti. Poznanie cieľovej skupiny napomáha tvorcovi k tvorbe adekvátneho produktu. Je potrebné určiť najmä vek účastníkov, ich pohlavie, národnosť, vzdelanostnú úroveň a pod.

Ďalším krokom by malo byť jednoznačné definovanie cieľa kurzu. Poznanie toho, čo presne chceme dosiahnuť, je základným predpokladom k naplneniu kurzu tým správnym obsahom.

V záujme dosiahnutia vysokej efektivity výsledného diela je vhodné, aby sa na jeho vzniku podieľal tím špecialistov a nie iba jedna osoba. Tím by mal tvoriť predovšetkým špecialista na obsah (odborník v danom vednom odbore), IT špecialista a dizajnér (grafik). Ak špecialista na obsah nie je zároveň aj pedagóg, je vhodné začleniť do tímu aj odborníka z pedagogickej oblasti. V prípade, ak všetky tieto úlohy bude vykonávať jedna a tá istá osoba, hrozí, že kvalita kurzu bude po určitej stránke znížená.

Po vytvorení tímu, rozdelení úloh a kompetencií je možné pristúpiť k samotnej tvorbe produktu. Jedným z najpodstatnejších atribútov efektívneho elektronického kurzu je jeho **informačná hodnota**. Z hľadiska množstva prezentovaných informácií je potrebné kurz dostatočne prispôsobiť želanej cieľovej skupine. Napr. žiaci na základných školách spravidla nie sú schopní zapamätať si príliš veľké kvantá učiva, alebo pri učení zachádzať do podrobných detailov. Expert na obsah teda musí vyselektovať z preberaného učiva iba tie najpodstatnejšie informácie a vyhnúť sa prílišným podrobnostiam. Nadmerné, ale aj nedostatočné množstvo predkladaných informácií pôsobí kontraproduktívne. Vzhľadom k tomu, že vedomostná úroveň všetkých účastníkov kurzu nie je rovnaká, však nie je možné optimálne množstvo predkladaných informácií jednoznačne stanoviť. Kurz by mal byť preto stavaný tak, aby si každý z účastníkov mohol z predkladaných faktov vybrať iba tie, ktoré ho zaujímajú a predstavujú pre neho čosi nové. To je možné zabezpečiť dobrým štruktúrovaním informácií a následným využitím hypertextových odkazov. Pod štruktúrovaním informácií sa rozumie ich rozčlenenie na menšie, samostatné, ale logicky súvisiace celky, medzi ktorými sa účastník kurzu môže presúvať na základe odkazov, predstavujúcich akési prieniky alebo

styčné body jednotlivých celkov. Nápomocné môže byť taktiež označenie a oddelenie podstatných informácií od doplnkových, rozširujúcich. Prílišná štruktúrovanosť informácií môže viesť k tomu, že účastník kurzu sa v preberanom učive „stratí“, príliš nízka štruktúrovanosť zase znamená malú možnosť voľby, interaktivity, a vysoký stupeň linearity výkladu.

Veľmi nápadným atribútom kurzu je jeho **dizajn**. Do tejto kategórie spadá použitie farebných prvkov, obrázkov, typ písma, veľkosť písma, farba pozadia a pod. Príťažlivý dizajn môže pôsobiť ako motivujúci faktor. Je dôležité, aby sa účastník kurzu v danom elektronickom prostredí dobre cítil a rád sa do neho vracal. Z hľadiska dizajnu je vhodné dbať najmä na dodržanie nasledujúcich pravidiel:

- dostatočný farebný kontrast textu a pozadia – ľudské oko ľahšie vníma biely text na čiernom pozadí, ako naopak;
- dostatočné oddelenie textu a grafiky – z dôvodu zachovania dobrej čitateľnosti by obrázky a iné grafické elementy nemali byť umiestňované do pozadia textu;
- dostatočný priestor medzi jednotlivými riadkami – voľba optimálneho riadkovania;
- optimálna dĺžka odsekov – za optimum sa považuje cca. 5 riadkov;
- voľba vhodného zarovnania textu – zarovnanie do bloku pôsobí úhľadnejšie a estetickejšie, no zarovnanie doľava vyvoláva v ľudskom oku dojem, že textu je menej, pretože odsek sa na pohľad javí ako užší;
- voľba vhodného typu písma – platí zásada, že bezpätkové typy písma sú na monitore lepšie čitateľné ako pätkové typy;
- voľba vhodnej veľkosti písma – písmo by malo byť dostatočne veľké, aby sa oči príliš nenamáhali;
- zohľadňovanie symboliky farieb – farby v nás vyvolávajú isté emócie, evokujú predstavy a prispievajú tak k celkovému vyzneniu kurzu;
- dôraz na gramatiku a správne písanie úvodzoviek – v slovenských textoch by sa úvodzovky mali typograficky správne písať tak, že začiatočné sú dole a koncové hore;
- vhodné zvýrazňovanie textu – odporúča sa používať najmä tučné a šikmé písmo, podčiarknuté písmo nie je veľmi vhodné na zvýrazňovanie, pretože sa zvykne používať na označenie hypertextových odkazov;

- vhodné umiestnenie menu – menu pre navigáciu v kurze by malo byť umiestnené tak, aby nepôsobilo rušivo, ale zároveň bolo stále dostupné;
- optimálne množstvo multimediálnych prvkov – obrázky, audio, video a animácie síce skrášľujú celkový dizajn a zvyšujú efektivitu prenosu informácií, no v prílišnom množstve môžu pôsobiť rušivo.

Dizajn kurzu je samozrejme potrebné, rovnako ako aj obsah, vhodne prispôsobiť zvolenej cieľovej skupine.

Nepostrádateľnou súčasťou takéhoto kurzu by malo byť taktiež zabezpečenie **spätnej väzby,** ktorá účastníkom poskytne informáciu o tom, do akej miery danú problematiku zvládajú a čo by mali ešte zlepšiť. Vhodným nástrojom na zabezpečenie takejto spätnej väzby je testovanie. Testy môžu pozostávať z rôznych typov otázok, ako napr.:

- otázky typu áno/nie;
- otázky s n možnosťami, ale len 1 správnou odpoveďou;
- otázky s n možnosťami a m správnymi odpoveďami, kde m<=n;
- otázky s n možnosťami, spomedzi ktorých ani jedna nie je správna;
- otázky, kde testovaný musí doplniť správnu odpoveď bez nápovede;
- otázky, kde je potrebné zadané entity zoradiť do logicky zviazaných dvojíc a iné.

Z časového hľadiska môžeme rozlíšiť 3 typy testovania:

- vstupné testovanie – vykonáva sa pred vstupom účastníka do kurzu za účelom preverenia jeho východiskovej znalostnej úrovne z danej problematiky;
- priebežné testovanie – vykonáva sa v priebehu kurzu za účelom upozornenia účastníka na prípadné nedostatky;
- záverečné testovanie – jeho úloha spočíva vo finálnom vyhodnotení účastníka po absolvovaní celého kurzu.

Súčasťou hodnotenia účastníka testu by mal byť získaný počet bodov, percentuálna úspešnosť a informácia o tom, v ktorých otázkach pochybil, príp. slovný komentár. Je na zváženie taktiež možnosť poskytnutia správnych odpovedí po vyplnení testu. Na základe rozdielov vo vstupnom, priebežnom a záverečnom hodnotení je potom možné vyhodnotiť pokrok absolventa vzhľadom na danú problematiku.

Vhodným prvkom e-kurzu je taktiež **podpora komunikácie**, a to nielen medzi študentmi a pedagógom (túrorom), ale aj medzi študentmi navzájom. Z hľadiska časovej latencie rozlišujeme 2 typy komunikácie:

- synchrónna komunikácia – odovzdávanie a prijímanie informácií jednotlivými účastníkmi prebieha v reálnom čase, napr. videokonferencia, chat;
- asynchrónna komunikácia – odovzdávanie a prijímanie informácií prebieha spravidla s väčším časovým odstupom, napr. e-mail, diskusné fórum, digitálna nástenka, blog.

Komfort účastníka pri práci s e-kurzom zvyšuje **jednoduchá a prehľadná navigácia**. Čas potrebný na nájdenie želaných informácií by mal byť minimálny a orientácia intuitívna. Človek nesmie mať pocit, že sa v danom elektronickom prostredí stráca. Navigácia býva spravidla riešená formou vhodne umiestneného menu, ktoré môže mať z dôvodu zachovania prehľadnosti hierarchickú štruktúru.

Efektívnemu odovzdávaniu informácií želaným adresátom môže do značnej miery napomôcť taktiež **primeraná jazyková úroveň** kurzu. Prílišná komplikovanosť viet a nadmerné používanie cudzích slov môžu byť pre mnohých veľkou študijnou bariérou.

Do e-kurzu je vhodné zakomponovať taktiež **multimediálne prvky**, ako napr. audio, video, obrázky, animácie, simulácie, virtuálnu realitu a pod. Podľa [2] si človek v priemere zapamätá:

- 10% z toho, čo číta;
- 20% z toho, čo počuje;
- 30% z toho čo vidí;
- 50% z toho, čo vidí a počuje;

- 70% z toho, o čom diskutuje s druhými;
- 80% z vlastných skúseností;
- 95% z toho, čo učí druhých.

Tieto percentuálne údaje pravdepodobne neplatia pre každého, ale napriek tomu naznačujú, že zapojením viacerých zmyslov do procesu prijímania informácií sa môžeme naučiť viac.

Dôležitým atribútom každého elektronického kurzu je aj **interaktivita**, ktorá predstavuje „možnosť voľby“. Účastník kurzu nemusí prijímať informácie vo vopred presne stanovenom poradí, ale môže si voliť vlastnú cestu. Interaktivita teda zohľadňuje individuálnu vôľu jednotlivcov a rozdiely v ich vedomostnej základni.

Z hľadiska prevádzky kurzu je vhodné, udržať minimálne **hardvérové a softvérové požiadavky** na čo najnižšej úrovni tak, aby to nebolo na úkor jeho kvalitatívnej úrovne.

ZÁVER

Každý jedinec má svoje individuálne potreby, záľuby, vedomostnú úroveň, mieru záujmu o učenie, ako aj rôzne osobnostné a povahové charakteristiky, ktoré súvisia s procesom vzdelávania. Z tohto dôvodu je veľmi náročné navrhnúť a implementovať elektronický kurz, ktorý bude dokonale vyhovovať všetkým zúčastneným. Napriek tomu je možné determinovať určité zásady, ktorých uplatnením prispievame k celkovej kvalite kurzu a vytvárame tak predpoklady na efektívne sprostredkovanie informácií určeným adresátom.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Černák, I. – Mašek, E. *Základy elektronického vzdelávania*. Ružomberok: Edičné stredisko Pedagogickej fakulty Katolíckej univerzity. 2007. 343 s. ISBN 978-80-8084-1713

[2] Huba, M. – Žáková, K. – Bisták, P. *WWW a vzdelávanie.* Bratislava: Vydavateľstvo STU. 2003. 141 s. ISBN 80-227-1999-4

[3] Švejda, G. *Vybrané kapitoly z tvorby e-learningových kurzov.* Nitra: Pedagogická fakulta Univerzity Konštantína Filozofa v Nitre. 2006. 136 s. ISBN 80-8050-989-1

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Pavol Jurík, Ing.,

Katedra aplikovanej informatiky, Fakulta hospodárskej informatiky, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemská cesta 1/b, 852 35 Bratislava,

e-mail: pavol.jurik.euba@gmail.com,

školiteľ: prof. Ing. Peter Závodný, CSc.

ANALÝZA DOSTUPNOSTI BÝVANIA V KRAJINÁCH EUROZÓNY

HOUSING AFFORDABILITY ANALYSIS IN EUROZONE COUNTRIES

Monika Kelemenová
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Eurozóna ako celok ale i jednotlivé krajiny Eurozóny čelia aktuálne mnohým výzvam na riešenie finančnej a hospodárskej krízy. Vzhľadom k súčasnému statusu sa kladie väčší dôraz na stav financií /rozpočtov/ domácností ako aj na sledovanie dostupnosti bývania, ktoré sa stalo jednou z priorít na rok 2012. Cieľom európskych orgánov je zvýšiť prístupnosť obyvateľov k cenovo dostupnému bývaniu. Aká je však realita, aktuálny status dostupnosti bývania a očakávaný trend vývoja? Cieľom príspevku je zanalyzovať panelové dáta o dostupnosti bývania v Eurozóne z viacerých uhlov pohľadu. Pri analýze využijeme aktuálne dostupné dáta a ukazovatele.

JEL: R21

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: dostupnosť bývania, Eurozóna, náklady na bývanie

ABSTRACT

The Eurozone as a whole as well as individual Eurozone countries currently face a number of challenges to address the financial and economic crisis. Given the current status of the greater emphasis on state finances /budgets/ households as well as to monitor the availability of housing, which has become one of the priorities for 2012. The aim of European citizens is to increase accessibility to affordable housing. But what is the reality, current status of housing availability and the expected trend? The aim of this paper is to analyze panel data on the availability of housing in the Eurozone from multiple angles. In the analysis we use the currently available data and indicators.

KEYWORDS: housing availability, Eurozone, housing costs

ANALÝZA DOSTUPNOSTI BÝVANIA V KRAJINÁCH EUROZÓNY

ÚVOD

Harmonizovaný výklad dostupnosti bývania na úrovni Eurozóny nie je jednotný, a teda definícia dostupnosti podlieha aktuálne vnútroštátnym výkladom. Všeobecne môžeme povedať, že domácnosti, ktoré minú viac ako 30% svojho hrubého príjmu na riešenie otázky bývania indikujú problém s dostupnosťou bývania /nie je však jasné aké náklady sa do danej definície zahrňujú/. Za presnejšiu možno považovať definíciu podľa Eurostatu, kde sa domácnosť považuje za „preťaženú“ ak jej celkové náklady na bývanie predstavujú viac ako 40% disponibilného príjmu. Tu však už definujeme konkrétne položky nákladov, a to splátky hypotekárnych a spotrebných úverov na bývanie + náklady za vodu, energiu, plyn, kúrenie + náklady spojené s údržbou a poistením nehnuteľnosti. Podľa anglosaskej definície je „dostupné bývanie“ definované ako bývanie, ktoré je k dispozícii na kúpu alebo prenájom väčšine populácie danej krajiny.

Podľa výsledkov výskumu o príjmoch a životných podmienkach Eurostatu [2] až 33,8% opýtaných považovalo náklady na bývanie za neprimerane vysoké a sú pre nich „bremenom“ v rodinnom rozpočte.

1 DOSTUPNOSŤ BÝVANIA

Index dostupnosti bývania vychádza z metodiky National Association of Realtors [3]. Index v hodnote 100 vyjadruje domácnosť s priemerným príjmom (očisteným o sezónne vplyvy a znížený o odvody, dane a základné výdavky na bývanie, potraviny a telekomunikácie), ktorá je schopná z disponibilného príjmu splácať úver vo výške 75 % z ceny kupovaného bytu vo veľkosti 80 m2, pri meniacej sa úrokovej sadzbe a predlžovaní priemernej splatnosti úveru. Pri indexe nižšom ako 100 sa financovanie priemernej nehnuteľnosti stáva pre priemernú domácnosť nedostupné.

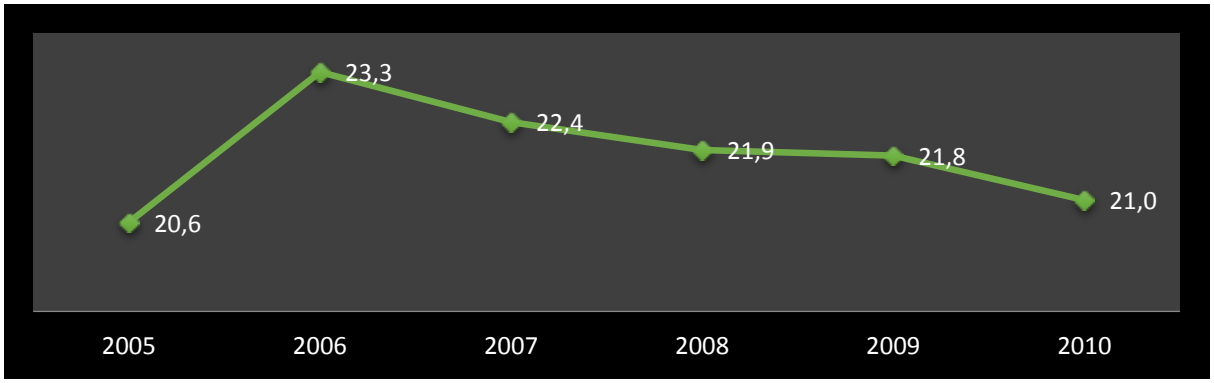
2 ANALÝZA UKAZOVATEĽOV DOSTUPNOSTI BÝVANIA

Doteraz sme sa zaoberali subjektívnymi ukazovateľmi dostupnosti bývania, v nasledujúcej časti prejdeme na objektívne ukazovatele. Ako zdroj nám poslúžia dáta na ročnej báze z Eurostatu. Sledovaným obdobím bude vzhľadom na dostupnosť údajov obdobie rokov 2005 – 2010.

2.1 Podiel nákladov na bývanie k disponibilnému dôchodku

Jeden z najzaujímavejších ukazovateľov dostupnosti bývania na úrovni Eurozóny, ktorý dáva do pomeru výdavky na bývanie (po odrátaní príspevkov na bývanie) a príjmy domácností je podiel nákladov na bývanie k disponibilnému dôchodku.

Graf 1: Podiel nákladov na bývanie k disponibilnému dôchodku EU17

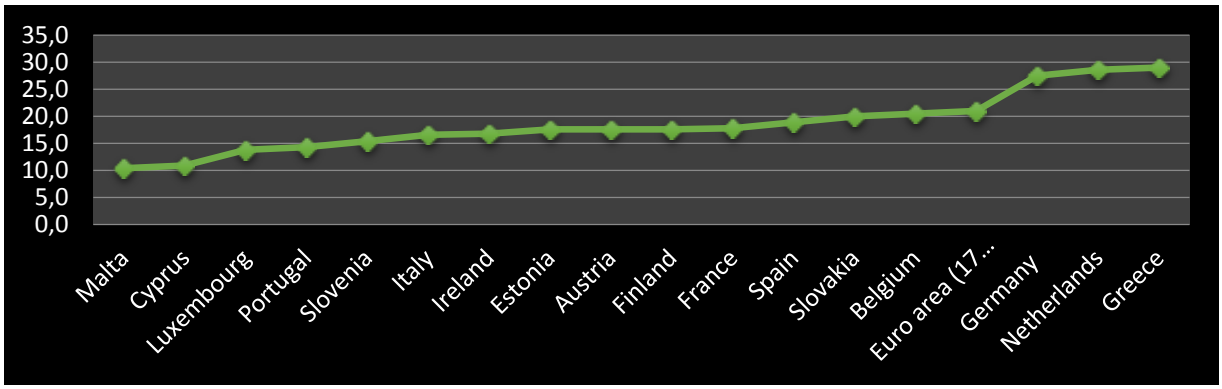


Zdroj: vlastné spracovanie na základe SILC [ilc_mded01]

Ako môžeme vidieť z grafu 1 súhrnná dostupnosť bývania krajín Eurozóny má pozitívny trend, teda náklady na bývanie tvoria od roku 2006 stále menší podiel z disponibilného dôchodku obyvateľstva.

Rast dostupnosti bývania však podľa Richtárika a Krčmára [5] automaticky nevedie k oživeniu trhu nehnuteľností a trhu úverov na bývanie. Dôvodom môže byť pretrvávajúca neistota domácností v dôsledku finančnej krízy alebo odloženie investície do bývania v očakávaní ďalšieho rastu jeho dostupnosti. Vplyv bánk na dostupnosť bývania nie je zanedbateľná, najmä prostredníctvom zmien LTV alebo predlžovaním splatnosti úverov. Avšak pri hraničných hodnotách daných parametrov sa riziko straty zvyšuje, ako na strane banky, tak aj na strane klienta.

Graf 2: Podiel nákladov na bývanie k disponibilnému dôchodku /data za rok 2010/

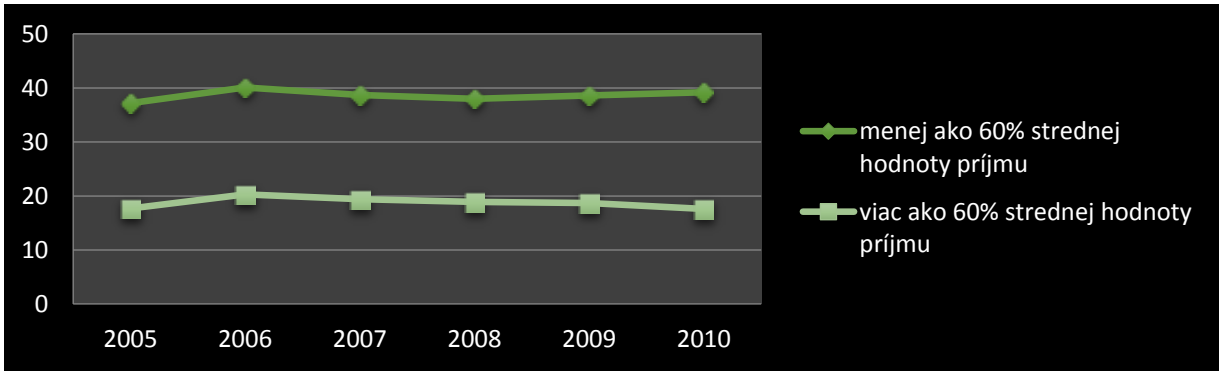


Zdroj: vlastné spracovanie na základe SILC [ilc_mded01]

Z grafu 2 možno vyčítať, že situácia v jednotlivých krajinách je odlišná. Identifikovať môžeme 3 skupiny krajín. Prvú skupinu tvoria krajiny s hodnotami nad priemerom Eurozóny, a to Nemecko, Holandsko a Grécko. Druhé zoskupenie tvoria krajiny s dostupnosťou približne na úrovni Eurozóny, a to Belgicko, Slovensko a Španielsko. Napokon v ostatných krajinách tvoriacich chvost grafu majú náklady na bývanie relatívne menší vplyv na príjmy domácností.

Zatiaľ čo priemerný pomer nákladov na bývanie k disponibilnému dôchodku dosahoval v roku 2010 úroveň 21%, pri pohľade na graf 3 sa táto hodnota dostáva až na 39,2% v prípade skupiny ľudí ohrozených chudobou, teda tých ktorých príjem nedosahuje ani 60% strednej hodnoty príjmu krajiny resp. zoskupenia. Zaujímavé je mierne roztváranie „nožníc“ grafu v roku 2010, z čoho možno usudzovať, že priepasť uvedených dvoch príjmových skupín sa zväčšuje.

Graf 3: Náklady na bývanie ako % disponibilného príjmu v príjmovom členení



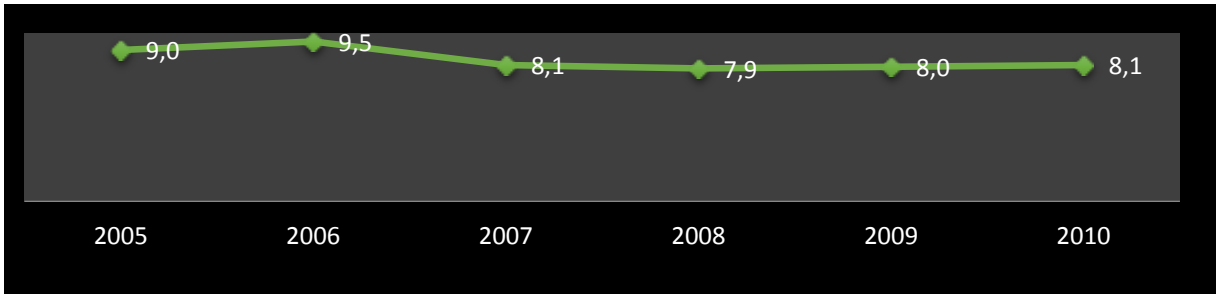
Zdroj: vlastné spracovanie na základe SILC [ilc_mded01]

Tento výsledok nie je prekvapujúci, nakoľko takmer všetky krajiny OECD aktuálne čelia problému rastúcej príjmovej nerovnosti populácie. Za faktory s podstatným vplyvom možno v uvedenom prípade považovať rastúcu nezamestnanosť najmä skupín mladých ľudí, ľudí bez kvalifikácie či migrantov ako aj úsporné opatrenia jednotlivých vlád.

2.2 Percento obyvateľstva s nákladmi na bývanie viac ako 40% disponibilného dôchodku

Až 8,1% obyvateľov v roku 2010 vynakladalo na bývanie viac ako 40% svojho príjmu, teda ich náklady na bývanie sú príliš vysoké v porovnaním s tým, čo si môžu reálne dovoliť.

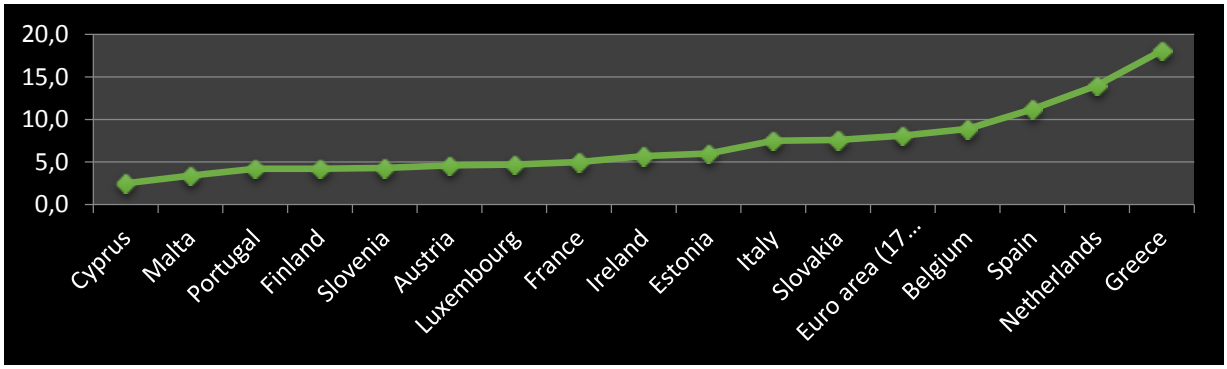
Graf 4: Percento obyvateľstva s nákladmi na bývanie viac ako 40% disponibilného dôchodku



Zdroj: vlastné spracovanie na základe SILC [ilc_mded01], pozn. neobsahuje údaje za Nemecko

Z grafu 5 vidno, že okrem Grécka a Holandska, ktoré boli aj v grafe 2 nad úrovňou hodnôt Eurozóny v negatívnom smere sa do nadpriemerných hodnôt v počte obyvateľov so zlou dostupnosťou bývania dostalo aj Španielsko a Belgicko.

Graf 5: Percento obyvateľstva s nákladmi na bývanie viac ako 40% disponibilného dôchodku v jednotlivých krajinách

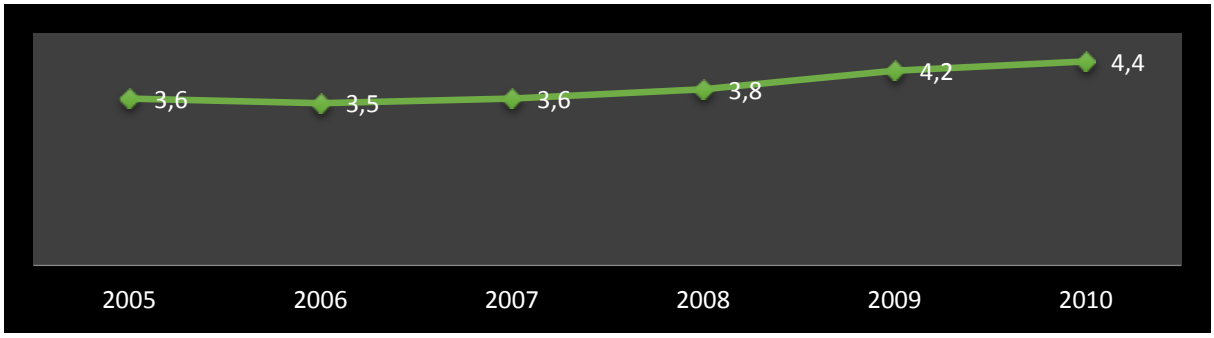


Zdroj: vlastné spracovanie na základe SILC [ilc_mded01], pozn. neobsahuje údaje za Nemecko

2.3 Aké črty vidno na trhoch aktuálne?

Až 26,1% obyvateľov financuje svoje bývanie prostredníctvom hypotéky. Samozrejme, že úvery sprístupňujú ľuďom bývanie no na druhej strane je to dlhodobý záväzok, ktorý 4,4% dlžníkov v roku 2010 nebolo schopných splácať. Ako naznačuje graf 6 tento ukazovateľ má rastúcu tendenciu.

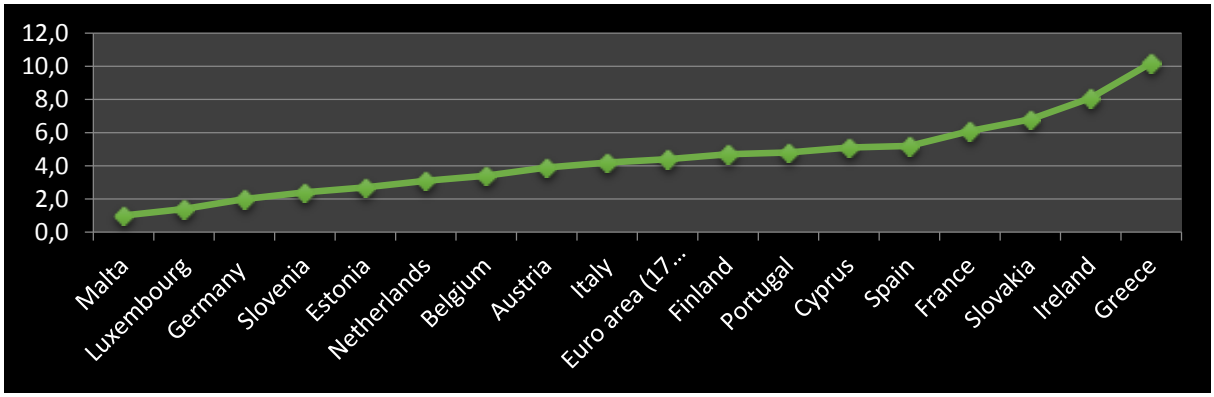
Graf 6: Percento populácie s dlhom na hypotéke alebo nájomnom



Zdroj: vlastné spracovanie na základe SILC [ilc_mdes06]

Pri pohľade na rozvrstvenie dlžníkov podľa krajín je najviac neplatičov v Grécku, Írsku a na Slovensku. V prípade Grécka možno hovoriť až o 100% horších výsledkoch v danom ukazovateli oproti priemeru Eurozóny.

Graf 7: Percento populácie s dlhom na hypotéke alebo nájomnom podľa krajín



Zdroj: vlastné spracovanie na základe SILC [ilc_mdes06]

3 SUMARIZÁCIA DÁT, ODPORÚČANIA

Priemerné náklady na bývanie v Eurozóne v roku 2010 predstavovali 21% disponibilných príjmov domácností. V prípade skupiny ľudí ohrozených chudobou sa tento pomer dostáva až na hodnotu 39,2%, pričom priepasť medzi dvoma príjmovými skupinami sa rozširuje. Celkovo až 8,1% európskych domácností minú mesačne viac ako 40% disponibilných príjmov na bývanie. Dostupnosť bývania v jednotlivých štátov je výrazne odlišná. Najhoršia situácia je je v Grécku a Holandsku. Alarmujúci je rastúci trend dlžníkov, ktorý môže do budúcna indikovať zhoršenie dostupnosti bývania v Eurozóne.

Zhrnutím údajov sme dospeli k potrebe zosumarizovať možné kroky, opatrenia, ktoré by pomohli zlepšiť dostupnosť bývania v krajinách, a tým aj vyššie uvedené ukazovatele. Podľa Inštitútu dostupnosti bývania existuje 6 základných princípov zlepšenia otázky bývania v krajine:

Tabuľka 1: Šesť princípov vytvorenia dostupného bývania

Faktor	Problém	Cieľ
1. Ponuka	Na trhu nie je dostatok nehnuteľností akéhokoľvek druhu, nehovoriac o cenovo dostupných bytoch, ktoré	Výstavba ďalších nehnuteľností.

	nebývajú prioritou trhu.	
2. Ozdravenie	Nehnuteľnosti už existujú, ale sú v dezolátnom stave, v nebezpečných lokalitách.	Obnova existujúcich nehnuteľností.
3. Odpojenie	Práca a bývanie sú od seba oddelené /vzdialenostne/.	Trvalá migrácia obyvateľov za prácou + výstavba nehnuteľností v lokalitách s potenciálnou prácou.
4. Cenová dostupnosť	Ponuka nehnuteľností existuje, no za ceny vysoko nad dostupnosť priemeru populácie danej lokality.	Podpora nájomných bytov alebo príspevkov na bývanie.
5. Prístup	Bývanie existuje, ale medzi vlastníkmi a nájomcami je niekoľko bariér, ako nedostatok bonity nájomcov alebo predsudky vlastníkov.	Zlepšiť plynulosť trhu a prelomiť bariéry medzi vlastníkmi a nájomcami.
6. Zmiernenie chudoby	Rodiny si nemôžu dovoliť ani tie najlacnejšie nájomné byty.	Zvýšiť ich platobnú schopnosť.

Zdroj: http://www.affordablehousinginstitute.org/reasons_to_create.php

ZÁVER

Napriek významným rozdielom ukazovateľov dostupnosti bývania v jednotlivých krajinách možno jednotne konštatovať, že výdavky súvisiace s bývaním absorbujú stále väčšiu časť finančných zdrojov domácností. Náklady na bývanie zaťažujú najmä ľudí ohrozených chudobou a to až vo výške 39,2% z ich príjmov. V súvislosti so stále doznievajúcou krízou sa nedostatok cenovo dostupných možností riešenia otázky bývania môže pretaviť do zhoršenia nerovnosti príjmových skupín. Existencia cenovo dostupného bývania je kľúčom pre odstránenie príjmových ako aj zamestnaneckých disparít. Napokon, cenovo dostupné bývania má vplyv a zlepšuje aj celkovú stabilitu realitného trhu, a teda aj celej ekonomiky krajiny. Podľa stanoviska Európskej komisie má podiel dostupného bývania negatívny vzťah voči makroekonomickej nerovnováhe, a teda napomáha k stabilizácii ekonomiky. Dostupnosť bývania teda nie je len problém sociálny, ale aj ekonomický a mala by mu byť venovaná patričná pozornosť nielen na štátnej úrovni, ale aj na úrovni Eurozóny ako celku. Jasnou výzvou súčasnosti je teda prehodnotenie a zlepšenie prístupu k dostupnosti bývania s cieľom udržania respektíve zvýšenia celkového hospodárskeho rastu.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Affordable Housing Institute. *Reasons to create affordable housing programs.* 2012. Dostupné na: http://www.affordablehousinginstitute.org/reasons_to_create.php [citované 13. októbra 2012]

[2] Eurostat. *EU statistics on income and living conditions* (EU-SILC)2010. Dostupné na: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/income_social_inclusion_living_conditions/data/database [citované 1. októbra 2012]

[3] National Association of Realtors. *Methodology for the Housing Affordability Index*.: 2010. Dostupné na: http://www.realtor.org/research/research/hameth [citované 13. októbra 2012]

[4] Pettini, A. *Housing affordability in the EU – Current situation and recent trends*. European social housing observatory. 2012. Dostupné na: http://www.iut.nu/Literature/2012/CECODHAS_HousingAffordability2012.pdf [citované 1. októbra 2012]

[5] Richtárik, Š., Krčmár, M. *Financovanie bývania prostredníctvom bankových úverov a jeho interpretácia*. In. Nehnuteľnosti a bývanie 02/2010. ISSN 1336 – 944X

[6] Tlačová správa. *Dostupnosť bývania opäť rástla.* Tatra banka. 2012. Dostupné na: http://www.tatrabanka.sk/tlacova-sprava/5049041/dostupnost-byvania-opat-rastla.html [citované 1. októbra 2012]

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Ing. Monika Kelemenová

Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemská cesta 1, 852 35 Bratislava

monika.kelemenova@euba.sk,

Školiteľ: prof. Ing. Eva Horvátová, PhD.

BANKOVÉ FINANCOVANIE MALÝCH A STREDNÝCH PODNIKOV

BANK FINANCING OF SMEs

Martin Kello
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Malé a stredné podniky predstavujú významný segment v ekonomike. Jedným z ich hlavných problémov je prístup k financovaniu ich potrieb. Malé a stredné podniky sú svojou veľkosťou relatívne vysoko zraniteľné. Nedostatočný prísun financovania znamená veľkú hrozbu pre fungovanie podniku. Táto otázka je ešte väčšmi pálčivá v krízovom období. Jednou z možností ako tieto podniky môžu financovať svoje aktivity je hľadať zdroje v bankách. Banky vždy predstavovali skôr prudentnejšieho partnera na poli financovania. Na druhej strane ide o financovanie relatívne lacné a prístupné.

JEL: G3

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: Malé a stredné podniky, financovanie, úver, investícia, bankovníctvo

ABSTRACT

Small and medium sized enterprises (SMEs) are headstones of market economy. Involvement of SMEs in terms of employment, production, value added, export and import is unambiguous. It is common that today SMEs are asked to take a considerable portion at business, production, employment even though at the research and development. SMEs are generating middle class, which is crucial in terms of macroeconomic demand. SMEs are very sensitive part of economy. When it comes to financing, SMEs suffers from lack of financial sources and are not an equivalent counterpart for banks and financial institutions. As we need to sustain growth and to face the crisis we are anticipated to bring funds and ways to support SMEs.

KEYWORDS: Small and medium sized Enterprise, Financing, Loan, Investment, Banking

BANKOVÉ FINANCOVANIE MALÝCH A STREDNÝCH PODNIKOV

ÚVOD

Malí a strední podnikatelia tvoria chrbtovú kosť väčšiny ekonomík sveta. Ide o podniky, ktoré sú často druhoradé, ba až treťoradé pokiaľ hovoríme o ich individuálnom začlenení v hierarchii ekonomických subjektov smerom k ich veľkosti, počtu zamestnancov, objemu produkcie, či dodávateľsko-odberateľských vzťahov. Ide však o podniky, ktoré predstavujú najväčšieho zamestnávateľa, majú obrovskú úlohu pri tvorbe pridanej hodnoty, či zisku, a zanedbateľná nie je ani ich funkcia exportérov a importérov. Možno teda konštatovať, že zabezpečujú fungovanie ekonomiky. Malé a stredné podniky (ďalej v texte „MSP“) vytvárajú strednú vrstvu obyvateľstva, ktorej postavenie je neodmysliteľné z hľadiska tvorby makroekonomického dopytu. Malé a stredné podniky sú nositeľmi výskumno-vývojových aktivít. Veľké korporácie zvyšujú svoje požiadavky, ktoré často mieria do oblasti výskumu, vývoja a inovácií. Stále podstatnejšia časť výskumu a vývoja prechádza na menšie vývojové tímy v MSP. Všetky funkcie a požiadavky kladené na MSP vytvárajú tlak získanie dostatku financií pre ich aktivity, rozvoj, zefektívňovanie i tvorbu pracovných miest.

1. VYMEDZENIE MALÝCH A STREDNÝCH PODNIKOV

O význame malých a stredných podnikov sa začalo na Slovensku viacej uvažovať po roku 1990 v súvislosti s privatizáciou a transformáciou ekonomiky. Ich prudký rozvoj podmienili viaceré skutočnosti:

- postupný rozpad veľkých štátnych podnikov v procese prvej vlny veľkej privatizácie;
- návrat majetku občanom v rámci reštitúcií;
- liberalizácia obchodných vzťahov.

Delenie MSP je v praxi upravené odporúčaním Európskej komisie zo 6. mája 2003 a uplatňuje sa od 1. januára 2005 tak, ako je uvedené v Tabuľke 1.

Tabuľka 1: Kategorizácia malých a stredných podnikov

Kategórie podniku	Počet zamestnancov	Ročný obrat	Bilančná suma
Stredný podnik	< 250	≤ 50 mil. EUR	≤ 43 mil. EUR
Malý podnik	< 50	≤ 10 mil. EUR	≤ 10 mil. EUR
Mikro podnik	< 10	≤ 2 mil. EUR	≤ 2 mil. EUR

Zdroj: Commission recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises.

2. VÝZNAM MALÝCH A STREDNÝCH PODNIKOV

Malé a stredné podniky predstavujú veľmi dôležitú zložku nie len v rámci podnikateľského prostredia, ale i z pohľadu sociálno-spoločenského rozvoja a prostredia.

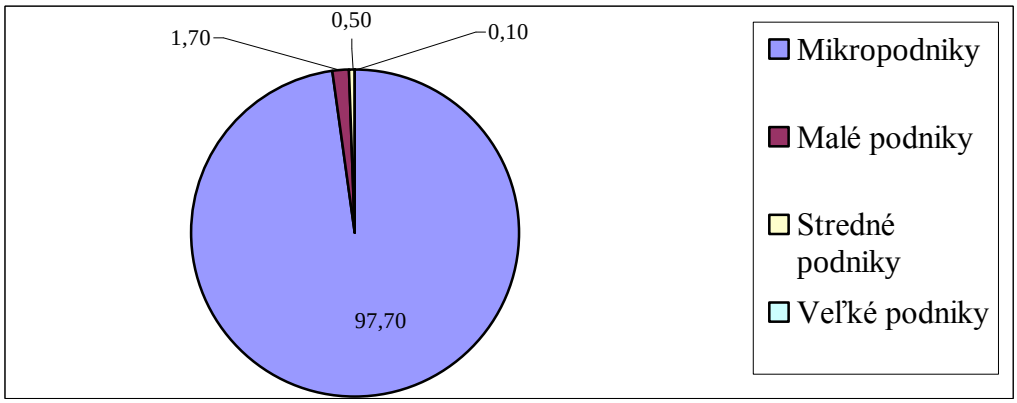
- MSP majú významný podiel na tvorbe pridanej hodnoty v podnikoch SR;
- MSP prispievajú k vytváraniu sociálnej klímy, k pracovnému, sociálnemu a spoločenskému uplatneniu rôznych skupín obyvateľstva;
- MSP oživujú historické centrá, ponúkajú v nich širokú škálu služieb;
- MSP prispievajú k udržaniu zdravého životného prostredia tým, že oživujú a/alebo udržiavajú kultúrne a remeselné tradície;
- MSP prispievajú k rozvrstveniu spoločnosti. Tým pomáhajú zabezpečiť priaznivé sociálno-psychologické ovzdušie;
- MSP dynamizujú trhový spoločenský poriadok. Vďaka MSP sa ekonomická a politická moc rozptyľuje medzi široké vrstvy obyvateľstva;
- MSP pomáhajú stabilizovať:
    - štruktúru hospodárskej činnosti;
    - sociálnu štruktúru spoločnosti;
    - politickú štruktúru.

V podmienkach Slovenskej republiky majú MSP isté nevýhody, ktoré vyplývajú z ich podstaty a zo špecifických podmienok. Ide najmä o:

- obmedzený prístup k finančným resp. úverovým zdrojom;
- vysoké odvodové zaťaženie;
- legislatíva;
- nefunkčný kapitálový trh.

MSP sú nezastupiteľné v ekonomickej štruktúre. Európske malé a stredné podniky predstavujú 99,8 % všetkých európskych podnikov, 67,1 % pracovných miest v súkromnom sektore, viac ako 80 % zamestnanosti v niektorých priemyselných odvetviach. V Slovenskej republike je evidentné ešte výraznejšie zastúpenie najmä mikropodnikov v ekonomike.

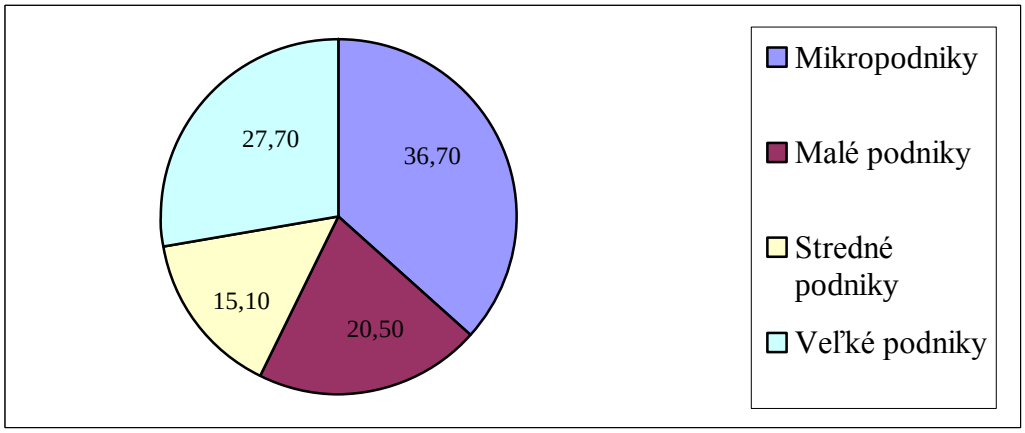
Graf 1: Štruktúra podnikov podľa ich veľkosti za rok 2010 v Slovenskej republike



Zdroj: Správa o stave malého a stredného podnikania v Slovenskej republike za rok 2010.

Dôležitý je podiel na zamestnanosti. Z Grafu 2 opäť vidno výrazné zastúpenie MSP.

Graf 2: Štruktúra podnikov podľa tvorby pracovných miest za rok 2010, Slovenská republika



Zdroj: Správa o stave malého a stredného podnikania v Slovenskej republike za rok 2010.

Prístup k vhodným finančným zdrojom je druhým najväčším problémom, ktorému čelia malé a stredné podniky EÚ. Investorov a banky odrádzajú súvisiace riziká. Podnikatelia zasa niekedy úplne nechápu obavy investorov a bánk, vďaka čomu je pre nich nájdenie finančnej podpory, ktorú potrebujú, ešte ťažšie.

3. PRODUKTY BANKOVÉHO FINANCOVANIA MALÝCH A STREDNÝCH PODNIKOV

Členenie MSP uvedené vyššie sa používa napríklad pre štatistické účely, resp. pre účely poskytovania štátnej pomoci a pod. Segmentácia podnikov zo strany bánk je nastavaná individuálne, tak, aby zohľadňovala potreby a orientáciu banky, ale i kvalitu a efektivitu obsluhy, ktorú vie banka ponúknuť. V prístupe bánk sa stretávame so segmentovaním nie len podľa veľkosti, ale i podľa mnohých ďalších kategórií, ako napríklad:

- oblasť pôsobenia (poľnohospodárstvo, energetika, a pod.);
- typ vlastníctva (municipálny sektor, spoločenstvá vlastníkov bytov, a pod.)
- životný cyklus podniku (prevádzka, investícia, projekt, fúzia a pod.)
- a ďalšie.

Vzhľadom k týmto aspektom banky pristupujú k financovaniu ako uvádzajú nasledovné kapitoly.

3.1. Financovanie prevádzky

Tento druh sa viaže k financovaniu prevádzkových potrieb. Ide najmä o preklenutie časového nesúladu v cash-flow podniku, ktorý vzniká najmä nákupom zásob a materiálu, premenou produkcie na pohľadávky, sezónnosťou v produkcii, alebo odbyte. K zachovaniu resp. k nárastu produkcie podnik potrebuje dodatočné finančné zdroje. Banky poskytujú niekoľko druhov prevádzkových úverových produktov:

- kontokorentný úver (možnosť prečerpania na bežnom účte);
  - s fixným rámcom;
  - s variabilným rámcom;
- revolvingový úver (možnosť opakovane čerpať rámec na vopred dohodnutý účel);
- fixná tranža;
- krátkodobý splátkový úver (možnosť jednorázovo čerpať na vopred dohodnutý účel).

Banky samozrejme zo svojej povahy, avšak najmä pod vplyvom regulácie a dodržiavania podmienok obozretného poskytovania úverov nevyhnutne požadujú pri poskytovaní financovania určité formy zabezpečenia. Podstata zabezpečenia je väčšinou tvorená:

- aktívami dlžníka
- aktívami ručiteľov
- personálnym ručením
- ručením tretej strany
- a ďalšími.

K podstate zabezpečenia pri prevádzkových úveroch spravidla patria práve financované aktíva, čiže pohľadávky, zásoby a podobne v kombinácii s osobným ručením. Okrem vyššie uvedených produktov zvyknú banky pokrývať potrebu prevádzkového financovania podnikov aj ďalšími formami ako napríklad:

- faktoring;
- odkupovanie pohľadávok;
- kombináciou niektorých z uvedených produktov.

3.2. Financovanie investícií

Ide o strednodobé, až dlhodobé formy úverovania, zamerané najmä na rast podnikov obstaraním investičného majetku. Podstatou sú najmä investície do prevádzkových priestorov, technológie, rekonštrukcie a modernizácie existujúceho majetku. Keďže hovoríme o niekoľko rokov trvajúcich úveroch, banka si ošetruje veľkosť prevzatého rizika i z pohľadu splatnosti. Do úvahy prichádzajú rôzne časové štruktúry, ako napríklad:

- rovnomerná splátka;
- nerovnomerná splátka;
- balónová splátka;
- bullet splátka;
- prípadne ďalšie.

Predmetom zabezpečenia úveru je v prvom rade financované aktívum, prípadne v kombinácii s ďalším zabezpečením. Jednou z možností investičného financovania je tiež leasing, ktorý poskytuje financie na báze sekundárneho trhu (trhu financovaných aktív). Najčastejšími predmetmi leasingu sú automobily, technológie, ale napríklad i nehnuteľnosti. Hovoríme o dvoch základných typoch leasingu:

- finančný leasing (právnym vlastníkom investície je leasingová spoločnosť, ekonomickým vlastníkom je podnik – nájomca);
- operatívny leasing (právnym i ekonomickým vlastníkom leasingová spoločnosť).

Jedným z hlavných znakov leasingu je účtovný presun investícií do prevádzky formou dlhodobého nájmu.

3.3. Financovanie obchodu

Ide o špecifický druh financovania kontraktov a záväzkov firiem, resp. pohľadávok vyplývajúcich z nich. Často je využívaný pre účely cezhraničného financovania. Ide najmä o:

- odkup pohľadávok;
- faktoring;
- forfaiting;
- predexportné financovanie;
- exportný úver;
- a iné.

Pri financovaní obchodu sa ako zabezpečovacie aktívum využívajú najmä kontrakty a pohľadávky z nich plynúce. Je možné využiť i doplnkové krytie, napr. poistenie úveru.

3.4. Projektové financovanie

Špecifický druh úverovania, zameraný na konkrétny projekt. Na rozdiel od predošlých sa opera najmä o úspešné zvládnutie financovaného projektu. Splácanie úveru je na mieru ušité na potreby a výkon projektu. Ako zabezpečenie slúži celý projekt (aktíva projektu), spravidla v kombinácii s ďalším zabezpečením. Hovoríme o:

- projektovom financovaní;
- financovaní komerčných nehnuteľností;
- financovaní spojenia, či prevzatia spoločnosti;
- prípadne ďalších.

V týchto prípadoch často ide o kombináciu viacerých typov úverov, prípadne o zložitejšie štruktúry úverov (napr. mezanínový úver, leverage financovanie a pod.).

Pre úplnosť uvádzam aj niektoré špeciálne druhy financovania podnikov.

3.5. Špeciálne druhy financovania podľa formy

- kreditná karta (obmedzený limit, slúži najmä na drobné nákupy);
- financovanie z externých bankových zdrojov (podporné programy slovenských i zahraničných inštitúcií, napr. SZRB, štrukturálne fondy EÚ, EBRD, CEB, EIB);
- Emisie cenných papierov.

3.6. Špeciálne druhy financovania podľa predmetu

Ide o špeciálne druhy úverov, určené pre jednotlivé segmenty podnikov. Ako príklad možno uviesť:

- financovanie poľnohospodárskych podnikov (nákup pôdy, skladiskové a tovarové záložné listy, preklenovacie úvery k podpore z Poľnohospodárskej platobnej agentúry);
- financovanie potrieb vlastníkov bytov (spoločenstvá vlastníkov bytov, správcovské bytové spoločnosti);
- financovanie potrieb municipálneho sektora (financovanie a kofinancovanie investičných aktivít miest a obcí, rozpočtové financovanie prevádzky);
- a iné.

3.7. Najčastejšie dôvody zlyhania MSP

Podnikanie samozrejme prináša riziká. Mnohé z nich sa stávajú významnejšími v čase krízy. Pri financovaní podnikov musia banky prihliadať na existujúce i potenciálne riziká, ktoré podnikom hrozia berúc do úvahy subjektívnu i objektívnu stránku veci. Táto skutočnosť je aktuálne umocňovaná stále pretrvávajúcou krízou. Mnohé z rizík sa tak prejavia ešte vypuklejšie. Zaujímavé je pozrieť sa na „chybné“ správanie podnikov. Najčastejšie a najkritickejšie dôvody, pre ktoré zlyhali MSP pri splácaní svojich úverov sú:

- silná závislosť (koncentrácia) na jednom odberateľovi;
- silná závislosť (koncentrácia) na jednom dodávateľovi;
- nepružná regulácia fixných nákladov;
- nadmerné investičné aktivity;
- dlhý prevádzkový cyklus;
- slabá znalosť trhového prostredia.

ZÁVER

MSP predstavujú silného zástupcu zamestnancov i producentov. Ich spolupráca sa čoraz viac stáva nevyhnutnosťou. Hospodárska kríza poukázala na to, že podniky sú prepojené na celom svete, jednak priamo, jednak nepriamo prostredníctvom trhu a bankového sektora. MSP predstavujú viac ako 99% počtu podnikov a pokrývajú takmer ¾ zamestnaneckých miest. Zistili sme, že bankový sektor na Slovensku je dostatočne kvalitatívne i kvantitatívne pripravený financovať potreby MSP. Úrovňou a prostredím sa veľmi blíži štandardom pôvodných členov EÚ. Tento stav sa dosiahol i tým, že dnešné slovenské banky v mnohom čerpali od svojich zahraničných matiek zo západnej Európy.
„Mikro, malé a stredné podniky (MSP) sú motorom európskej ekonomiky. Predstavujú základný zdroj práce, sú nositeľom podnikateľského ducha a inovácií v EÚ a sú tak rozhodujúce pre zlepšenie konkurencieschopnosti a zamestnanosti. Nová definícia MSP, ktorá vstúpila do platnosti 1. januára 2005, predstavuje hlavný krok smerom k zlepšeniu podnikateľského prostredia pre MSP a smeruje k pozdvihnutiu podnikania, investovania a rastu. Táto definícia je vytvorená po širokej konzultácii s množstvom angažovaných účastníkov a potvrdzuje, že načúvanie voči MSP je kľúčovou činnosťou pri úspešnej implementácii Lisabonských cieľov.“ Günter Verheugen, člen Európskej komisie zodpovedný za podnikanie a priemysel.

Napriek viacerým bariéram by mali byť MSP zárukou rastu a rozvoja slovenskej ekonomiky. Je namieste zamerať sa na neustále zlepšovanie ich podmienok a podporovať aktivity vyvíjané EÚ smerujúce k posilneniu postavenia MSP. Jedným z nich je napríklad i Small Business Act.

„Nastal čas, aby sme potreby MSP raz a navždy postavili do popredia politiky EÚ. Iniciatíva „Small Business Act“ pre Európu sa plnou váhou Európy stavia za MSP – zapája všetky zdroje Európy na pomoc malým podnikom v ich každodennej činnosti a na otvorenie cesty pre

tých, ktorí chcú vytvoriť viac pracovných miest a chcú rásť v Európe i za jej hranicami.“ Günter Verheugen, podpredseda Európskej komisie zodpovedný za podnikanie a priemysel.

POUŽITÁ LITERATÚRA

Knižné publikácie

[1] Sobeková Majková, M. *Ako financovať malé a stredné podniky*. Bratislava: Iura Edition, spol. s r.o., 2011. ISBN 978-80-8078-413-3

[2] Šúbertová, E. a kolektív. *Podnikanie v malých a stredných podnikoch*. Bratislava: Kartprint. 2011. ISBN 978-80-88870-95-1

[3] Šúbertová, E. a kolektív. *Podnikanie v malých a stredných podnikoch pre manažérov*. Bratislava: Ekonóm. 2009. ISBN 978-80-225-2869-6

Internetové reťazce

[4] Official Journal of the European Union. *Commission recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises*.: 2003. Dostupné na: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:124:0036:0041:EN:PDF

[5] Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania. *Správa o stave malého a stredného podnikania v Slovenskej republike za rok 2010*.: 2010. Dostupné na: http://www.nadsme.sk/files/Stav_MSP_2010-fin.pdf

[6] Európska komisia, *Správa o výsledkoch otvorenej konzultácie o iniciatíve „Small Business Act“ pre Európu*.: 2008 Dostupné na: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0394:FIN:EN:PDF

[7] VÚB banka, a. s., *Úvery a financovanie*.: 2012. Dostupné na: http://www.vub.sk/pre-firmy/uvery-financovanie/

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Martin, Kello, Ing., CAPM

mkello@vub.sk

Školiteľ: Dr. h. c. Prof. Ing. Miroslav Grznár, DrSc.

PERCEPTION OF UNFAIR BUSINESS PRACTICES BY FUTURE ENTREPRENEURS IN SLOVAKIA

Michaela Kinčáková
Linda Síbertová
University of Economics in Bratislava

ABSTRACT

The main aim of this paper is to scrutinize perceptions of unfair business practices by future entrepreneurs and compare them with surveys and researches from current business environment. Are we even able to detect the fraudulent practices when we are facing some? The first step is to decide which business practices are consistent with high morals, which are justifiable and which are reprehensible. The problem is that every human being has different values and moral principles and so a very different perception (tolerance) of fraud. Nowadays, during the period of economic uncertainty and economic downturns, fraudulent activity generally tends to rise. Results of our survey indicate that there remains a widespread tolerance of unethical behaviour and missing moral consistency in attitudes even among young people, inexperienced in business practices. Their tolerance and attitudes will be transferred into actions in the very next future and business environment might face even bigger challenges than today.

JEL: M14, M29

KEYWORDS: business environment, fraud, corruption, perception, moral attitudes

PERCEPTION OF UNFAIR BUSINESS PRACTICES BY FUTURE ENTREPRENEURS

INTRODUCTION

Nowadays, during the period of economic uncertainty and economic downturns, fraudulent activity generally tends to rise. Proliferating publicized corruption affairs and other fraudulent activities indicate that the occurrence of unfair business practices at all the levels of our society exceeded even imaginable limits. The Association of Certified Fraud Examiners estimated in its Report to the Nation on Occupational Fraud and Abuse that organizations lose 5 % of annual revenues to occupational fraud. [1] *"Economic crime continues to be a serious issue affecting organisations worldwide, across CEE and also in Slovakia. 21 % of organisations in Slovakia experienced one or more economic crimes in the past twelve months."* [6]

"If we do not see frauds, it does not mean that they do not exist. Although we have suffered no damage, it does not mean that we are not threatened with any." [3] Are we even able to detect the fraudulent practices when we are facing some? The first step is to decide which business practices are consistent with high morals, which are justifiable and which are reprehensible. The problem is that every human being has different values and moral principles and so a very different perception (tolerance) of unfair business practices. The main aim of this paper is to scrutinize perceptions of fraudulent activities by future entrepreneurs and compare them with surveys and researches from current business environment.

Our survey was conducted by questionnaire survey among students of the University of Economics in Bratislava at the age of 22 to 26 years old, who stated their intentions to be entrepreneurs in their future. In our sample were 53 women and 21 men, from all self-governing regions in Slovakia. There were 45 future entrepreneurs from urban areas and 29 from rural areas.

1 PROBLEMS AND THREATS OF THE SLOVAK BUSINESS ENVIROMENT

There are many institutions which are monitoring and evaluating business environment in Slovakia. [8] For example, the international institutions as the World Economic Forum by Global Competitiveness Index – GCI [11] and the World Bank [10] in its annual report "Doing Business" [10]. On the other hand, there are also Slovak institutions

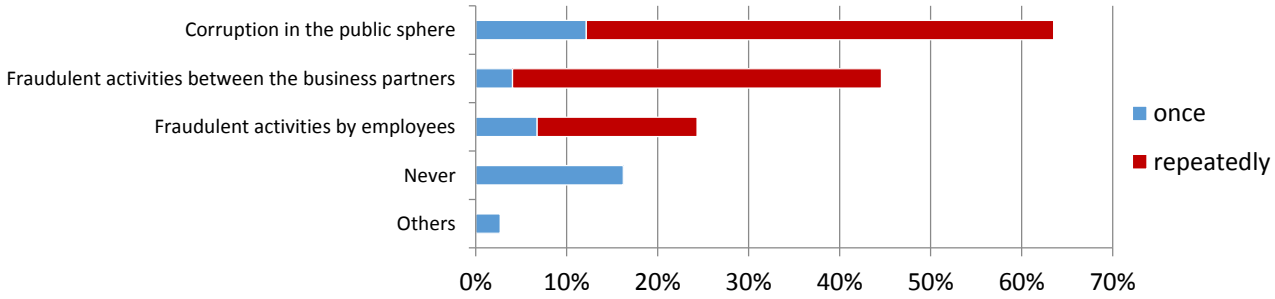
such as the Slovak Business Alliance [7] with Index of business environment or the National Agency for Development of Small and Medium Enterprises [4], which are monitoring our business environment. Among these institutions there are also companies and entities that monitor and analyze fraudulent business practices, their occurrence and impacts on the organizations such as PricewaterhouseCoopers, Ernst & Young and Association of Certified Fraud Investigators. Each of these institutions uses different procedures and assessment methodologies, thus they are providing a relatively wide range of views on the development and status of the business environment and its individual components.

All the mentioned evaluations of the business environment in Slovakia, agreed on the worsening of the business environment in Slovakia in the last year. This development has resulted from a number of factors such as the fall of the government, the continuing low law enforcement, corruption and cronyism, distrust to politicians, but also businessmen and citizens worry about the management of public finances and government support.

Speaking about factors such as corruption, cronyism and economic crime, we can even talk about unfair or fraudulent practices, whether in public or corporate sector.

Based on these statistics and reports, we wanted to find out whether also future entrepreneurs have the same perception of the fraudulent activities in Slovakia, so we asked them on their own experiences, or experiences of their closest relatives with corruption in the public sphere, fraudulent activities by employees, between business partners and others.

Graph 1: Experiences with fraudulent activities



Source: Own research.

More than 63 % of respondents have experience with corruption in the public sphere and almost 45 % of our respondents or their closest relatives have personal experience with fraudulent activities from their business partners. Those results are very serious especially

when we take a look at the age of our respondents, where we assumed younger people to be less experienced in such activities.

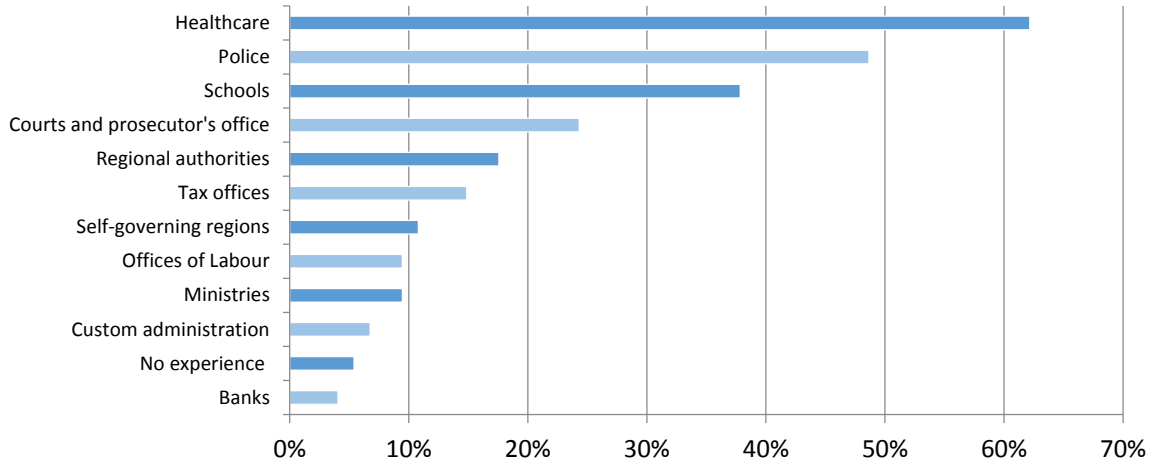
2 UNFAIR BUSINESS PRACTICES IN PUBLIC SPHERE

Results of our survey are similar to those of above mentioned institutions, which consider corruption for one of the most problematic component of the business environment in the Slovakia. Corruption is social phenomenon perceived as one of the biggest threats for the stability of democratic state, trade economy, social and economic progression. Even significant is this phenomenon, when we asked respondents for their experiences with fraudulent activities in the public sphere. More than 70 % of potential entrepreneurs have some experience with the corruption, more than 27 % of respondents have experience with tax evasion and 22 % answered that they have experiences with fraudulent activities within the EU funding. Only 18 % of respondents have no experience with fraudulent activities in the public sphere.

In January 2012, the latest survey of Transparency International Slovakia (TIS) "Perception of the corruption in Slovakia" was published. According to this survey, the most corrupted sector of public sphere in Slovakia is considered Healthcare. According to more than half of respondents (61%), there is bribery widespread in Healthcare. Comparing to 2009, the perceived rate of corruption increased in the courts and prosecutors' offices, which were worse than ministries in 2011. Half of the respondents considered the widespread bribery in the courts and the prosecutor's office (52%) and ministries (51%). They are followed by Police (43%), Private companies (37%), Regional Authorities (31%), etc. Conversely, at the end of the ranking are Banks (15%), Offices of Labour (18%) and Trade Offices (18%). [9]

In our survey we asked the same question to our respondents, who were potential entrepreneurs. The results of their answers are in the following graph.

Graph 2: Experiences with corruption in the sectors of the public sphere



Source: Own research.

Similarly to the TIS survey also our respondents consider Healthcare for the most corrupted sector of the public sphere. More than 64 % of potential entrepreneurs have experiences with corruption in this sector. The second most corrupted sector is according to our research Police, with more than 48 % of answers. At the third place are Schools with almost 38 %. Here we can see the difference with TIS survey which ranked Schools at tenth position. This difference results from the fact that our respondents are still students, so they have more information and experiences in this sector than in others. Other sectors are ranked in similar position as in the TIS survey. Only 5 % of all respondents stated, that they have no experience with corruption in any of the mentioned public sphere sectors.

This fact is very interesting, especially when we compare this statement with statement from the question mentioned above in Graph 1, where 16 % of the respondents answered that they and their relatives have no experience with any fraudulent activity. We asked those types of questions because we wanted to verify whether our respondents are honest. By lowering the numbers of those who have never experience the corruption as one of the fraudulent activities in public sectors from 16 % to 5 % we have find out that our respondents weren't absolutely honest with their answers even the questionnaire was anonymous.

Speaking about public sphere we wanted to know the opinion of future entrepreneurs on the detection of fraudulent activities in the public sector. There is no one who thinks it's easy and it's done often. On the other hand 31 % things it is easy, but it's not done on regular basis. For 51 % detection of fraudulent activities in the public sphere is complicated and 18 % stated that they cannot judge it.

3 UNFAIR BUSINESS PRACTICES IN CORPORATE SPHERE

According to the Global Economic Crime Survey 2011 asset misappropriation continues to be reported by the most respondents in Slovakia (94 %), CEE (69 %) and globally (72 %). When compared to the results of the 2009 survey, asset misappropriation has significantly increased by 49 % points to 94 %, whereas accounting fraud has dropped from 45 % to 6 %. [6] The most frequent fraudulent activities in the Czech Republic are asset misappropriation, bribery, conflict of interests and tender systems manipulation. These unfair business practices are in Slovakia supplemented by misstatement in financial reporting. [3]

3.1 When bribery can save a business from collapse

"More than a quarter of respondents (28 %) told us that it is common practice in their sector to use bribes to win contracts. Only half of those we interviewed say that bribery and corruption is not widespread in their sector." [2]

Almost 33 % of future entrepreneurs we asked would use bribes to win contracts, because they think that if they would not use this opportunity, competitors would. Surprisingly similar amount of our respondents (34 %) would use bribes only in order to save their business from collapse. Bribes in any kind of situation prefer 11 % of respondents, while 12 % would strictly refuse even at the risk of collapse.

These results are similar to findings of to the Global Economic Crime Survey. *"While we might expect some people to be prepared to go to any lengths to save their business from failure, this same view of "acceptable" behaviour persists even when business survival is not at stake."*[6]

3.2 Strong rejection to misstate financial statements

When compared results of the 2011 to the results of the 2009 survey of PWC, accounting fraud has dropped from 45 % to 6 %. *"The decrease in accounting fraud in Slovakia is in line with global development, as since 2009 this type of economic crime has fallen globally by 14 % points and has returned to the levels experienced in 2005."* [6]

In our survey, future entrepreneurs were asked question: *"If your wage would depend on fulfilling financial targets, would you misstate financial statements?"* 46 % expressed strong rejection, because it is against their morals. 34 % would not misstate financial statements due to the fear of exposure. Only less than 3 % would definitely cook the books,

under the condition that also others are misstating would cook the books almost 7 % of respondents. 11 % was not able to decide what to do.

Possible reason might be the fear of the supervision and regulators embodied in state institutions such as tax offices. So we can deduct that only effective way how to eliminate manipulation of financial statements is to generate respect via sufficient control mechanism.

3.3 Asset misappropriation on the rise

"One of the facts that stands out is that asset misappropriation has not only been the most common type of economic crime, it has also shown an increase over the years; globally a rise of 20 % since 2003." [6] Increasing number of asset misappropriation reflect surveys by PWC, Ernst & Young and also Lalka and Paule. More than 44 % of frauds in 2011 in Slovakia were asset misappropriations such as cash theft or ineligible expenses. [3]

In order to analyze the perception of ineligible expenses by future entrepreneurs, we asked them if they would reimburse personal expenses, which are not related to their profession, on company´s account. 29 % of respondents expressed definitely positive attitude toward this unfair practice because they think that everyone does it. On the contrary, 26 % would not do it due to high morals. 12 % would not do it due to the fear of exposure. Surprisingly, almost 32 % were unable to issue an opinion.

Our results might be explained by simple rule: 25 % of people will never commit a fraud, 25 % of people will always take the chance and 50 % will decide according to the current situation (indecisive and fearful ones). As a result of this notion, we should focus on the last group and apply controls and supervision.

3.4 How are fraud allegations perceived

Almost half of the European Fraud Survey 2011 respondents would be unwilling to work for a company involved in a major bribery or corruption case. A further 35 % would need reassurance about the extent of action being taking to address the problem before they would accept employment. [2]

In order to acquire the perception of fraud allegations among employees, we asked future entrepreneurs whether they would hire a qualified employee when rumour has it that he/she has committed fraud and you cannot confirm this information. Unexpectedly, we did not obtain sharply defined results. 28 % of respondents would not hire that employee, because it would not look good among other employees. This indicates that young people realize the peer pressure and importance of building corporate ethics with zero tolerance toward

fraudulent practices. On the other hand, there is almost no difference between number of respondents who would automatically offer the second chance and hire that employee (24 %) and those who would not because they believe that there is true in every rumour (25 %).

Ernst & Young survey also highlighted significant repercussions for relationships outside the organization. *"Over half of our respondents would be unwilling to buy products and services from a company involved in a major bribery and corruption case. In addition to the greater economic pressures arising from the consequent loss of business, companies charged with fraud or corruption will also need to engage in costly public relations exercises to reassure their remaining customers."* [2]

28 % of our respondents would not quit the long-term cooperation with business partner accused of fraud in media. Crucial information supporting their attitude was that the partner has not been convicted at trial yet. 20% would quit the cooperation in order to avoid being drowned into the scandal. 18 % of our future entrepreneurs were afraid of becoming a victim and would quit the cooperation due to the self protection.

3.5 Fraud detection and its obstacles

The fewer fraud risk assessments organisations carry out, the less fraud they are likely to detect. *"More than three-quarters of those organisations that said they do not perform any assessments reported less than ten incidents of fraud. These figures, then, confirm the dictum of "seek and you shall find". It is troubling, that 70 % of Slovak respondents not performing fraud risk assessments do not know what a fraud risk assessment involves or why it was not being performed. Interestingly, cost was listed as a reason in only 7 % of responses."* [6] This result is closely related to our finding, that the majority of future entrepreneurs (64 %) considers fraud detection in private sphere as easy but not common. We find confusing, that 16 % perceives fraud investigation as easy and common, while 17 % perceives fraud investigation as complex and difficult to prove.

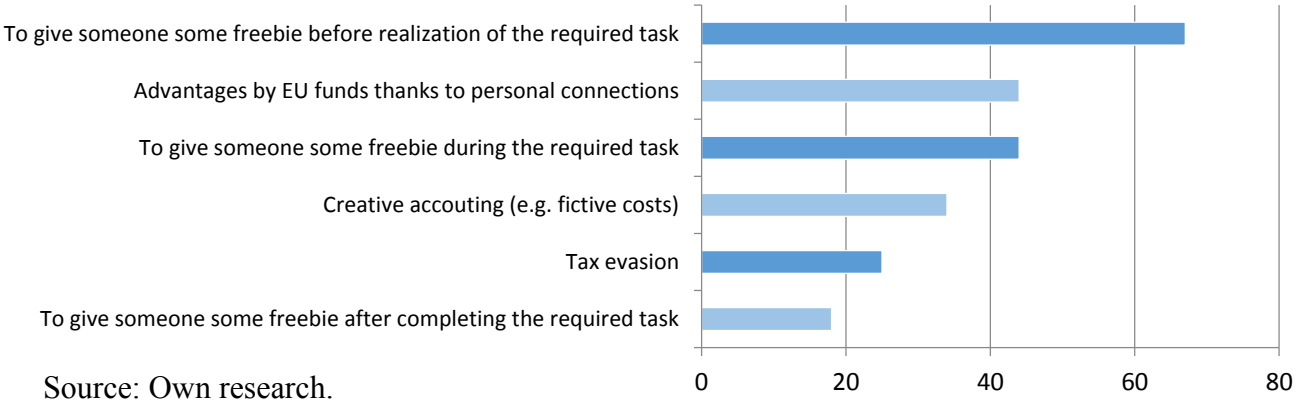
In addition our survey, together with others revealed integrity problems inside organizations. Most significantly, board-level and management employees are just as likely as other staff to view unfair business practices as justifiable. *"About a fifth of managers still say that they are justified in offering cash payments, gifts or entertainment if it will help to win business, with some even prepared to misstate the company's financial performance. This is truly disturbing coming from management. Only half of the managers we asked would reject taking any of these actions to help the business survive or grow."* [2]

Ignorance of negative phenomena as well as unpreparedness and inability to respond to the oncoming situation can lead to acute disease break out – the crises. [5] In order to stabilize corporate performance we need to diagnose these weaknesses and determine a suitable therapy to reduce them.

CONCLUSION

When speaking about corruption and fraudulent activities either in business or public sphere, there is also important to mention, that not everyone perceives the demonstration of the same activity as corruption. That is why we asked our respondents to state which of the activities they consider for corruption or fraudulent activity. According to answers in Graph 3, almost 68 % of the respondents consider giving someone some freebie before the realization of the asking task for the corruption. Also advantages thanks to personal connection and giving someone some freebie during the asking task are corruption or fraudulent activity for 44 %. But on the other hand when speaking about freebies to the person responsible for doing asking activity for us after its completion, is corruption only for 18 % of future entrepreneurs.

Graph 3: Perception of corruption and fraudulent activities



Source: Own research.

We have also asked our respondents, which levels of freebies are in their opinion unacceptable in the business or public sphere dealings. We have also divided answers to three categories: cash (levels less than 50 €, less than 1000 €, more than 1000 €), gifts (mobile phone, computer, and holiday) and little presents (flowers, sweets, alcohol). Only 7 % of the respondents answered that every freebie is unacceptable. More than 18 % said it is unacceptable for any level of cash. 38 % consider giving someone less than 50 € for acceptable and on the other hand 28 % of our respondents thinks that we are not speaking

about corruption until we give someone more than 1 000 €. For 42 % of respondents it is not acceptable to give someone any of the mentioned gifts, but speaking about little presents there is only 10 % of respondents who answered that some of the mentioned presents are not acceptable for them.

Survey revealed that people tend to be honest only when questions are general, while if they are addressed concretely they have problems to issue the opinion. This feature is typical for Slovaks also according to survey conducted by Lalka and Paule. [3] Results indicate that there remains a widespread tolerance of unethical behaviour and missing moral consistency in attitudes even among young people, inexperienced in business practices. It leads into the assumption that this tolerance and attitudes will be transferred into actions in the very next future. We see the main reason in fraud perception tendencies in the Slovak society inappropriately supported by media.

Based on our findings, optimistic forecasts of the Slovak business environments are inappropriate. On the contrary, business environment might face even bigger challenges than today.

REFERENCES

[1] Association of Certified Fraud Examiners. *The 2010 Report To The Nations On Occupational Fraud And Abuse:* 2010. Available at: http://www.acfe.com/uploadedFiles/ACFE_Website/Content/documents/rttn-2010.pdf [accessed October 16th 2012]

[2] Ernst & Young. *European Fraud Survey 2011*: 2011. Available at: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/European_fraud_survey_2011/$FILE/EY%20EUROPEAN%20FRAUD%20SURVEY%202011%20FINAL%20PDF%20050611.pdf [accessed October 14th 2012]

[3] Lalka, J. – Paule, I. Pr*ieskum o výskyte podvodov v organizáciích v Českej republike a na Slovensku za rok 2011*: 2010. Available at: http://www.tpa-horwath.sk/wp-content/uploads/2011/01/Survey-trh-sprava-v06-final-draft.pdf [accessed October 13th 2012]

[4] National Agency for Development of Small and Medium Enterprises. *Správa o stave malého a stredného podnikania v Slovenskej republike 2010*: 2011. Available at: http://nadsme.sk/files/Stav_MSP_2010-fin.pdf [accessed October 13th 2012]

[5] Neumannová, A. et al. *Podniková diagnostika*. Bratislava: Iura Edition, 2012. ISBN 978-80-8078-464-5.

[6] PricewaterhouseCoopers. *Global Economic Crime Survey 2011:* 2012. Available at: http://www.pwc.com/en_GX/gx/economic-crime-survey/assets/GECS_GLOBAL_REPORT.pdf [accessed October 16th 2012]

[7] Slovak Business Alliance. 2012. *Index podnikateľského prostredia*: 2012. Available at: http://www.alianciapas.sk/menu_pravidelne_indexipp.htm [accessed October 10th 2012]

[8] Šúbertová, E. et al. *Podnikanie v malých a stredných podnikoch pre manažérov*. Bratislava: Vydavateľstvo Ekonóm, 2009. ISBN 978-80-225-2869-6.

[9] Transparency International Slovakia. 2012. *Percepcia korupcie na Slovensku*: 2012. Avaliable at: http://www.transparency.sk/wp-content/uploads/2010/01/FOCUS_Sprava-pre-TIS_jan2012.pdf [accessed October 10th 2012]

[10] World Bank. 2012. *Ease of Doing Business in Slovak Republic*: 2012. Available at: http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/slovakia [accessed October 18th 2012]

[11] World Economic Forum. *Global competitive index 2011-2012:* 2011. Available at: http://reports.weforum.org/global-competitiveness-2011-2012/ [accessed October 18th 2012]

CONTACT TO THE AUTHORS

Michaela Kinčáková, Ing.
Doctoral student
University of Economics in Bratislava
Faculty of business management
Dolnozemská cesta 1/b, 852 35 Bratislava
Email: michaela.kincakova@gmail.com
Scientific supervisor: doc. Ing. Elena Šúbertová, PhD.

Linda Síbertová, Ing.
Doctoral student
University of Economics in Bratislava
Faculty of business management
Dolnozemská cesta 1/b, 852 35 Bratislava
Email: linda.sibertova@gmail.com
Scientific supervisor: doc. Ing. Anna Neumannová, CSc.

EFFICIENCY ANALYSIS OF SLOVAK UNIVERSITIES: A NONPARAMETRIC APPROACH

Martina Kočišová
University of Economics in Bratislava

ABSTRACT

This paper uses Data Envelopment Analysis (DEA) to measure the technical efficiency of faculties of public Slovak universities. DEA as a non – parametric approach is used widely to study technical efficiency of public sector, as DEA is able to absorb the lack of prices in public sector and it is not necessary to know the relations between data, or the functional form. We used the output orientated CCR with constant returns to scale model to determine a university's potential output given its inputs if it operates efficiently as universities along the best practise.

JEL: C61, I21

KEYWORDS: Efficiency, Data Envelopment Analysis, Non – parametric approach.

EFFICIENCY ANALYSIS OF SLOVAK UNIVERSITIES: A NONPARAMETRIC APPROACH

INTRODUCTION

Universities always had an important role for the development of the countries and society, they are essential part of today`s rapidly changing world. But paradoxically, in the last years Slovak universities have been expected to increase the quality of education and research while the amount of students was increasing and the resources were diminishing, apparently by increasing in efficiency.

In Slovak education system most universities are public. Hence for measurement of the Slovak universities efficiency (because of the nature of public goods, mainly lack of prices, or their inability to reflect the social value), we would use a nonparametric approach, called Data Envelopment Analysis (DEA). This method is widely applied to studying technical efficiency of public sector, e.g. hospitals, post offices and schools. In most of the work focusing on the institutions of higher education, DEA was applied to the UK or the US. Key studies are Cohn, Rhine and Santos (1989), Johnes and Johnes (1995), or Breau, Raab (1994) comparing efficiency of universities across the states. We are not aware of any significant study of this kind using Slovak data.

The objectives of this paper are to introduce to readers the methodological tool that can measure efficiency even for the public goods and present the results of its application to Slovak universities. The paper is set out as follows. First part of the paper contains of introduction and a brief overview of methodology that was used. The data sources of inputs and outputs are discussed in Section 2. In the last part of the paper results of the efficiency measures and the conclusion are presented.

1 An overview of Data Envelopment analysis

DEA is a mathematical programing procedure to measure relative efficiency of homogeneous production units. Under homogeneity we understand that the units are producing identical or equivalent outputs which are consuming identical or equivalent inputs. DEA is used when there are multiple outputs and inputs. It is a nonparametric model, thus there is not necessary to know the functional form unlike using parametric models. Also, the

variables do not need to be measured in monetary terms, hence the application of DEA in case of public sector.

DEA measures technical efficiency of decision – making unit (DMU) relative to all other DMUs, while all DMUs must lie on or below the efficiency frontier. The DMUs below the efficiency frontier are inefficient DMUs, and the DMUs that lie on the frontier are the most efficient of those observed, not in comparison to some ideal, hence DEA display the "best practise" among the group of DMUs.

1.1 The Output – Oriented Model under a Constant Returns – to – Scale Assumption

This part of the paper deals with one of the most basic DEA models, the CCR model, which was initially proposed by Charnes, Cooper and Rhodes in 1978. There are few forms of the CCR model, but for our research on the basis of our database is the most suitable the output – oriented model under Constant return to scale, where the objective is to maximize output while not exceeding the given input levels.

We assume that there are *n* DMUs to be evaluated. Each DMU consumes varying amounts of *m* different inputs to produce *s* different outputs. Specifically, DMU $_j$ consumes amount x_{ij} of input i and produces amount y_{rj} of output r. We assume that $x_{ij} \geq 0$ and $y_{rj} \geq 0$ and further that each DMU has at least one positive input and one positive output value. Now we compose the single virtual input and output as the reduction of the multiple-input /multiple-output situation (for each DMU) to measure the efficiency that is a function of multipliers. In mathematical programming, this ratio, which is to be minimize, forms optimization problem

minimize $\sum_{i=1}^{m} x_{io} v_i / \sum_{i=1}^{s} y_{ro} u_r$

ε

s.t. $\sum_{i=1}^{m} x_{ij} v_i / \sum_{i=1}^{s} y_{rj} u_r \geq 1$ (j = 1,2, ... , n) (1.1)

$v_i \geq 0$ (i = 1,2, ... , m)

$u_r \geq 0$ (r = 1,2, ... , s)

The Charnes-Cooper transformation for linear fractional programming yields multiplier model

minimize $q = \sum_{(i=1)}^{m} x_{io} v_i$

s.t. $\sum_{i=1}^{m} x_{ij} v_i - \sum_{i=1}^{s} y_{rj} u_r \geq 0$ (1.2)

$y_{ro} u_r = 1$

$v_i \geq \varepsilon$ (i = 1,2, ... , m)

$u_r \geq \varepsilon$ (r = 1,2, ... , s)

with dual problem

maximize $\phi + \varepsilon(\sum_{i=1}^{m} s_i^- + \sum_{i=1}^{s} s_r^+)$

s.t. $\sum_{j=1}^{n} x_{ij} \lambda_j + s_i^- = x_{io}$ (i = 1, 2, … , m) (1.3)

$\sum_{j=1}^{n} y_{rj} \lambda_j - s_r^+ = \phi y_{ro}$ (r = 1, 2, … , s)

$\lambda_j \geq 0$ (j = 1, 2, … , n)

$s_r^+ \geq 0$ (r = 1, 2, … , s)

$$s_i^- \geq 0 \qquad (i = 1, 2, \ldots, m)$$

DMU is efficient if and only if $\phi = 1$ and slack variables are equal to zero.

2 Variables and data

Variable selection is a most critical part of DEA. To measure the efficiency of the public universities we divided 104 faculties into 11 groups according their specification. The inputs and outputs of universities are generally recognized, but not easily measured. Universities provide mostly teaching and research. Hence as inputs we had chosen the number of professors, docents and professor assistants working full time in 2011. As a first output variable we used the number of absolvents in 2011. As a second output we determined number of publications in the database WoK and CREPC for the years 2001-2010[1] to creative worker and number of citations. We aggregated the outputs publications and citations to creative worker to one output, as the weights we allocate to this outputs were the same, which simplified the analysis and offered a better recognition of efficient DMUs, their possibilities of projection to the boundary points and detecting either it is mix inefficiency or weakly inefficiency.

Data sources: Web of Knowledge, CREPC, Statistical yearbook of Institute of Information and Prognoses of Education for 2011/2012.

3 Results

From the results (see appendix) we were able to define the efficient and inefficient faculties and rank them keeping in mind the conditions of Pareto – Koopmans efficiency. At the first group of faculties – Agricultural sciences we can see that average efficiency score is 0.83, which is relatively high. Three of the six faculties have an efficiency score of 1.0 (DMU 1 :Technical university in Zvolen, Faculty of Forestry, DMU 2: Slovak University of

[1] We decided not to include data just for the year 2011, but for larger range of years according to studies of Academic Ranking and Rating Agency (ARRA). As we do not compare the change over time in this paper (an analysis of change over time via Malmquist index is part of other paper which we prepare for publishing), it is not a problem for our analysis to do not fix the data to the same period of time.

Agriculture in Nitra, Faculty of Biotechnology and Food Sciences, DMU 3: Slovak University of Agriculture in Nitra, Faculty of Agrobiology and Food Resources), but scores go down to as low as 0.39 (University of Veterinary Medicine and Pharmacy in Košice). This score indicates that DMU should increase its first output by 191% and the second by 159% while leaving its input at its present value to become efficient. DMU 4 should increase its first output by 17% and its second output by 55% while leaving its input at its present value to become efficient and DMU 5 first output by 30% and the second output by 33%.

At the second group of faculties - Economics we can observe two efficient DMUs, from which the dominant role has DMU2. Average efficiency score is 0.65 and the efficiency of individual DMUs in most of the faculties differs just slightly from this average, even we can see that the highest score of the inefficient DMU is 0.72 and the lowest is 0.45.

In the third group of faculties – Theological sciences the range of efficient score is widely distributed from 0.12 to 1. From whole group of seven universities two are efficient and two close to efficiency score 1 with mix inefficiencies. The last three faculties have a small efficiency scores, with special attention to DMU7, which had efficiency score only 0.12 and value of inputs 9 and first output only 8, second output 0.

The fourth and fifth groups of faculties (Philosophy of Science and other social sciences) offered similar results. The average efficiency score in both groups of faculties was approx. 0.6 and the minimum efficiency score was under 0.4. Sixth group – Teaching sciences had average efficiency score 0.79, which is quite high compared to previous groups. The individual efficiencies were distributed among the average score, only two faculties from the group had efficiency score lower than 0.5.

Medical sciences had surprisingly low efficiency scores. Except the first DMU, the efficient one, which played the role of reference set for others DMUs, all other had efficiency scores distributed between 0.41 and 0.06. The average efficient score was only 0.28. All the inefficiencies were mixed, which means both Pareto – Koopmans conditions for efficiency were violated.

Jurisprudence had only four DMUs, from which two were efficient (Trnava University, Faculty of Law and Matej Bel University in Banská Bystrica, Faculty of Law) and were reference set for the inefficient ones. The third efficient unit - Pavol Jozef Šafárik University in Košice, Faculty of Law had quite high efficiency score 0.9, the last one Comenius University in Bratislava, Faculty of Law 0.67. This low variation of efficiency scores leads to

high average of 0.9, which is the highest from all observations. This result could be partially caused by modest number of DMUs, but mainly by efficiency of those DMUs, which can be seen even intuitive by looking to the low value of input and high values of outputs.

Tenth group of faculties – Art had average efficiency score 0.74, with two efficient units (Academy of Arts in Banská Bystrica, Musical Arts and Academy of Performing Arts Bratislava, The Theatre Faculty), which were reference DMUs for DMU4 and DMU5. For other DMUs was reference unit only Academy of Performing Arts Bratislava, The Theatre Faculty. The score was distributed from 0.89 to 0.51.

The last group of faculties had the largest number of DMUs – 22, with average score slightly over 0.5. Two of the faculties have an efficiency score of 1.0 (Alexander Dubček University of Trenčín, Faculty of Industrial Technologies, Technical University of Košice, Faculty of Aeronautics), the first inefficient unit was Slovak University of Technology in Bratislava, Faculty of Informatics and Information technologies with score 0.97. Afterwards have the efficiency scores low level, as low as 0.24.

CONCLUSION

This paper applies an efficiency analysis of 104 faculties of the public universities divided into 11 groups according their specification. In the subset of faculties were find some quite strongly efficient groups, especially group Jurisprudence, as some efficient individual decision making units, but in general, there were strong inefficiencies among the faculties. The efficient units appear in each of the 11 groups of faculties, at all there are just 21 efficient decision making units, but there is a possibility due to the modest number of observation efficiency scores were biased, which means the method favour a particular unit and/or unfairly assess the efficiency of some inefficient units. In general smaller the number of units the larger biased efficiency evaluation. This can happened through the omission of a critical factor or a lack of homogeneity in the field.

REFERENCES

[1] Breu, T.M. – Raab, R. L. Efficiency and perceived quality of the nation's "top 25" National Universities and National Liberal Arts Colleges: An application of data envelopment analysis to higher education. *Socio-Economic Planning Sciences*, 1994. Vol. 28, no. 1, pp. 33-45.

[2] Cohn, E., Rhine, S., & Santos, M. C. Institutions of higher education as multi-product firms: economies of scale and scope. *Review of Economics and Statistics*. 1989. Vol. 71, issue 2, pp. 284–290.

[3] COOPER, W.W – SEIFORD, L.M. – TONE, K. *Introduction to Data Envelopment Analysis and Its Uses. With DEA - Solver Software and References* New York: Springer. 2006. ISBN: 10: 0387285806

[4] Johnes, J. and G. Johnes (1995), "Research Funding and Performance in UK University Departments of Economics: A Frontier Analysis," *The Economics of Education Review.* 1995. Vol. 14, issue 3, pp. 301-314.

CONTACT TO THE AUTHOR

Martina, Kočišová, Ing

Dolnozemská cesta 1, 852 35 Bratislava

martina.kocisova@euba.sk

Školiteľ: Prof. Ing. Mikuláš Luptáčik, PhD.

APPENDIX

Table 1: Agricultural sciences

No.	DMU	Score	Rank	Reference set	λ	s_1^-	s_2^-
1	Technical university in Zvolen, Faculty of Forestry	1	1	DMU1	1	0	0
2	Slovak University of Agriculture in Nitra, Faculty of Biotechnology and Food Sciences	1	1	DMU2	1	0	0
3	Slovak University of Agriculture in Nitra, Faculty of Agrobiology and Food Resources	1	1	DMU3	1	0	0
4	Slovak University of Agriculture in Nitra, Horticulture and Landscape Engineering Faculty	0,8486	4	DMU3	0,5505	0	4,1013
5	Technical university in Zvolen, Faculty of wood, sciences and technology	0,7645	5	DMU3	0,945	0	0,5147
6	University of Veterinary Medicine and Pharmacy in Košice	0,3859	6	DMU1	2,7576	80,6342	0

Source: own calculations

Table 2: Economics

No.	DMU	Score	Rank	Reference set	λ	Reference set	λ	s_1^-	s_2^-
1	Technical University of Košice, Faculty of Economics	1	1	DMU1	1			0	0
2	Comenius University in Bratislava, Faculty of Management	1	1	DMU2	1			0	0
3	University of Prešov, Faculty of Management	0,7206	3	DMU2	1,0455			0	40,81
4	University of Economics in Bratislava, Faculty of Business Economy	0,7164	4	DMU1	0,4203	DMU2	0,6122	0	0
5	University of Economics in Bratislava, Faculty of Commerce	0,6492	5	DMU2	1,3788			0	17,05

6	Slovak University of Agriculture in Nitra, Faculty of Economics and Management	0,6102	6	DMU1	1,1601	DMU2	0,7902	0	0
7	University of Economics in Bratislava, Faculty of Business Informatics	0,5521	7	DMU2	1,5606			0	6,329
8	J. Selyeho University, Faculty of Economics	0,5504	8	DMU2	0,5152			0	24,21
9	University of Economics in Bratislava, Faculty of National Economics	0,543	9	DMU1	0,722	DMU2	1,1458	0	0
10	Matej Bel University in Banská Bystrica, Faculty of Economics	0,4831	10	DMU1	0,5638	DMU2	1,6269	0	0
11	The University of Žilina, Faculty of Operation and Economics of Transport and Communications	0,4735	11	DMU2	1,7576			0	76,27
12	University of Economics in Bratislava, Faculty of Business Management	0,4582	12	DMU2	1,6515			0	38,34

Source: own calculations

Table 3: Theological sciences

No.	DMU	Score	Rank	Reference set	λ	Reference set	λ	s_1^-	s_2^-
1	Comenius University in Bratislava, Evangelical Faculty of Theology	1	1	DMU1	1			0	0
2	The Catholic University in Ružomberok, Faculty of Theology	1	1	DMU2	1			0	0
3	University of Prešov, Faculty of Orthodox Theology	0,9888	3	DMU1	0,0376	DMU2	0,2968	0	0
4	University of Prešov, Greek-Catholic Theological Faculty	0,9887	4	DMU2	0,4068			0	2,2648
5	Trnava University, Faculty of Theology	0,5077	5	DMU1	0,1384	DMU2	0,3254	0	0
6	Comenius University in Bratislava, Roman Catholic Faculty of Theology	0,2983	6	DMU1	0,1554	DMU2	0,4403	0	0
7	J. Selyeho University, Faculty of Reformed Theology	0,1202	7	DMU2	0,1356			0	2,4407

Source: own calculations

Table 4: Philosophy of Science

No.	DMU	Score	Rank	Reference set	λ	s_1^-	s_2^-
1	University of Prešov, Faculty of Humanities and Natural Sciences	1	1	DMU1	1	0	0
2	Pavol Jozef Šafárik University in Košice, Faculty of Arts	0,9440	2	DMU1	1,5352	583,2575	0
3	University of St. Cyril and Methodius in Trnava, Faculty of Arts	0,8584	3	DMU1	1,3521	0	76,9862
4	Constantine the Philosopher University in Nitra, Faculty of Arts	0,7720	4	DMU1	3	0	184,9786
5	Matej Bel University in Banská Bystrica, Faculty of Humanities	0,6610	5	DMU1	2,1549	0	129,0224
6	Trnava University, Faculty of Philosophy and Arts	0,4709	6	DMU1	0,8310	21,8826	0
7	Comenius University in Bratislava, Faculty of Philosophy	0,4458	7	DMU1	3,5070	0	165,7258
8	The Catholic University in Ružomberok, Faculty of Arts and Letters	0,4337	8	DMU1	0,9014	0	4,5472
9	University of Prešov, Faculty of Arts	0,3594	9	DMU1	2,7746	0	124,6804

Source: own calculations

No.	DMU	Score	Rank	Reference set	λ	Reference set	λ	s_1^-	s_2^-
1	Comenius University in Bratislava, Faculty of Social and Economic Sciences	1	1	DMU1	1			0	0
2	Alexander Dubček University of Trenčín, Faculty of social economics relationship	1	1	DMU2	1			0	0
3	Slovak University of Agriculture in Nitra, Faculty of European Studies and Regional Development	0,6541	3	DMU1	0,7925	DMU2	0,3264	0	0
4	University of St. Cyril and Methodius in Trnava, Faculty of Mass Media	0,5687	4	DMU2	1,1429			0	3,4286

	Communications								
5	Pavol Jozef Šafárik University in Košice, Faculty of Public Administration	0,5179	5	DMU1	0,2457	DMU2	0,3745	0	0
6	Constantine the Philosopher University in Nitra, Faculty of Central European Studies	0,4621	6	DMU1	1,4015	DMU2	0,0503	0	0
7	The University of Žilina , Faculty of Special Engineering	0,4101	7	DMU1	0,2380	DMU2	0,6312	0	0
8	Matej Bel University in Banská Bystrica, Faculty of Political Sciences and International Relations	0,3985	8	DMU1	1,1109	DMU2	0,1994	0	0
9	University of Economics in Bratislava, Faculty of International Relations	0,3818	9	DMU1	0,6612	DMU2	0,2770	0	0

Table 5: Other social sciences

Source: own calculations

Table 6: Teaching sciences

No.	DMU	Score	Rank	Reference set	θ	Reference set	θ	s_1^-	s_2^-
1	Trnava University, Faculty of Education	1	1	DMU1	1			0	0
2	J. Selyeho University, Faculty of Education	1	1	DMU2	1			0	0
3	Comenius University in Bratislava, Faculty of Physical Education and Sports	0,9898	3	DMU1	0,6264			199,7930	0
4	University of Prešov, Faculty of Education	0,8719	4	DMU2	1,1778			0	17,1047
5	Matej Bel University in Banská Bystrica, Faculty of Pedagogy	0,8435	5	DMU2	2,2889			0	38,6989
6	Comenius University in Bratislava, Faculty of Education	0,7871	6	DMU2	2,5778			0	53,3432
7	Constantine the Philosopher University in Nitra, Faculty of Education	0,7372	7	DMU2	2,0667			0	37,7098

8	The Catholic University in Ružomberok, Faculty of Education	0,4662	8	DMU2	4,7556			0	97,3377
9	University of Prešov, Faculty of Sports	0,3716	9	DMU1	0,0089	DMU2	0,4486	0	0

Source: own calculations

Table 7: Medical sciences

No.	DMU	Score	Rank	Reference set	λ	s_1^-	s_2^-
1	Alexander Dubček University of Trenčín, Faculty of Health Care	1	1	DMU1	1	0	0
2	Constantine the Philosopher University in Nitra, Faculty of Social Sciences and Health Care	0,4106	2	DMU1	2,5909	1805,0864	0
3	Comenius University in Bratislava, Faculty of Pharmacy	0,3435	3	DMU1	4,9545	6158,8716	0
4	Trnava University, Faculty of Health Care and Social work	0,2822	4	DMU1	3,0909	2107,0200	0
5	Comenius University in Bratislava, Jessenius Faculty of Medicine	0,1765	5	DMU1	7,9545	9668,0269	0
6	The Catholic University in Ružomberok, Faculty of Health Care	0,1136	6	DMU1	1,5	0	44,0861
7	Pavol Jozef Šafárik University in Košice, Faculty of Medicine	0,1075	7	DMU1	11,6818	12457,5701	0
8	University of Prešov, Faculty of Health Care	0,1011	8	DMU1	2,5909	0	72,3260
9	Comenius University in Bratislava, Faculty of Medicine	0,0612	9	DMU1	19,1364	21353,3983	0

Source: own calculations

Table 8: Jurisprudence

No.	DMU	Score	Rank	Reference set	λ	Reference set	λ	s_1^-	s_2^-

1	Trnava University, Faculty of Law	1	1	DMU1	1			0	0
2	Matej Bel University in Banská Bystrica, Faculty of Law	1	1	DMU2	1			0	0
3	Pavol Jozef Šafárik University in Košice, Faculty of Law	0,9060	3	DMU1	0,4311	DMU2	0,6298	0	0
4	Comenius University in Bratislava, Faculty of Law	0,6693	4	DMU1	0,4796	DMU2	1,4283	0	0

Source: own calculations

Table 9: Natural sciences

No.	DMU	Score	Rank	Reference set	λ	Reference set	λ	s_1^-	s_2^-
1	University of St. Cyril and Methodius in Trnava, Faculty of Natural Sciences	1	1	DMU1	1			0	0
2	The University of Žilina, Faculty of Humanities	1	1	DMU2	1			0	0
3	Matej Bel University in Banská Bystrica, Faculty of Natural Sciences	0,9970	3	DMU1	0,4831	DMU2	1,1134	0	0
4	Pavol Jozef Šafárik University in Košice, Faculty of Science	0,8739	4	DMU1	3,3947			188,5795	0
5	Technical University in Zvolen, Faculty of Ecology and Environmental sciences	0,8158	5	DMU1	1,0211	DMU2	0,0023	0	0
6	Constantine the Philosopher University in Nitra, Faculty of Natural Sciences	0,7675	6	DMU1	0,6459	DMU2	1,0760	0	0
7	Comenius University in Bratislava, Faculty of Mathematics, Physics and Informatics	0,6368	7	DMU1	4,8684			103,0221	0
8	Comenius University in Bratislava, Faculty of Natural Sciences	0,6229	8	DMU1	2,8735	DMU2	1,7036	0	0

Source: own calculations

Table 10: Art

No.	DMU	Score	Rank	Reference set	λ	Reference set	λ	s_1^-	s_2^-
1	Academy of Arts in Banská Bystrica, Musical Arts	1	1	DMU1	1			0	0
2	Academy of Performing Arts Bratislava, The Theatre Faculty	1	1	DMU2	1			0	0
3	Academy of Performing Arts Bratislava, The Film and Television Faculty	0,8919	3	DMU2	0,9032			0	1,3704
4	Academy of Performing Arts Bratislava, Music and Dance Faculty	0,7393	4	DMU1	0,1570	DMU2	1,7481	0	0
5	Academy of Arts in Banská Bystrica Film Art and Multimedia	0,6246	5	DMU1	0,0852	DMU2	0,8983	0	0
6	Technical University of Košice, Faculty of Arts	0,6051	6	DMU2	1,1935			0	3,1216
7	Academy of Arts in Banská Bystrica Dramatic Arts	0,5586	7	DMU2	1,1935			0	1,1935
8	Academy of fine arts and design in Bratislava	0,5124	8	DMU2	3,4516			0	11,8548

Source: own calculations

Table 11: Technical sciences

No.	DMU	Score	Rank	Reference set	λ	Reference set	λ	s_1^-	s_2^-
1	Alexander Dubček University of Trenčín, Faculty of Industrial Technologies	1	1	DMU1	1			0	0
2	Technical University of Košice, Faculty of Aeronautics	1	1	DMU2	1			0	0
3	Slovak University of Technology in Bratislava, Faculty of Informatics	0,9676	3	DMU1	0,6968	DMU2	0,3053	0	0

	and Information technologies								
4	Technical University of Košice, Faculty of Mining, Ecology, Process Control and Geotechnology	0,6809	4	DMU1	0,1892	DMU2	1,9911	0	0
5	Slovak University of Agriculture in Nitra, Faculty of Engineering	0,6116	5	DMU1	0,2354	DMU2	1,1850	0	0
6	Technical University of Košice, Faculty of Manufacturing Technologies	0,6043	6	DMU2	1,2545			0	1,3613
7	Technical University of Košice Faculty of Electrical Engineering and Informatics	0,5752	7	DMU1	0,3795	DMU2	2,5454	0	0
8	Technical University of Košice, Faculty of Mechanical Engineering	0,5436	8	DMU2	2,4545			0	7,3744
9	Slovak University of Technology in Bratislava, Faculty of Materials since and technology	0,4826	9	DMU1	0,0513	DMU2	3,4275	0	0
10	Technical University of Košice, Faculty of Civil Engineering	0,4461	10	DMU1	0,3402	DMU2	1,0388	0	0
11	Slovak University of Technology in Bratislava, Faculty of Chemical and Food Technology	0,3906	11	DMU1	5,6897			48,9310	0
12	Slovak University of Technology in Bratislava, Faculty of Mechanical Engineering	0,3900	12	DMU1	0,4838	DMU2	1,8540	0	0
13	Slovak University of Technology in Bratislava, Faculty of Civil Engineering	0,3793	13	DMU1	0,8658	DMU2	3,5799	0	0
14	The University of Žilina , Faculty of Mechanical Engineering	0,3757	14	DMU1	0,3696	DMU2	1,4051	0	0
15	The University of Žilina , Faculty of Management Science and Informatics	0,3660	15	DMU1	0,7798	DMU2	1,2615	0	0

16	Alexander Dubček University of Trenčín, Faculty of Special Technology	0,3632	16	DMU1	0,1313	DMU2	0,5671	0	0
17	Technical university in Zvolen, Faculty of Environmental and Manufacturing technology	0,3594	17	DMU2	0,6364			0	0,1632
18	Slovak University of Technology in Bratislava, Faculty of Mechanical Engineering and Information technology	0,3588	18	DMU1	1,9275	DMU2	2,4382	0	0
19	The University of Žilina , Faculty of Electrical Engineering	0,3587	19	DMU1	0,5469	DMU2	1,6026	0	0
20	Slovak University of Technology in Bratislava, Faculty of Architecture	0,3300	20	DMU2	1,7818			0	16,0364
21	Technical University of Košice, Faculty of Metallurgy	0,3038	21	DMU1	1,7315	DMU2	0,4870	0	0
22	The University of Žilina , Faculty of Civil Engineering	0,2444	22	DMU2	1,1818			0	2,4536

Source: own calculations

SYSTÉM VZDELÁVANIA VEDÚCI K EFEKTÍVNEMU ROZVOJU PODNIKATEĽSKÉHO SUBJEKTU

THE EDUCATION SYSTEM LEADING TO THE EFFECTIVE DEVELOPMENT OF THE COMPANY

Tímea Kolláriková
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Príspevok sa zaoberá problematikou vzdelávania s orientáciou na nové prístupy využívaním informačných a komunikačných technológií, ktoré dávajú vzdelávaniu a učeniu nový rozmer. Kladie dôraz na význam virtuálnych komunít a zdieľanie poznatkov s poukázaním na ich fungovanie vo vybranom podnikateľskom subjekte. Osobitne je pozornosť venovaná analýze vzdelávania ľudských zdrojov v súvislosti s vytváraním inovácií v podniku a významu proaktívnej komunikácie so zákazníkmi, mentoringu, koučingu a učenia sa zo skúseností.

JEL: M20, M53

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: vzdelávanie a rozvoj ľudských zdrojov, učiaca sa organizácia, virtuálna komunita, inovácie, informačné a komunikačné technológie

ABSTRACT

The paper deals with the issue of education with a focus on new approaches to using information and communication technologies, which provide education and learning a new dimension. It emphasizes the importance of virtual communities and sharing knowledge with reference to their operation in the selected company. Particular attention is dedicated to the analysis of training of human resources in connection with the creating of innovation in the corporate and the importance of proactive customer communications, mentoring, coaching and learning from the experiences.

KEYWORDS: training and human resource development, learning organization, virtual community, innovations, information and communication Technologies

SYSTÉM VZDELÁVANIA VEDÚCI K EFEKTÍVNEMU ROZVOJU PODNIKATEĽSKÉHO SUBJEKTU

ÚVOD

Ľudský kapitál a jeho úroveň dosahovaná prostredníctvom komplexného prístupu k vzdelávaniu a učeniu sa je v podmienkach dnešnej znalostnej spoločnosti kľúčovým faktorom k dosahovaniu konkurencieschopnosti a rozvoja podnikateľských subjektov. Tie majú venovať dostatočnú pozornosť vytváraniu vhodného prostredia umožňujúceho zvyšovanie kompetencií, schopností a získavanie znalostí zamestnancov. Efektívny systém vzdelávania vzniká pri jeho aplikovaní do praxe. Preto zámerom príspevku je vyzdvihnúť postavenie vzdelávania ľudských zdrojov vo vzťahu k rozvoju podnikateľského subjektu. Posúdením konkrétneho systému vzdelávania podniku a vplyvu tohto systému na efektívny rozvoj podniku so zameraním na inovácie, konkurencieschopnosť a informačné a komunikačné technológie je cieľom príspevku navrhnúť odporúčania plynúce pre prax v oblasti vzdelávania.

Príspevok vychádza z kvalitatívneho prieskumu systému vzdelávania prostredníctvom metódy individuálneho rozhovoru s lídrom divízie riešenia sťažností **Technologickej spoločnosti**.[1] Skúmaná spoločnosť je medzinárodnou spoločnosťou, ktorá pôsobí v oblasti vývoja, výroby a predaja priemyselne pokrokových informačných technológií, napr. počítačových systémov, systémov na uskladnenie údajov, softvérov a ďalších produktov. V rámci orientácie na zákazníka spoločnosť poskytuje vyspelé technológie spolu s komplexnými riešeniami a službami. Objektom skúmania bol systém vzdelávania v Technologickej spoločnosti, a v rámci nej sme pozornosť venovali prevažne divízii riešenia sťažností.

[1] V príspevku z dôvodu zachovania anonymity firmy je stanovený názov Technologická spoločnosť.

1 TEORETICKÉ VÝCHODISKÁ V OBLASTI SYSTÉMU VZDELÁVANIA ĽUDSKÝCH ZDROJOV

Vzdelávanie a rozvoj manažérov je integrálnou súčasťou **manažmentu ľudských zdrojov** . Ide o „*časť celkového manažmentu organizácie, pričom spolu s ďalšími funkčnými oblasťami manažmentu sa podieľa na dosahovaní významných cieľov organizácie ako celku a dosahovaní cieľov jej pracovníkov*.“[2]

1.1 Význam ľudského kapitálu v znalostnej spoločnosti

Procesy v podniku, vytvorené výsledky a s nimi súvisiaca úspešnosť a konkurencieschopnosť organizácie sú závislé na kvalite ľudských zdrojov, pričom kľúčoví zamestnanci podniku dosahujú inovačné schopnosti a uspokojovanie potrieb zákazníkov na najvyššej úrovni.

Znalostná spoločnosť, ktorú naštartoval vedecký a technický pokrok v ***druhej polovici 20. storočia*** a súčasne *neistota*, *turbulentné prostredie* a veľká *rýchlosť zmien*, prehĺbili potrebu vzdelávania a neustáleho získavania znalostí. Jednou z charakteristických čŕt znalostnej spoločnosti je existencia virtuálneho modelu a ***prekonávanie dimenzie času a priestoru***. Kľúčovým zdrojom hybnej sily súčasnosti je vznik a neustále rozširovanie *vyspelej výpočtovej techniky a technológií*, prostredníctvom ktorých spracúvame informácie a znalosti.

1.2 Charakteristika podnikového vzdelávania a inovácie vo vzdelávaní

V zmysle učiacej sa organizácie je dôležité vyzdvihnúť skutočnosť, že vzdelávanie je chápané ako učenie sa, do ktorého sa zapájajú všetky organizačné jednotky podniku pri dosahovaní požadovaných výsledkov. Predovšetkým ide o tzv. **neformálne vzdelávanie**, ktoré znamená učenie sa zo skúseností, vytváranie spoločnej vízie, tímové učenie sa a systémové myslenie, ako základ učiaceho sa podniku.

[2] MAJTÁN, M. a kol. 2008. *Manažment*. Bratislava: SPRINT, 2008. s. 259. ISBN 80-89085-72-9

Kompetencie predstavujú súbor schopností, zručností a skúseností, ktoré slúžia a sú nevyhnutné na výkon pracovných funkcií a rolí. Kompetenciu môžeme chápať ako **pracovnú spôsobilosť, t. j. profesijná kompetencia**, alebo ako **rozhodovaciu právomoc**. Rozvojové procesy v podnikoch sú dnes determinované tzv. ***interdisciplinárnymi kompetenciami***, napr. komunikatívnosť a schopnosť riešiť problémy, schopnosť učiť sa a byť samostatný, schopnosť motivovať.[3] Veľký význam má v súčasnosti **informačná kompetencia.** Znamená „porozumenie informácií a rozvíjanie potrebných schopností s ňou pracovať.“[4]

Efektívnymi metódami vzdelávania v súčasnosti sú koučing, mentoring, či rotácia práce. Medzi súčasné inovácie vo vzdelávaní zaraďujeme vzdelávanie prostredníctvom sieťových a internetových technológií, t. j. e-learning, ktorý sa vyskytuje ako samostatný, živý a kolaboratívny. Ďalšími najpoužívanejšími technológiami pre riadenie znalostí v súčasnosti sú *webové vyhľadávače, intranet, push technológie, workflow technológie, data mining či expertné systémy.* Dnes sa doslova rozširujúcim internetovým trendom stali **sociálne siete** a **sociálne médiá**, prostredníctvom ktorých sa získava prístup k širšiemu rozsahu informácií.[5] Sociálne siete sa využívajú v *oblasti inovácií*, *vytvárania projektov*, *tvorby poznatkových komunít a v oblasti adaptácie nových pracovníkov.*

2 PODNIKOVÉ VZDELÁVANIE V NADVÄZNOSTI NA INOVAČNÝ PROCES TECHNOLOGICKEJ SPOLOČNOSTI

Systém vzdelávania Technologickej spoločnosti a v rámci nej divízie riešenia sťažností reprezentujú jeho metódy, prostriedky a princíp vzdelávania, ktoré sú podporované využitím informačných a komunikačných technológií so zameraním na vnútropodnikové vzdelávanie prostredníctvom intranetu a internetu.

[3] TURECKIOVÁ, M. 2004. *Řízení a rozvoj lidí ve firmách*. Praha:Grada Publishing, 2004. s. 38. ISBN 80-24704-05-6

[4] ALEXY, J. 2011. *Manažment znalostí a organizačné správanie*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2011. s. 79. ISBN 978-80-225-3194-8

[5] BURGER, I. 2010. Podnikový knowledge management – konkurenčná výhoda. In: *Manažér*. ISSN 1335-1729, 2010, roč. 15, č. 1, s. 18-24.

2.1 Zhodnotenie vplyvu systému vzdelávania v Technologickej spoločnosti na rozvoj podniku

V systéme vzdelávania spoločnosť vo veľkej miere využíva IKT ako prostriedky vzdelávania. Tieto technológie pozitívne vplývajú na rozvoj podniku, keďže sami sú inovatívnymi nástrojmi vzdelávania. Prinášajú výhody vo vzdelávaní, keďže urýchľujú proces vzdelávania, prekonávajú dimenziu času a priestoru pri vzdelávaní, umožňujú komunikáciu medzi účastníkmi vzdelávania z rôznych krajín sveta a poskytujú rozsiahle významné možnosti pre samovzdelávanie. Celý systém vzdelávania v Technologickej spoločnosti je riadený prostredníctvom **prostriedkov virtuálneho systému** uvedených v nasledujúcej tabuľke:

Tabuľka 1: Virtuálny systém riadenia podnikového vzdelávania

Prostriedky virtuálneho systému	Popis	Nadväznosť na vzdelávanie
PODNIKOVÝ INTRANETOVÝ KARIÉRNY SYSTÉM	Riadi kariéru zamestnancov podniku, ich súčasnú a budúcu pracovnú rolu	Systém sprevádza zamestnancov pri ich získavaní odborných znalostí, schopností a zručností ich monitorovaním a sledovaním. Obsahuje hodnotenie dosiahnutej úrovne zlepšenia danej schopnosti.
SYSTÉM E-LEARNINGOVÉHO VZELÁVANIA NA INTRANETE A INTERNETE	Umožňuje zvyšovanie schopností, zručností a získavanie znalostí	Je priamym prostriedkom na vzdelávanie zamestnancov.

Zdroj: vlastné spracovanie zo získaných údajov od Technologickej spoločnosti

Z kvalitatívneho hľadiska sme analyzovali metódy vzdelávania využívané v rámci systému vzdelávania v spoločnosti, ako sú prevažne interné školenia a kurzy, rotácia práce, mentoring a koučing, plány osobného rozvoja, assessment centrá, teambuilding, tímové učenie sa, učenie sa skúsenosťou. Väčšina metód je využiteľná v podsystéme formálneho vzdelávania, ktoré musí absolvovať zamestnanec spoločnosti, ako aj v podsystéme neformálneho vzdelávania. Príkladom je ***celkový plán osobného rozvoja*** na nasledujúcich 12

mesiacov, ktorý sa považuje za formálnu metódu vzdelávania. Zamestnanec si pri každom vytýčenom zlepšovaní určitej schopnosti vypracováva svoje ***osobné plány rozvoja konkrétnej schopnosti***, pričom tieto sú považované za neformálnu metódu vzdelávania.

Systém vzdelávania je postavený na základnom **princípe**, ktorý je všeobecne využívaný v podniku pri každom procese získavania a vylepšovania schopností, vedomostí a znalostí. Je rozčlenený na štyri fázy:

1. ***Príprava*** – fáza prípravy spočíva vo vypracovaní plánu rozvoja danej zručnosti/schopnosti, v získavaní informácií z dostupných zdrojov a zo samotného uskutočňovania vzdelávania.

Zdroje sú nasledovné: internet, intranet, e-learning ponúkajúci širokú paletu rôznych kurzov, prezentácie a testy, knižnice, dokumenty, súbory dostupné v rámci virtuálnych komunít. Z internetovej knižnice je možné sťahovať súbory typu MP3, MP4 v podobe videí a programov.

2. ***Konanie*** – ide o vykonávanie samotnej činnosti v rámci definície vybranej schopnosti. V tejto fáze si zamestnanec kladie otázky**,** ako a prečo vykonával v minulosti činnosť daným spôsobom a vytýči si, ako danú činnosť bude uskutočňovať v budúcnosti.

3. ***Spätná väzba/Zhodnotenie*** – predstavuje diskusiu medzi zamestnancom a jeho nadriadeným manažérom a mentorom, kde nadriadený hodnotí vykonávanú činnosť zamestnanca v súvislosti so schopnosťou, na ktorú bolo vzdelávanie zamerané. Zamestnanec získava informácie, či v skutočnosti zlepšil úroveň vytýčenej schopnosti, alebo nie.

4. ***Odvodenie nových úloh*** – zamestnanec analyzuje, čo bolo dobré pri jeho vytýčených aktivitách v pláne rozvoja schopnosti, porovnáva realitu s plánom, prichádza na činnosti, ktoré neuskutočňoval na požadovanej úrovni, resp. ktoré vynechal.

Z kvantitatívneho hľadiska nebolo možné uskutočniť meranie vplyvu konkrétneho prostriedku alebo metódy vzdelávania na rozvoj podniku. Kvantitatívne vyjadrenie zlepšenia schopností poskytuje kariérny systém vo vzťahu ***k hodnoteniu dosiahnutej úrovne vzdelávania***. Hodnotiaca škála od 0 – 4, t. j. od žiadnych schopností až po inovatívne vedenie v danej schopnosti poukazuje, že posledná úroveň zvládnutia danej schopnosti je *inovatívna úroveň*. Zamestnanci disponujúci danou úrovňou sú inovátormi, ktorí sa snažia implementovať nové riešenia pre mimoriadne zložité a ťažké úlohy.

2.2 Zhodnotenie vplyvu vzdelávania v divízii riešenia sťažností na rozvoj podniku v súvislosti s vytváraním inovácií, budovaním efektívneho tímu a znalostnej komunity

Divízia riešenia sťažností skúmanej spoločnosti vykonáva služby na základe získaných informácií a znalostí o klientoch spoločnosti. Zamestnanci divízie riešenia sťažností uskutočňujú svojou pracovnou činnosťou podporu predaja. **Požiadavky zákazníkov** riešia z krajín Strednej a Východnej Európy, Stredného východu a Afriky. Divízia má 60 zamestnancov, ktorí sú rozdelení do štyroch tímov, ďalej štyroch manažérov a napokon lídra divízie.

Schopnosť vytvoriť efektívny systém vzdelávania v tíme ako súčasť jeho rozvoja patrí medzi schopnosti v oblasti rozvoja jednotlivcov a tímov, ktoré priamo nadväzujú na vykonávanie pracovnej role lídra a taktiež ďalších manažérov divízie v oblasti vedenia ľudí.

Príklady zlepšenia nižšie uvedených schopností lídra a manažérov divízie riešenia sťažností nám umožnili odvodiť nasledujúce súvislosti:

- ***Schopnosť rozvoja jednotlivcov a tímov***

V rámci tejto schopnosti manažéri používajú na jej zlepšovanie konzultácie so svojimi nadriadenými manažérmi, mentoring, koučing a učenie sa zo skúseností, ktoré im pomáhajú pri budovaní efektívneho tímu a pri uplatňovaní demokratického vedenia ľudí - aj v oblasti vzdelávania nastalo vytváranie znalostí medzi zamestnancami a ich prenos na lídra. Zvyšovanie schopností podriadených zamestnancov v tíme bolo zamerané najskôr na zvyšovanie **mäkkých zručností a schopností**. Po dosiahnutí zlepšenia a osvojenia si týchto schopností začali presadzovať učenie sa **tvrdým schopnostiam a zručnostiam** o softvéroch a hardvéroch ako o produktoch spoločnosti, pričom sa naďalej venujú aj zlepšovaniu mäkkých schopností.

V nasledujúcej tabuľke uvádzame prehľad schopností a vedomostí, na ktoré sa tím zameriaval v dvoch fázach svojej existencie a k nim prislúchajúce formy a nástroje vzdelávania:

Tabuľka 2: Prehľad schopností, konkrétnych príkladov a foriem vzdelávania zamestnancov divízie riešenia sťažností

	Druh schopností	Konkrétne príklady schopností	Vzdelávanie
1. Fáza	***Mäkké schopnosti***	• Komunikačné schopnosti • Časový manažment • Interpersonálne schopnosti	➢ Prezentácie ➢ Workshopy ➢ Diskusie a mítingy ➢ Učenie sa zo skúsenosti
2. Fáza	***Tvrdé schopnosti***	• Technické schopnosti a technická podpora: Hardvér, Softvér	➢ Vzdelávanie prostredníctvom videí, online konferencií, ➢ lotus life (prezentácie), virtuálny telefón, ➢ IT workshop (1až 2 hodiny), stretnutia s odborníkmi na pracovisku (týždeň)

Zdroj: vlastné spracovanie zo získaných údajov od Technologickej spoločnosti

Schopnosť budovania efektívneho tímu sa významne dotýka aj vzniku virtuálnej znalostnej komunity, tzv. **teemroom**. Znalostné komunity si členovia divízie vytvárajú prostredníctvom fyzicky nainštalovaného **softvéru Lotus Notes**, prostredníctvom ktorého sa môžu realizovať nasledovné akcie: skupinový kalendár, e-mail, plánovacie aplikácie, online stretnutia a diskusie, blogy a microblogy, zdieľanie súborov a dokumentov, či knižnica dokumentov. Ďalším prostriedkom na vytváranie virtuálnych komunít je internet, ktorý disponuje funkciou webového vyhľadávača. Medzi najviac využívané funkcie virtuálnych komunít zamestnancami divízie patrí e-mail, kalendár, kontakty, chat, zdieľanie dokumentov divízie, projekty, správy a taktiež virtuálna knižnica.

- ***Komunikačné schopnosti a zručnosti***

Využívanie tréningov na pracovisku vo forme prezentácií a následných diskusií medzi zamestnancami prinieslo synergický efekt pri zdieľaní poznatkov z oblasti komunikácie, čoho výsledkom bolo využívanie proaktívnej komunikácie so zákazníkom.

V súčasnom turbulentnom prostredí patrí medzi najvýznamnejšie faktory konkurencieschopnosti a úspešnosti na globálnom trhu vytváranie inovácií. V divízii riešenia sťažností sa inovácie prejavujú ako inovácie v procesoch, v jednotlivých činnostiach a

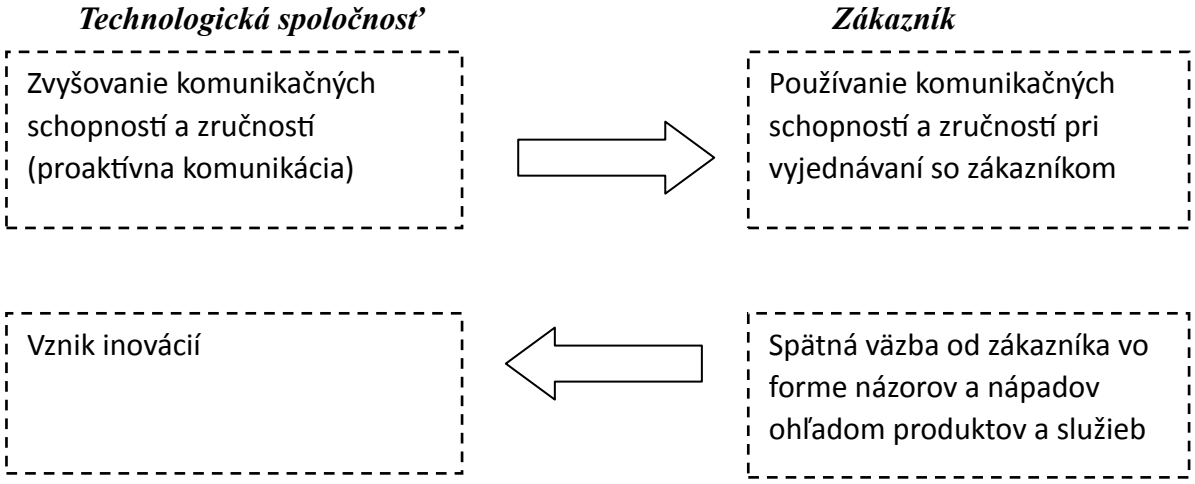
v produktoch. Podľa možných činiteľov vplývajúcich na ich vytváranie z hľadiska vzdelávania rozdeľujeme inovácie v skúmanej spoločnosti na nasledovné druhy:

- **Inovácia vzniknutá vo vnútri podniku** – Program umožňujúci vytvorenie textového dokumentu o analýze klienta, ktorý spôsobil skrátenie času potrebného na vyriešenie sťažnosti z 90 dní na 30 dní a zároveň sa tým zvýšila produktivitu práce. Medzi hlavné činitele vplývajúce na vznik danej inovácie patrí globálna spolupráca medzi divíziou riešenia sťažností a softvérovými expertmi, strategické a taktické myslenie v rámci sledovania evolúcie firmy.

Vplyv vzdelávania na vyššie uvedený príklad inovácie možno skonštatovať ako možný, pretože na globálnu spoluprácu sú potrebné dobré komunikačné schopnosti, technické schopnosti o softvéroch, znalosti o podniku a podnikovej stratégii. Ďalším príkladom vzniku možnej inovácie vo vnútri podniku je uskutočňovanie efektívneho manažmentu zmien, ktorý sa v divízii presadzuje.

- **Inovácia vzniknutá z nápadov zo strany zákazníka** – Zistenie problému pri produkte na základe proaktívnej komunikácie so zákazníkom prostredníctvom jeho nápadov a názorov. Vplyv vzdelávania na daný druh inovácie v produktoch je možné zhodnotiť z kvalitatívneho hľadiska a je možné ho vyjadriť nasledujúcou schémou:

Schéma 1: Proces vzniku inovácií využívaním komunikačných schopností a zručností



Zdroj: vlastné spracovanie

ZÁVER

Z uskutočnenej analýzy systému vzdelávania sme vyvodili záver, že systém vzdelávania využívajúci informačné a komunikačné technológie a v rámci neho princíp vzdelávania, cieľovo zameraný na štyri faktory - prípravu, konanie, zhodnotenie a odvodenie nových úloh, zabezpečuje okamžité využitie získaných schopností a znalostí v praxi. Minimalizuje sa nevyužívanie získaných znalostí pre tvorbu pridanej hodnoty, čo môže pozitívne vplývať na konkurencieschopnosť, inovácie a rozvoj podnikateľských subjektov.

Na základe dosiahnutých výsledkov uskutočneného prieskumu preto navrhujeme ostatným firmám pôsobiacim v rôznych oblastiach, ktoré zároveň disponujú manažérmi vykonávajúcimi pracovnú rolu v oblasti vedenia ľudských zdrojov, nasledovné odporúčania pri uskutočňovaní procesu vzdelávania:

- uplatniť aplikáciu spracovaného princípu vzdelávania ako základné východisko pri realizácii vzdelávania, ktoré sa v praxi osvedčilo,
- využívať v procese vzdelávania informačné a komunikačné technológie, prostredníctvom ktorých je možné zabezpečiť urýchľovanie vzdelávania prekonávaním dimenzie času a priestoru a poskytovať široký priestor pre samovzdelávanie,
- vytvárať virtuálne znalostné komunity umožňujúce každodenné učenie sa pri výkone práce používaním dokumentov, rýchlych správ i riadenia projektov, a tým zabezpečovať synergický efekt pri vytváraní nových poznatkov,
- používanie mentoringu, koučingu a konzultácií s nadriadeným manažérom pri získavaní nových schopností a
- uplatňovanie demokratického vedenia podriadených zamestnancov pri budovaní znalostných komunít, čím sa zabezpečí učenie skúsenosťami a tvorba znalostí medzi zamestnancami a ich prenos na nadriadeného manažéra.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] ALEXY, J. *Manažment znalostí a organizačné správanie*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM. 2011. ISBN 978-80-225-3194-8

[2] BURGER, I. Podnikový knowledge management – konkurenčná výhoda. In: *Manažér*. 2010. roč. 15, č. 1, s. 18-24. ISSN 1335-1729

[3] MAJTÁN, M. a kol. *Manažment*. Bratislava: SPRINT, 2008. ISBN 80-89085-72-9

[4] TURECKIOVÁ, M. *Řízení a rozvoj lidí ve firmách*. Praha:Grada Publishing, 2004. ISBN 80-24704-05-6

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Ing. Tímea Kolláriková

Katedra sociálneho rozvoja a práce, Národohospodárska fakulta

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemská cesta1, 852 35 Bratislava

Slovenská republika

e-mail: timea.kollarikova@gmail.com

školiteľ: prof. Ing. Eva Rievajová, PhD.

MEDZINÁRODNÁ INVESTIČNÁ POZÍCIA SLOVENSKEJ REPUBLIKY

INTERNATIONAL INVESTMENT POSITION OF SLOVAC REPUBLIC

Martina Konečná
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Príspevok sa venuje vymedzeniu medzinárodnej investičnej pozície podľa štandardov a usmernení Medzinárodného menového fondu a zároveň hodnotí vývoj medzinárodnej investičnej pozície Slovenskej republiky od roku 2008 po prvý kvartál roku 2012. Toto obdobie je obzvlásť dôležité sledovať, pretože zachytáva vývoj od vypuknutia krízy po súčasnosť. Rozdiel medzi zahraničnými finančnými aktívami a pasívami v danej ekonomike sa nazýva čistá medzinárodná investičná pozícia a môže nadobúdať ako kladné tak i záporné hodnoty. Vykazovanie tejto bilancie umožňuje sledovanie dôležitého ukazovateľa stavu finančného vývoja vo funkčnom členení (priame investície, portfóliové investície, úvery a pod.) ako aj v sektorovom členení (vláda, komerčné banky, centrálna banka). V súčasnosti sa kladie zvýšený dôraz na zostavovanie medzinárodnej investičnej pozície v rámci analýzy medzinárodných účtov z dôvodu snahy o udržateľnosť súčasného finančného systému ako aj významu medzinárodnej investičnej pozície pri meraní miery návratnosti, analýze ekonomickej štruktúry či štúdiu vzťahu k domácim zdrojom investovania.

JEL: F43 Economic Growth of Open Economies

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: medzinárodná investičná pozícia, národná bilancia, investície, otvorenosť ekonomiky

ABSTRACT

The article discusses the definition of international investment position according to the standards and guidelines of the International Monetary Fund and also assesses the development of the international investment position of the Slovak Republic from 2008 to the first quarter of 2012. It is very important to monitor this period because it shows the development from the start of financial crisis to present time. The difference between an economy´s external financial assets and liabilities is the economy´s net international investment position, which may be positive or negative. The reporting of this statement allows tracking important indicator of level of financial development in the functional structure (direct investment, portfolio investment, loans, etc.) and by sector (government, commercial banks, the central bank). Currently, the increasing emphasis is given on the IIP in international accounts compilation and analysis. There has been growing recognition of the role of balance sheet analysis in understanding sustainability of the current financial system. IIP data are useful for other purposes, such as measuring rates of return, analyzing economic structure and studying the relationship to domestic sources of financing.

KEYWORDS: international investment position, national balance sheet, investments, openness of economy

MEDZINÁRODNÁ INVESTIČNÁ POZÍCIA SLOVENSKEJ REPUBLIKY

ÚVOD

Medzinárodná investičná pozícia predstavuje štatistický výkaz, ktorý spolu s platobnou bilanciou sumarizuje vzťahy medzi rezidentmi a nerezidentmi danej ekonomiky za zvolené obdobie. Je to relatívne nový indikátor, ešte do roku 1993 (do vydania 5. príručky na zostavovanie platobnej bilancie Medzinárodného menového fondu) neexistovala ucelená metodika na jej zostavenie. Aj v súčasnosti je len málo krajín schopných zostavovať túto bilanciu na štvrťročnej báze. Je to zapríčínené rôznymi metodickými problémami súvisiacimi s ocenením finančných stavov a ich zosúladenia s finančnými tokmi. Vykazovanie medzinárodnej investičnej pozície však umožňuje zostavenie dôležitého ukazovateľa stavu finančného vývoja vo funkčnom členení (priame investície, portfóliové investície, úvery a pod.) ako aj v sektorovom členení (vláda, komerčné banky, centrálna banka).[1]

1 Medzinárodná investičná pozícia

Medzinárodná investičná pozícia (International Investment Position) predstavuje štatistický výkaz, ktorý vyjadruje hodnotu a zloženie:

1. finančných aktív rezidentov domácej ekonomiky (pohľadávky voči nerezidentom) a zlata ako rezervného aktíva,
2. záväzky rezidentov domácej ekonomiky voči nerezidentom,

za určité časové obdobie. Rozdiel medzi stavom investícií rezidentov domácej ekonomiky v zahraničí a stavom investícií zahraničných subjektov (nerezidentov) v domácej ekonomike predstavuje čistú medzinárodnú investičnú pozíciu danej ekonomiky, ktorá môže byť aktívna (v prípade, že aktíva prevyšujú pasíva) alebo pasívna (ak pasíva sú väčšie ako aktíva).[2]

[1] JÁNOŠÍK, P.: Medzinárodná investičná pozícia. Biatec. 2010, 18, 5, s. 25. Dostupné na internete: http://www.nbs.sk/_img/Documents/_PUBLIK_NBS_FSR/Biatec/Rok2010/biatec0510.pdf . ISSN 1335-0900 [citované 12. októbra 2012]

[2] International Monetary Fund. Sixth Edition of the IMF´s Balance of Payments and International Investment Position Manual. Dostupné na internete: http://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/bopman6.htm [citované 12. októbra 2012]

Medzinárodná investičná pozícia dopĺňa platobnú bilanciu každej krajiny o stavoé veličiny medzinárodných investícií. Čistá medzinárodná investičná pozícia plus hodnota nefinančných aktív sa rovná čistej hodnote danej ekonomiky, ktorá je vyrovnávacou položkou národnej platobnej bilancie.

Medzinárodná investičná pozícia zohráva významnú úlohu pri zostavovaní účtov platobnej bilancie a ich analýze. Význam analýzy platobnej bilancie rastie najmä v súvislosti s udržateľnosťou medzinárodnej likvidity. Údaje o medzinárodnej investičnej pozícií predstavujú jeden z najvýznamnejších ukazovateľov stupňa finančnej otvorenosti krajiny a udržateľnosti zahraničného dlhu a zároveň vystupujú ako pomocný nástroj na sledovanie finačnej stability.

2 Zostavovanie medzinárodnej investičnej pozície Slovenskej republiky

Medzinárodnú investičnú pozíciu Slovenskej republiky zostavuje Národná banka Slovenska na ročnej báze od roku 1994. Od roku 2001 NBS zostavuje aj zverejňuje Medzinárodnú investičnú pozíciu na štvrťročnej báze 6 mesiacov po skončení vykazovaného obdobia. V súvislosti zo vstupom SR do eurozóny vznikla nutnosť plniť požiadavky ECB aj v oblasti štatistiky Medzinárodnej investičnej pozície, čo prináša zvýšenie nárokov na rozsah i kvalitu predkladaných štatistík. Základnú zmenu predstavuje požiadavka skrátenia termínu zostavenia a zverejnenia na tri mesiace po skončení vykazovaného obdobia a zostavenia Medzinárodnej investičnej pozície v geografickom členení.

Štvrťročná Medzinárodná investičná pozícia sa zostavuje okrem celkovej pozície voči zahraničiu separátne za krajiny mimo eurozóny, čo je nevyhnutnou podmienkou zostavenia euroagregátov ECB voči zvyšku sveta. Ročná sa navyše zostavuje pre potreby ECB samostatne za vybrané krajiny mimo eurozóny, ktoré predstavujú najvýznamnejších ekonomických partnerov eurozóny, resp. rizikové oblasti (USA, Rusko, Kanada, Čína, Japonsko, Švajčiarsko, Nórsko, Brazília, Hongkong, India, offshore centrá, Veľká Británia, Švédsko, Dánsko a ostatné krajiny EÚ mimo eurozóny). Splnenie uvedených požiadaviek si vyžadovalo výrazné zmeny systému zostavovania Medzinárodnej investičnej pozície,

predstavovalo výrazný nárast činností spojených so zberom a spracovaním údajov a najmä samotným zostavením a kontrolou požadovaných štatistík.[3]

Údaje Medzinárodnej investičnej pozície predstavujú jeden z najvýznamnejších ukazovateľov stupňa finančnej otvorenosti ekonomiky. Vzhľadom na výrazný nárast medzinárodných finančných transakcií súkromného sektora za posledných tridsať rokov pomer hrubých zahraničných finančných aktív a pasív k HDP v ekonomicky najrozvinutejších krajinách prudko stúpal. Podobný vývoj bol zaznamenaný aj v prípade SR, kde aj napriek krátkemu časovému radu je zrejmý trend rastu finančnej otvorenosti ekonomiky.

3 Vývoj medzinárodnej investičnej pozície Slovenskej republiky

Vývoj medzinárodnej investičnej pozície SR sledujeme za obdobie rokov 2008 – 2012, v ktorom prebieha finančná a ekonomická kríza. Tabuľka č. 1 znázorňuje, že čistá investičná pozícia Slovenskej republiky je od roku 2008 trvale pasívna. To znamená že investície zahraničných subjektov na Slovensku vysoko prevyšujú investície slovenských subjektov v zahraničí a k ich rastu dochádza aj v sledovaných rokoch krízy. V sledovanom období čistá devízová pozícia vzrástla z – 38 345 mil. EUR v roku 2008 na – 43 924 mil. EUR v prvom kvartáli 2012. Je to dôsledok rastu dovozu najmä priamych zahraničných investícií a menej ostatných a portfóliových investícií. Stav priamych zahraničných investícií v pasívach medzinárodnej investičnej pozície vzrástol v hodnotenom období z 36 226 mil. EUR v roku 2008 na 40 097 mil. EUR v prvom kvartáli 2012 a stav ostaných investícií (obchodné úvery, úvery vládne, bankové a iné, mena, vklady) z 20 365 mil. EUR na 28 658 mil. EUR, portfóliové investície vzrástli najmenej a dosiahli výšku 28 658 mil. EUR.

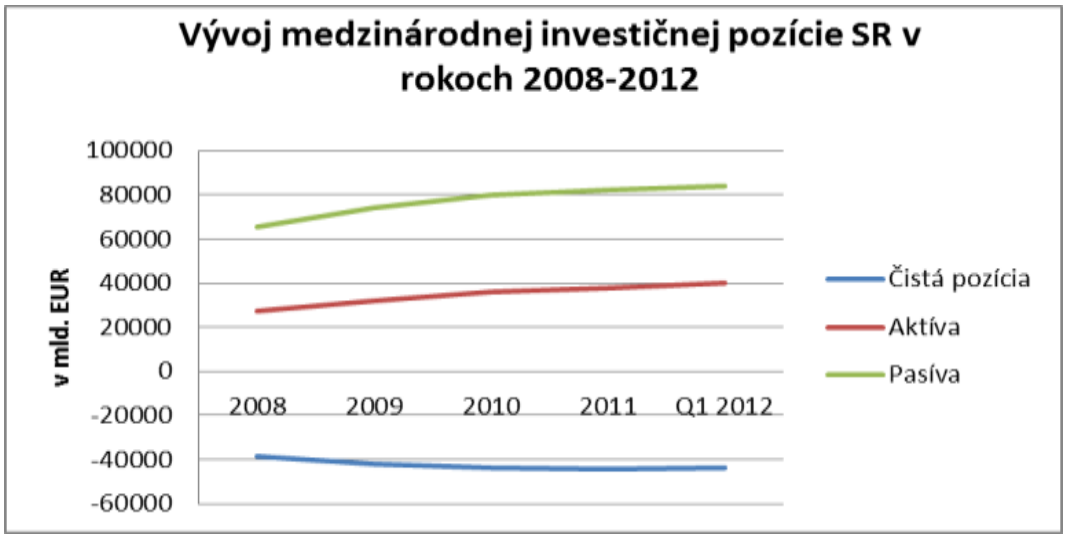
[3] JÁNOŠÍK, P.: Medzinárodná investičná pozícia. Biatec. 2010, 18, 5, s. 26.
Dostupný na internete: http://www.nbs.sk/_img/Documents/_PUBLIK_NBS_FSR/Biatec/Rok2010/biatec0510.pdf . ISSN 1335-0900.

Tabuľka 1: Vývoj medzinárodnej investičnej pozície Slovenskej republiky v rokoch 2008 - 2012 (v mil. EUR).

	2008	2009	2010	2011	2012
Čistá pozícia	-38345	-41880	-43763	-44534	-43924
Aktíva	27297	32097	35901	37874	39962
Priame investície v zahraničí	2113	2188	2118	3253	3458
Portfóliové investície	4868	19476	22021	23760	22812
Ostatné investície	6949	9168	10141	8992	11806
Rezervné aktíva	13367	1264	1621	1869,2	1886,1
Pasíva	65642	73977	79664	82409	83885
Priame investície vo vykazujúcej ekonomike	36226	36469	37927	39642	40097
Portfóliové investície	9050	10681	13381	13347	15130
Ostatné investície	20365	26827	28357	29420	28658

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Medzinárodná investičná pozícia SR. Dostupné na internete: http://www.nbs.sk/sk/statisticke-udaje/statistika-platobnej-bilancie/medzinarodna-investicna-pozicia

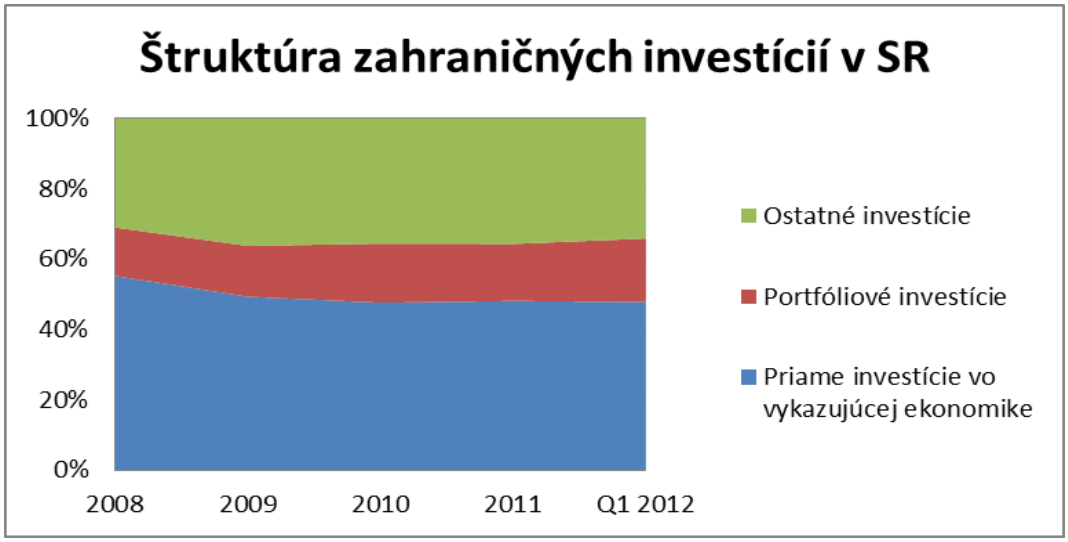
Obrázok 1: Vývoj medzinárodnej investičnej pozície SR v období 2008-2012



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Medzinárodná investičná pozícia SR. Dostupné na internete: http://www.nbs.sk/sk/statisticke-udaje/statistika-platobnej-bilancie/medzinarodna-investicna-pozicia

Obrázok č. 2 znázorňuje štruktúru investícií zahraničných subjektov v Slovenskej republike, kde prevládajú priame zahraničné investície, ktoré vzrástli v rokoch 2008-2012 z 36 226 mil. EUR v roku 2008 na 40 097 mil. EUR v prvom kvartáli 2012, v menšej miere sú zastúpené ostatné investície a v najmenšej miere portfóliové investície.

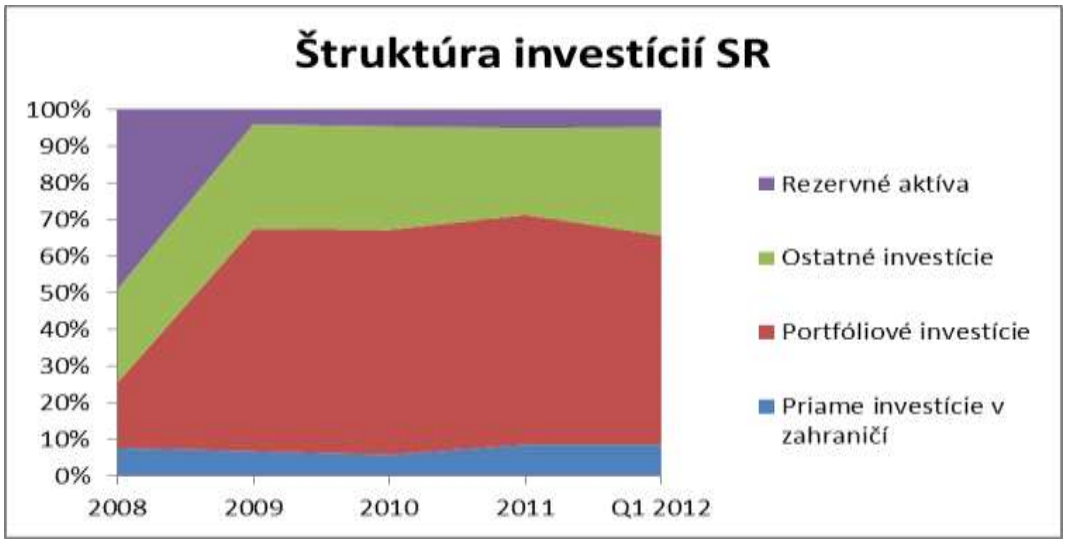
Obrázok 2: Vývoj štruktúry zahraničných investícií v SR v období 2008-2012



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Medzinárodná investičná pozícia SR. Dostupné na internete: http://www.nbs.sk/sk/statisticke-udaje/statistika-platobnej-bilancie/medzinarodna-investicna-pozicia

Obrázok 3 zobrazuje vývoj štruktúry zahraničných investícií slovenských subjektov v zahraničí. V tejto štruktúre prevládajú najmä portfóliové investície, potom ostatné investície a najmenší podiel predstavujú priame zahraničné investície. Na Obrázku 3 môžeme zároveň vidieť prudký pokles rezervných aktív v roku 2009, čo bolo spôsobené prijatím eura a presunom časti rezervných aktív do portfóliových investícií.[4]

Obrázok 3: Vývoj štruktúry zahraničných investícií SR v období 2008-2012



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa Medzinárodná investičná pozícia SR. Dostupné na internete: http://www.nbs.sk/sk/statisticke-udaje/statistika-platobnej-bilancie/medzinarodna-investicna-pozicia

ZÁVER

Bilancia medzinárodnej investičnej pozície dopĺňa platobnú bilanciu pri vykazovaní vonkajších peňažných vzťahov a zameriava sa na oblasť medzinárodných investícií. Je to stavová bilancia, ktorá sleduje a porovnáva stav investícií domácich subjektov v zahraničí so stavom investícií zahraničných subjektov vo vykazujúcej ekonomike k určitému obdobiu.

[4] JANKOVSKÁ, A. - KOLENČÍK, P. 2012. *Vývoj medzinárodnej investičnej pozície v Slovenskej republike.* In FIN STAR NET 2012 : zborník recenzovaných príspevkov z III. medzinárodnej [internetovej] vedeckej konferencie : Bratislava, 7.-9. februára 2012 [elektronický zdroj]. - Bratislava : Vydavateľstvo Fin Star, 2012. ISBN 978-80-970244-5-1, s. 5. VEGA 1/0613/12.

Bezprostredne nadväzuje na finančný a kapitálový účet, ktorý zachytáva priebeh prílevu a odlevu zahraničného kapitálu a investícií v zahraničí a jeho zmeny v priebehu roka. Poskytuje tak podrobnú informačnú základňu o medzinárodných finančných vzťahoch danej ekonomiky alebo integračného oskupenia. Sledovanie ukazovateľa medzinárodnej investičnej pozície umožňuje lepšie identifikovať a skúmať vývoj jednotlivých ekonomík a monitorovať ich finančnú otvorenosť či úroveň zahraničného dlhu.

Slovenská republika od vzniku samostatného štátu vykazuje pasívne saldo medzinárodnej investičnej pozície, čo znamená, že viac investícií prúdilo do krajiny ako zo Slovenska do ostatných štátov. Vyplynulo to z potrieb jej ekonomického vývoja ako štátu, ktorý uskutočnil transformačný proces ekonomiky a mnohé štrukturálne refromy. Účel a funkčný charakter zahraničných investícií by mal podporovať export tovarov a služieb a tak zabezpečiť rovnovážny vývoj platobnej bilancie do budúcnosti.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] European Central Bank. *International Investment Position*. Dostupné na internete: http://www.ecb.int/stats/external/investment/html/index.en.html [citované 16.11.2012]

[2] FERENČÍKOVÁ, S. – VÁŽAN, M.: *Nové trendy vo vývoji priamych zahraničných investícií v krajinách strednej a východnej Európy*. In Ekonomické rozhľady : vedecký časopis Ekonomickej univerzity v Bratislave. Roč. 34, č. 4, s. 522-533. Bratislava : Ekonomická univerzita v Bratislave, 2005. ISIN 0323-262X.

[3] International Monetary Fund. *IMF Releases Balance of Payments ans International Investment Position Statistics Based on the Latest International Standard*. Dostupné na internete: http://www.imf.org/external/np/sec/pr/2012/pr12284.htm [citované 16.11.2012]

[4] International Monetary Fund. *Sixth Edition of the IMF´s Balance of Payments and International Investment Position Manual*. Dostupné na internete: http://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/bopman6.htm [citované 12. októbra 2012]

[5] JANKOVSKÁ, A. a kol.: *Medzinárodné financie.* IURA Edition, Bratislava 2003.

ISBN 80-89047-56-4.

[6] JANKOVSKÁ, A. - KOLENČÍK, P. 2012. *Vývoj medzinárodnej investičnej pozície v Slovenskej republike.* In FIN STAR NET 2012 : zborník recenzovaných príspevkov z III. medzinárodnej [internetovej] vedeckej konferencie : Bratislava, 7.-9. februára 2012 [elektronický zdroj]. - Bratislava : Vydavateľstvo Fin Star, 2012. ISBN 978-80-970244-5-1, s. [1-8]. VEGA 1/0613/12.

[7] JÁNOŠÍK, P.: *Medzinárodná investičná pozícia*. Biatec. 2010, 18, 5, s. 25-28. Dostupné na internete: http://www.nbs.sk/_img/Documents/_PUBLIK_NBS_FSR/Biatec/Rok2010/biatec0510.pdf . ISSN 1335-0900 [citované 12. októbra 2012]

[8] Národná banka Slovenska. *Medzinárodná investičná pozícia*. Dostupné na internete: http://www.nbs.sk/sk/statisticke-udaje/statistika-platobnej-bilancie/medzinarodna-investicna-pozicia [citované 12. októbra 2012]

[9] Štatistický úrad SR. *Medzinárodná investičná pozícia*. Dostupné na internete: http://portal.statistics.sk/showdoc.do?docid=3283 [citované 12. októbra 2012]

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Ing. Martina Konečná

Ekonomická univerzita v Bratislave

Národohospodárska fakulta

Katedra bankovníctva a medzinárodných financií

Dolnozemská cesta 1

852 35 Bratislava

email: martina.konecna@euba.sk

Školiteľ: prof. Ing. Anežka Jankovská, CSc.

(R)EVOLÚCIA BRIDLICOVÉHO PLYNU – KONZEKVENCIE PRE EURÓPSKY TRH

SHALE GAS (R)EVOLUTION – CONSEQUENCES FOR EUROPEAN MARKET

Matej Korček
Slovenská Akadémia Vied

ABSTRAKT

Vývoj na americkom trhu so zemným plynom vo veľkej miere ovplyvnil celosvetový rozvoj tohto sektora. Napriek pretrvávajúcej regionálnej trhovej štruktúre bola očakávaná nepostačujúca endogénna produkcia plynu na tomto kontinente podnetom pre rozvoj LNG kapacít v celom svete. Rozvoj ťažby bridlicového plynu, ako dôsledok podpory využívania domácich fosílnych zdrojov americkou vládou, a konzekventné rýchle šírenie know-how a technológií, ktoré umožnili prudko rastúcu produkciu implikovali zmeny pre celé spektrum entít pôsobiacich v tomto sektore. V našom článku sa zameriavame na analýzu implikácií rastu významu bridlicového plynu na prebiehajúcu transformáciu európskeho trhu so zemným plynom. Primárnu pozornosť venujeme analýze konzekvencií pre spotrebiteľov a reakcii hlavných dodávateľov zemného plynu do EÚ, obzvlášť spoločnosti Gazprom, na tento vývoj, ktorý má potenciál výrazne zmeniť jej postavenie na (z hľadiska príjmov) najvýznamnejšom trhu. Aj keď očakávania odborníkov ohľadne samotnej ťažby bridlicového plynu na európskom kontinente ostávajú naďalej len mierne optimistické, vývoj na svetových trhoch vytvoril pre EÚ unikátnu možnosť pre úspešnú realizáciu liberalizačných plánov sektora zemného plynu.

JEL: Q42, P48

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: Bridlicový plyn, Gazprom, Geopolitika, Medzinárodný obchod

ABSTRACT

Development on American natural gas market has in large extent influenced the worldwide development of this sector. Despite the persistent regional structure, the anticipated lack of endogenous natural gas production on this continent happened to be the trigger of worldwide LNG capacities building. Shale gas mining development, as the a result of American federal government supportive measures to increase usage of domestic fossil energy resources and consecutive dispersion of know-how and technologies, that lead to steeply growing gas production implied changes for the whole spectrum of entities operating in this sector. In our essay we focus our attention on analyzing the impacts of growing importance of shale gas on the European efforts of natural gas market transformation. The focus will be put primarily on analyzing the consequences for consumers and the response on this development from the side of suppliers, especially Gazprom, with respect to fact that this development has potential to significantly alter his position on his most (from the revenue side) important market. Even though the expectations of experts regarding the shale gas mining in Europe itself remains only cautiously optimistic, we argue that the development on global markets created the unique option for successful implementation of natural gas market liberalization plans.

KEYWORDS: Shale gas, Geopolitics, Gazprom, International trade

(R)EVOLÚCIA BRIDLICOVÉHO PLYNU – KONZEKVENCIE PRE EURÓPSKY TRH[1]

ÚVOD

Rýchly rast ťažby bridlicového plynu v USA v minulom desaťročí bol umožnený v dôsledku vývoja technológií hydraulického štiepenia a horizontálneho vŕtania. Využitie týchto technologický procesov umožnilo začať ťažbu na ložiskách známych už v minulosti, no z komerčných dôvodov neexploatovaných (nízka priepustnosť ložísk). Tento vývoj bol exogénne podporený vtedajším rastom cien zemného plynu a ropy ako aj americkými štátnymi daňových stimulmi zameranými na podporu rozvoja využívania národných nekonvenčných zdrojov energií. Celková rýchla implementácia nových ťažobných technológií sa stala skutočnosťou vďaka extenzívnemu priemyslu ropných služieb (Haliburton, Schlumberger...), kvalifikovanej pracovnej sile, komplexnej znalosti geologických štruktúr, pomerne vágnej legislatívy regulujúcej ochranu životného prostredia, prístupom k veľkým množstvám vody potrebným na extrakciu a možnosti pomerne jednoduchého vysporiadania pozemkových práv, na ktorých bolo potrebné realizovať vrty (v USA vlastník pozemku obvykle vlastní aj minerálne zdroje pod zemou a má nárok na súvisiacu rentu). Napriek mnohým nevyjasneným skutočnostiam naberá ťažba bridlicového plynu v USA na objeme a pozornosť je stále viac zameraná na Európu, s cieľom vyjasnenia otázky, či bude možné zreprodukovať americký vývoj aj na európskom kontinente.

Článok je organizovaný nasledovne, v úvode sme charakterizovali podmienky, ktoré umožnili rozvoj ťažby bridlicového plynu v USA. V prvej časti analyzujeme perspektívy vývoja ťažby v EÚ. Následne charakterizujeme dopady globálneho vývoja tohto trhu pre perspektívy transformácie tohto trhu v Európe a indikujeme implikácie pre spotrebiteľov. V tretej časti analyzujeme konzekvencie a reakciu súčasných dodávateľov plynu do Európy, obzvlášť spoločnosti Gazprom, ako najväčšieho externého dodávateľa zemného plynu do EÚ. V závere zhrnieme parciálne výsledky jednotlivých častí nášho článku.

[1] Tento príspevok je súčasťou projektu VEGA číslo 2/0009/12

1 PERSPEKTÍVY ŤAŽBY BRIDLICOVÉHO PLYNU V EURÓPE

V prvom rade je na mieste upozorniť na fakt, že takmer nič z toho, čo umožnilo rozvoj ťažby bridlicového plynu v USA pre Európu neplatí. Cena ropy síce z historickej perspektívy naďalej dosahuje rekordné hodnoty, ale trend rýchleho rastu sa nateraz stratil. Náklady na ťažbu budú podľa viacerých zdrojov niekoľkonásobne vyššie, vzhľadom k výrazne nižším počtom vrtných súprav, nedostatku kvalifikovanej pracovnej sily, nepriaznivejším geologickým podmienkam, (bridlicové ložiská sú tenšie a lokalizované hlbšie) a v mnohých prípadoch nedostatočnému zmapovaniu geomorfologických charakteristík krajiny. Okrem toho, splnenie prísnych environmentálnych požiadaviek EÚ potrebných pre extrakciu plynu z bridlíc nebude pre ťažobné spoločnosti jednoduchým procesom. Postoje európskeho obyvateľstva k ťažbe budú s veľkou pravdepodobnosťou oveľa rezervovanejšie, pretože na rozdiel od USA patrí vlastnícke právo k podzemným zdrojom štátu a výhody plynúce pre majiteľa pôdy budú v najlepšom prípade marginálne, čím sa celá agenda získavania ťažobného povolenia môže stať pre firmy (v porovnaní s USA) oveľa náročnejšia a nákladnejšia.

Problémom sa stala aj otázka spoločenskej akceptácie ťažby tejto suroviny. Na otázky týkajúce sa dopadov na životné prostredie, ktoré sa môžu stať kritickým bodom z hľadiska realizácie ťažby bridlicového plynu v Európe upriamil pozornosť širokej verejnosti na Oscara nominovaný dokumentárny film – GASLAND. Naďalej nevyjasnenými ostáva prepojenie zemetrasení a ťažby hydraulickým štiepením - *„frakovaním“*. A ani existujúce moratóriá na ťažbu technológiou hydraulického štiepenia vo Francúzsku, Bulharsku, Rumunsku a Čechách, neúspešné prieskumné vrty Exxon Mobile v Poľsku nám nedávajú veľa dôvodov počítať s tým, že bridlicový plyn spôsobí v Európe rovnakú revolúciu ako tomu bolo v USA.

Aj napriek uvedeným skutočnostiam je však už dnes zrejmé, že americká bridlicová "r"evolúcia významne ovplyvnila európsky trh s plynom, ba čo viac, má potenciál výrazne alternovať vzťah vyplývajúci z európskej dependencie na ruskom plyne.

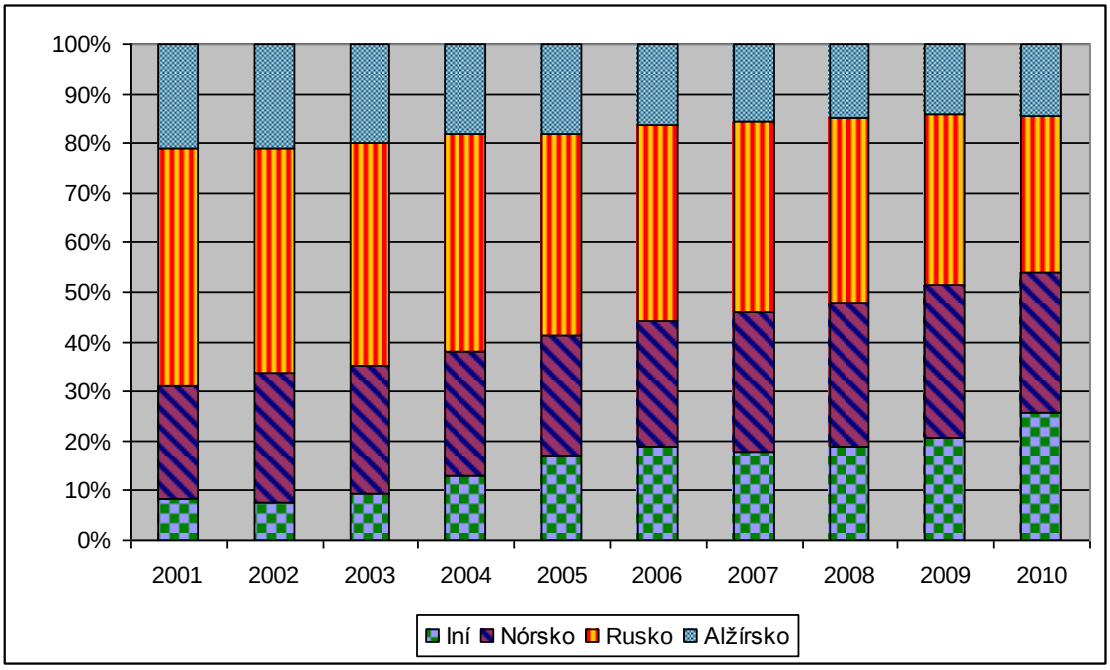
2 TRANSFORMÁCIA EURÓPSKEHO TRHU

Neočakávaný rozvoj ťažby bridlicového plynu v USA sa ukázal byť dôležitým nástrojom v úsilí Európskej komisie o liberalizáciu trhu s plynom v EÚ. Náhle dostupné zdroje LNG pôvodne určené pre pokrytie potrieb amerického trhu so zemným plynom

(Forbes, 2011), novopostavené regazifikačné stanice v Európe a vplyv celkového hospodárskeho spomalenia umožnil vznik predtým nepoznanej situácie nadbytku tohto média. Transformácia trhu smerom k americkému modelu trhu, založenom na spotovom obchodovaní s cenotovrbou na báze „gas - gas“ nadobudla výraznejšie postavenie a spotové kontrakty, ktoré v súčasnosti koexistujú po boku dlhodobých zmlúv, začali ovplyvňovať situáciu na trhu. Prístup tretích strán do distribučných sietí zaručených Plynovou smernicou EÚ a previs ponuky na trhu s plynom umožnil spoločnostiam, ktoré neboli viazané dlhodobými zmluvami s cenou indexovanou na ropu a stanovenými minimálnymi odbernými množstvami - Take or Pay (ToP) nakupovať "lacnejší" plyn na huboch a začať útočiť na pozície bývalých národných plynárenských monopolov.

Výsledky tohto vývoja sú zreteľne viditeľné pri analýze trhových podielov jednotlivých externých dodávateľov plynu do EÚ. Kým v roku 2001 traja najväčší externí dodávatelia plynu pokrývali 91% importu, v roku 2010 to bolo už "len" 74% a objem plynu importovaného do EÚ z 3 najväčších vývozcov LNG (Trinidad a Tobago, Niger, Quatar) bol takmer na úrovni dovozov tradičného exportéra plynu Alžírska.

Graf č.1: Vývoj trhových podielov hlavných dovozcov plynu na trhu EÚ 27



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa údajov Eurostat

2.1. Význam pre spotrebiteľov

Model obchodovania so zemným plynom na "huboch" bude s veľkou pravdepodobnosťou nadobúdať stále významnejšie miesto v EÚ (Riley, 2012). Napriek súčasným očakávaniam vyplývajúcich z vývoja na americkom trhu je potrebné zdôrazniť, že tento spôsob automaticky nepovedie k nižším cenám plynu pre konečných spotrebiteľov, keďže tie budú tvorené v dôsledku pôsobenia síl ponuky a dopytu. Previs dopytu nad ponukou tak logicky môže vyústiť do prudkého nárastu cien, ako sa tomu stalo počas tejto zimy vo Veľkej Británii, keď v dôsledku extrémne nízkych februárových teplôt došlo na virtuálnom Hube NBP (National Balancing Point) k takmer zdvojnásobeniu cien plynu v porovnaní s predchádzajúcimi mesiacmi (Reuters, 2012).

Na druhej strane je potrebné dodať, že prudké fluktuácie cien nemusia byť pravidlom a v dlhšom časovom horizonte môžu byť mitigované v dôsledku nárastu likvidity (najrozvinutejší hub v Európe - NBP je asi desaťkrát menej likvidný v porovnaní s americkým Henry Hubom) a adaptáciou veľkých odberateľov plynu na meniacu sa trhovú štruktúru. V tomto novom prostredí môže pre spomenuté spoločnosti predstavovať výhodnejšiu stratégiu budovať a udržiavať interné zásoby plynu počas periód nízkych cien a následne ich použiť počas obdobia obmedzenej ponuky a týmto spôsobom pomôcť celkovej fyzickej balancii trhu.

Pre stabilizáciu trhu bude rovnako kľúčový rast subjektov na ňom pôsobiacich. Tí by zaručili vyššiu konkurenciu a konzekventne aj nižšie ceny pre spotrebiteľov. Vzhľadom na aktuálny vývoj situácie s bridlicovým plynom v Európe, dnes totiž nemožno v žiadnom prípade očakávať, že tento zdroj umožní pokrytie európskych potrieb endogénnou produkciou (aj v rámci optimistických scenárov sa počíta len s udržaním dovoznej závislosti na dnešných úrovniach (Stevens, 2010). Situácia vo svete a údaje za posledné roky však napovedajú tomu, že v dôsledku saturácie amerického dopytu po plyne rastúcou endogénnou produkciou bude pre Európu dostupnejšie stále väčšie množstvo inkrementálnych zdrojov. Kľúčovou avšak neľahkou úlohou sa tak pre Európsku Úniu stáva zabezpečenie možnosti prístupu týchto dodatočných zdrojov na trh, ktorý bude konkurenčný a transparentný s náležite regulovanými hubmi a dostupnými prepravnými sieťami . Vzhľadom na 1,3 miliardy EUR z programu Európskeho energetického programu obnovy (EERP), 9,1 miliardám EUR určených na energetickú infraštruktúru v nasledujúcom rozpočtovom období EÚ a prísnejšej kontrole praktík Gazpromu si v tomto bode dovolíme byť mierne optimistickí.

3 IMPLIKÁCIE PRE SÚČASNÝCH DODÁVATEĽOV

Zmeny na európskom trhu, ktoré sme charakterizovali vo veľkej miere ovplyvňujú oligopolné prostredie, v ktorom v Európe do nedávnej minulosti pôsobili traja majoritní európski dodávatelia plynu – Gazprom, Statoil, Sonatrach. V našej eseji sa ďalej zameriame práve na analýzu reakcie najväčšieho európskeho dodávateľa plynu – ruskej spoločnosti Gazprom, ktorá na zvrátenie vývoja spôsobeného rastúcim významom bridlicového plynu vynakladá nemalé úsilie.

3.1. Reakcia Gazpromu

Americká bridlicová "r"evolúcia predstavovala z pohľadu spoločnosti Gazprom veľmi nežiaduci vývoj situácie. Gazprom vo svojich plánoch pôvodne predpokladal, že do roku 2020 bude zásobovať 10% spotreby plynu v USA, no namiesto toho sa zdá, že sa bude musieť vysporiadať s dovozom amerického plynu (a uhlia) na "svoj" z pohľadu obratu najdôležitejší európsky trh. Počiatočná reakcia tohto najväčšieho dodávateľa plynu na meniace sa prostredie nebola promptná ako to bolo v prípade nórskeho Statoilu (ktorý vďaka nej výrazne zvýšil svoj trhový podiel v EÚ), napriek tomu na konci prvého desaťročia 21. storočia musel Gazprom, využitím celého spektra nástrojov začať túto situáciu riešiť.

Takmer dva roky po vypuknutí krízy, vo februári roku 2010, komunikoval Gazprom informáciu, že v dôsledku renegociácií zmluvných dohôd so svojimi najväčšími európskymi odberateľmi - E.On, ENI, a GDF SUEZ (Melling, 2010) dôjde k miernym zmenám v ich existujúcich kontraktoch – čiastočná indexácia ceny na vývoj cien plynu a realokáciách časti ToP objemov do budúcnosti dúfajúc, že tento krok umožní vyriešiť vzniknutý problém. Napriek studenej zime v roku 2010, ktorá viedla k zvýšenej spotrebe plynu a parciálnemu zlepšeniu ekonomickej situácie v EÚ sa však tieto ústupky Gazpromu prejavili ako nedostatočné a už začiatkom roku 2012 bol Gazprom nútený spraviť ďalší krok v ústrety potrebám svojich európskych zákazníkov v podobe 10% zníženia cien spoločnostiam GDF Suez, Wingas, SPP a Botas (RFERL, 2012). Ani toto však nebola posledná úprava cien, ku ktorej Gazprom pristúpil a počas roku 2012 sa po arbitráži pridal k zmieneným spoločnostiam aj E.ON (ICIS, 2012). Keďže je Gazprom naďalej v rokovaní s ďalšími desiatimi európskymi zákazníkmi, bude zoznam firiem, ktorým budú poskytnuté finančné zľavy pravdepodobne výrazne dlhší (ČTK, 2012).

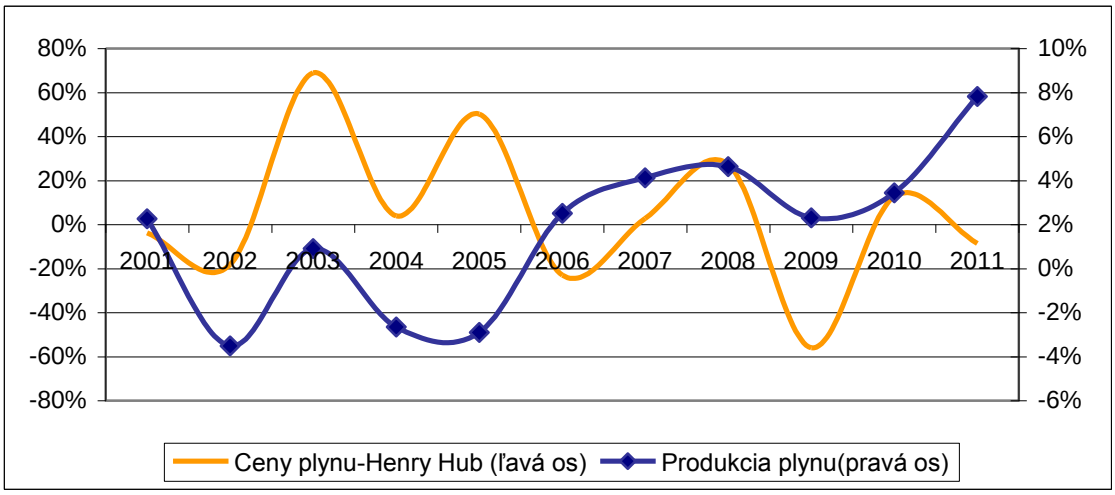
Cenová politika nepredstavuje jediný spôsob a Európa nie je jediným miestom, na ktorom Gazprom bojuje proti bridlicovému boomu, ktorý vo svete vypukol. Po prvotných oficiálnych správach dementujúcich význam bridlicového plynu pre strategické postavenie

Gazpromu, zvolili čelní predstavitelia tejto spoločnosti za podpory najvyšších ruských politikov inú stratégiu. Alexander Medvedev (CEO Gazpromu) spolu s Vladimirom Putinom začali explicitne vyjadrovať svoje obavy z environmentálnych dopadov ťažby bridlicového plynu metódou hydraulického štiepenia na kvalitu podzemných vôd (Herron, 2010), spochybňovať udržateľnosť úrovne ťažby vzhľadom na náklady a prudko klesajúce ceny plynu v USA (Crooks, 2011) a zdôrazňujúc význam dlhodobých kontraktov pre energetickú bezpečnosť EÚ (Komlev, 2012), pričom Rusko sa súčasne, po vzore kartelu OPEC, pokúša o zvýšenie významu zoskupenia krajín vyvážajúcich zemný plyn – GECF (Kranner, 2010).

3.2. Analýza Gazpromu

Argumentácia Gazpromu môže znieť presvedčivo a údaje na konci roku 2011 nasvedčovali tomu, že ústupky Gazpromu boli dodatočné a situácia sa stabilizovala. Rusko zvýšilo svoje exporty do Európy o 8% a získalo 27% trhový podiel (medziročný nárast o 3%) (ČTK, 2012). Ruskému vývozcovi plynu v tomto prípade pomohlo nemecké rozhodnutie o odstavení jadrových elektrární o výkone 22 GW, ktoré nasledovalo v dôsledku tragédie v Japonskej Fukushime. Pri bližšej analýze ostatných bodov argumentácie Gazpromu však prichádzame k záveru, že aktuálny vývoj momentálne nekorešponduje s komunikáciou Gazpromu voči trhu a vo veľkej miere sa môže jednať o marketingovú akciu s cieľom obrany trhu.

Graf č.2.: Vývoj produkcie a cien plynu v USA (henry hub) (% ročné zmeny)



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa údajov EIA, BP Statistical review 2012

Ako dokumentuje graf č.2 klesajúce ceny amerického plynu (v súčasnosti je 12 mesačný priemer cien na henry hube asi 3-4 krát nižší v porovnaní s cenami ruského plynu) (indexmundi, 2012) výraznejšie neovplyvnil produkciu plynu v USA, keďže graduálny pokles

cien bol sprevádzaný pokračujúcou ťažbou a profitabilita tohto vývoja bola zaručená asociovanou produkciou hodnotnejších uhľovodíkov a ropy z nízko priepustných pieskov, ktorá hrá stále významnejšiu úlohu v americkej produkcii ropy (EIA, 2012).

Obavy Gazpromu o energetickú bezpečnosť Európy nemožno považovať za absolútne úprimné potom čo plynové krízy z rokov 2006 a 2009 spolu s obmedzením dodávok plynu počas zimy roku 2012 výrazne poškodili povesť Gazpromu ako spoľahlivého dodávateľa.

V oblasti environmentálnych obáv z ťažby hydraulickým štiepením existuje širší konsenzus, že riziko znečistenia podzemných vôd môže byť eliminované dodržiavaním bezpečnostných zásad (Royal Society, 2012). Naopak, Gapzrom by mal orientovať svoju pozornosť v rámci environmentálnej sféry viac na Schému európskeho obchodovania s emisnými povolenkami - ETS. Podľa nedávnej štúdie *Deutsche Bank* totiž bridlicová revolúcia na americkom kontinente bude viesť k nahradeniu 25% nemeckých plynových elektrární, tepelnými - spaľujúcimi uhlie. Tento vývoj je dôsledkom toho, že lacnejší bridlicový plyn v USA vytláča uhlie z pozície najlacnejšieho zdroja produkcie elektrickej energie, čo vedie americké uhoľné spoločnosti k potrebe vyhľadávať nové odbytové trhy – v tomto prípade Európu. Konzekventne prebytok uhlia na európskom kontinente robí produkciu elektriny z tohto zdroja profitabilnejšiu v porovnaní s plynom a ruský plyn týmto spôsobom "získal" ďalšieho konkurenta. Tento stav sa už premietol do 49% nárastu importov uhlia v prvom kvartáli roku 2012 a zmena trendu sa neočakáva, keďže námorné prepravné kapacity určené na transport uhlia majú vzrásť do roku 2015 o 35% (Němeček, 2012; Katakey a kol. 2012). Jediný nástroj s potenciálom zvrátenia tohto vývoja je práve správne kalibrovaný systém ETS, ktorý by vyrovnal nákladovú nevýhody plynu. Ako sme však už naznačili, pri súčasných cenách emisných povoleniek okolo 8 EUR/tonu je dnes táto schéma takmer nefunkčná.

3.3. Vývoj v roku 2012

Pokračujúci nepriaznivý trend vývoja (pre Gazprom) bol opätovne badateľný v prvej polovici roku 2012, keď jeho exporty plynu do Európy poklesli o 9,5 miliardy m3 v porovnaní s predchádzajúcim rokom (Weiss, 2012), pričom arbitráže, do ktorých sa Gazprom dostal so svojimi európskymi zákazníkmi predstavovali rastúcu finančnú záťaž. Podľa agentúrnych správ bol Gazprom nútený už počas prvého štvrťroka roku 2012 v dôsledku prehratých arbitráží vrátiť svojim zákazníkom takmer 2 miliardy EUR a do konca roka, by

táto suma malá narásť ešte o ďalšiu miliardu. Rovnako netreba zabúdať ani na ďalších 5 miliárd EUR, ktorými hrozí Gazpromu Európska Komisia, ak prebiehajúce vyšetrovanie potvrdí zneužívanie dominantného postavenia (TASR, 2012).

Aj keď táto suma nemusí pre Gazprom so ziskom za rok 2011 na úrovni 41,6 miliárd USD (SITA, 2011) predstavovať neriešiteľný problém, musíme mať na pamäti skutočnosť, že ruský federálny rozpočet je z 50% odkázaný na príjmy z exportu ropy a plynu, ktoré tvoria až 2/3 exportných príjmov RF (Hulbert, 2012). Keďže ropu a plyn z Ruska exportujú len Gapzrom (plyn) a Rosneft (ropa), a vyrovnaný rozpočet Ruska rátal s cenami ropy na úrovni 117 USD/bbl (k čomu s veľkou pravdepodobnosťou nedôjde) nie je pre Gazprom znižovanie cien a platenie pokút udržateľnou stratégiou pre udržanie trhového podielu. Rovnako treba poznamenať, že v blízkej dobe si tento trh nemôže dovoliť stratiť.

Ak v tomto kontexte uvažujeme o nedávnych oznámeniach Gazpromu deklarujúcich začatie výstavby plynovodu South Stream v decembri roku 2012 (TASR, 2012) môže byť táto aktivita vnímaná v súlade s mikroekonomickou teóriou ako signalizácia pripravenosti brániť svoj trh voči konkurencii budovaním nadkapacít. V prípade, ak by tieto signály alternatívnym dodávateľom (LNG, nové plynovody) prejavili ako nedostatočné, môžu v strednodobom horizonte dosiahnuť inkrementálne importné kapacity EÚ približne 200 miliárd m3/ročne. (LNG, TAP, South Stream, 2. vetva Nord Stream). Tie by nielen pokryli predpokladaný nárast spotreby a klesajúcej endogénnej produkcie v dôsledku, ktorých EK odhaduje potrebu nárastu čistých importov o 20-35 miliárd m3/rok do roku 2015 (EC, 2010), ale rovnako by poskytli priestor pre rast likvidity potrebných pre transformáciu trhu smerom k spotovému obchodovaniu a tým pádom viedli k zmene trhovej sily z ponukovej strany na dopytovú.

ZÁVER

Budúcnosť európskeho trhu so zemným plynom vyzerala mnoho rokov jasne a nemenne. Dlhodobé zmluvy s tradičnými externými dodávateľmi – Gazprom, Statoil, Sonatrach, ktoré poskytovali potrebné istoty rovnako pre dodávateľov aj spotrebiteľov vyzerali neotrasiteľne. Úsilie zo strany EÚ o liberalizáciu trhu, napriek dobrým úmyslom, nepredstavovali pre hlavných dodávateľov výrazné ohrozenie (napr. podpis dohody medzi spoločnosťami Gazprom a Sonatrach o vzájomnej spolupráci v rovnakom čase ako EÚ s Alžírskom podpísali Memorandum o dodávkach energií (Youngs, 2011)) a žiadaný priestor pre zmenu vytvoril až rast významu bridlicového plynu. V našej eseji sme sa zamerali na

analýzu reakcie Gazpromu, ako spoločnosti najviac dotknutej týmto vývojom a identifikovali sme jednotlivé nástroje, ktoré používa (s rozpačitými výsledkami) na obranu svojho trhového podielu voči vznikajúcej situácii. Na záver by sme chceli zdôrazniť nutnosť zintenzívnenia snáh EK o liberalizáciu trhu v tomto období, keďže priaznivé podmienky nemusia existovať neobmedzene dlho. Už dnes sa totiž odkladá spustenie niektorých plánovaných projektov na ťažbu zemného plynu (napr. Shtokman LNG projekt určený hlavne pre americký trh) a v strednodobom období možno očakávať, že ponuka s dopytom sa ustáli na cenách, ktoré budú akceptované celým odvetvím.

POUŽITÁ LITERATÚRA

Knižné zdroje:

[1] **Baláž, P. a kol. 2011.** *Energetická bezpečnosť v období globalizácie a jej vyplyv na konkurencieschopnosť EÚ.* Bratislava: Sprint dva. 2011. ISBN 978-80-89393-71-1
[2] **Kraenner, M.S.(2008).**Energy Security.London.Earthscan. ISBN: 978-1-844-07582-9
[3] **Melling, A.(2010).** Natural Gas Pricing And Its Future: Europe As The Battleground. Washington.Carnegie Endowment for International Peace.
[4] **OECD/IEA. (2011).** Are We Entering Golden Age Of Gas. Paris. IEA.
[5] **Youngs, R.(2011).**Energy Security: Europe's New Foreign Policy Challenge. New York.Routledge.ISBN: 978-0415502733

Články:

[6] **Crooks, E. (2010).** A more competitive gas market may be bad news for BP as well as Gazprom.FinancialTimes.[Online].1.3.2010.[citované:15.8.2012].<http://blogs.ft.com/energy-source/2010/03/01/a-more-competitive-gas-market-may-be-bad-news-for-bp-as-well-as-gazprom/#axzz23V4en1g2>
[7] **Crooks, E. (2011).** Gazprom chief calls shale gas a 'bubble'.Financial Times.[Online].18.2.2011.[citované:8.8.2012].< http://www.ft.com/intl/cms/s/0/0a95aacc-3af4-11e0-8d81-00144feabdc0.html#axzz23akdoqIU>
[8] **ČTK.(2012).** Gazprom chce exportovať rekordný objem plynu.[Online]. 21.6.2012. [citované:15.8.2012]<http://www.energia.sk/clanok/zemny-plyn/gazprom-chce-exportovat-rekordny-objem-plynu/7361/>
[9] **ČTK.(2012).** Osem európskych firiem sa domáha zliav na ruský plyn. [Online]. 11.7.2012.[citované:15.8.2012]<http://www.energia.sk/clanok/zemny-plyn/osem-europskych-firiem-sa-domaha-zliav-na-rusky-plyn/7585/?infoservis=519>
[10] **EIA.(2012).** EIA tracks U.S. tight oil production as volumes soar. [Online]. 14.3.2012. [citované:21.3.2012]. <http://www.eia.gov/oog/info/twip/twiparch/120314/twipprint.html.>
[11] **FORBES,A. (2011).** The Exciting Future Of LNG – And How It Will Transform TheGlobal Gas Market.European Energy Review. [Online] 23. 2.2012. [citované: 2.2.2012.]. <http://www.europeanenergyreview.eu/site/pagina.php?id=3497>
[12] **Herron, J.(2010).** Gazprom, The Unlikely Environmental Evangelist.The Wall Street Jnal.[Online].10.2.2010.[citované:8.8.2012].<http://blogs.wsj.com/source/2010/02/10/gazprom-the-unlikely-environmental-evangelist/>
[13] **Hulbert,M. (2012).** Arctic oil: Putin's last chance.European. Energy Review. [Online] 19.7.2012.[citované:15.8.2012.]<http://www.europeanenergyreview.eu/site/pagina.php?id=3813>
[14] **Katakey, R – Kumar, R – Morison, S. (2012).** Europe Burns Coal Fastest Since 2006 in Boost for U.S.Bloomberg Business Week. [Online] 3.7.2012. [citované: 15.8.2012.] <http://www.businessweek.com/printer/articles/274170?type=bloomberg>
[15] **Komlev,S. (2012).** European gas market reforms undermine security of supply. European Energy Review. [Online] 7. 5.2012. [citované: 15.8.2012.]. <http://www.europeanenergyreview.eu/site/pagina.php?id=3686>
[16] **Němeček, J.(2012).** E.ON zvýšil výhled po dohodě s Gazprom o plynu. Evropa ale spaluje rekordním tempem nechtěné americké uhlí…Patria Online. [Online] 3.7.2012. [citované:15.8.2012.]< http://www.patria.cz/zpravodajstvi/2102879/eon-zvysil-vyhled-po-

dohode-s-gazprom-o-plynu-evropa-ale-spaluje-rekordnim-tempem-nechtene-americke-uhli.html>
[17] **RFERL.(2012).** Gazprom Lowers Price To EU, Turkey. [citované: 29-2-2012]. <http://www.rferl.org/content/russia_gazprom_european_union_turkey_gas/2448 8089.html.>
[18] **Riley,A.(2012).** Resetting Gazprom in the Golden Age of Gas.In European Energy Review. [Online:17-9-2012].[citované:19-9-2012].Dostupné na Internete : <http://www.europeanenergyreview.eu/site/pagina.php?id=3853>
[19] **SITA.(2012).** Gazprom je najziskovejšou spoločnosťou na svete.[Online]. 31.7.2012. [citované:15.8.2012] < http://www.energia.sk/clanok/zemny-plyn/gazprom-je-najziskovejsou-spolocnostou-na-svete/7749/>
[20] **Stevens, P.(2010).** The 'Shale Gas Revolution': Hype and Reality.London.Chatham House. ISBN 978 1 86203 239 2
[21] **TASR.(2012).** Rusko aj napriek kríze začne tento rok budovať plynovod Južný prúd.[Online]. 24.7.2012. [citoavné:15.8.2012] < http://www.energia.sk/clanok/zemny-plyn/rusko-aj-napriek-krize-zacne-tento-rok-budovat-plynovod-juzny-prud/7687/>
[22] **Weiss, C.(2012).** Kremlin prepares for a second economic crisis. [Online]. 12.7.2012. [citované:15.8.2012].< http://www.wsws.org/articles/2012/jul2012/krem-j12.shtml>

Databázy:

[23] **BP** Statistical Review of World Energy 2001-2011.[online].www.bp.com/centres/energy
[24] http://epp.eurostat.ec.europa.eu
[25] http://www.eia.gov/

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Matej, Korček, Ing.

matej.korcek@gmail.com

Školiteľ: doc. Ing. Saleh Obadi Mothana, PhD.

EMBEDDED VALUE AKO FINANČNÝ NÁSTROJ ŽIVOTNEJ POISŤOVNE

EMBEDDED VALUE AS A FINANCIAL TOOL OF LIFE INSURANCE COMPANY

Alena Kotlárová
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Vo svojom príspevku som sa zamerala predovšetkým na oboznámenie čitateľa s pojmom embedded value, vzhľadom na to, že v uplynulých rokoch sa čoraz viac dostáva do popredia nielen vo svete, ale aj na Slovensku. Význam a užitočnosť embedded value spočíva najmä v tom, že na jej základe sa určuje hodnota životnej poisťovne, výkonnosť a vyhliadky do budúcnosti.

V príspevku sa venujem definovaniu základných pojmov a princípov, taktiež sa zameriavam na predpoklady výpočtu embedded value a na dôležitosť ich stanovenia. Ďalej sa venujem historickému vývoju, prechodu od európskej embedded value na trhovo konzistentú embedded value, vysvetleniu významu tohto prechodu a opisu jednotlivých komponentov trhovo konzistentnej embedded value.

JEL: G22

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: embedded value, ekonomické a neekonomické predpoklady, appraisal value

ABSTRACT

In the article I have focused to acquaint the reader with the concept of embedded value because in the last few years it is becoming more and more important not only in the world, but also in Slovakia. The importance and usefulness of embedded value is expressed by the fact that the embedded value is the basis to determine the value of life insurance company, its efficiency and future expectations.

Article defines the basic concepts and principles, it also focuses on the assumptions embedded value calculation and determination of their importance. The other part of the first chapter is dedicated to the historical progress, the transition from a European embedded value on a Market – consistent embedded value, the significance of this transition and the describition of the various components of Market – consistent embedded value.

KEYWORDS: embedded value, economical and uneconomical assumptions, appraisal value

EMBEDDED VALUE AKO FINANČNÝ NÁSTROJ V ŽIVOTNOM POISTENÍ

ÚVOD

Pojem embedded value je veľmi široká a obsiahla téma, ktorá v uplynulých rokoch vzrastá na dôležitosti, avšak zatiaľ chýba literatúra venovaná tejto problematike. Informácie je nutné čerpať zo zahraničnej literatúry, pričom prevažnú väčšinu tvoria materiály používané na účel prezentácie danej problematiky vrámci seminárov. Hodnotné informácie je možné objaviť taktiež na stránkach celosvetovo pôsobiacich poisťovní, z ktorých niektoré uverejňujú reporty týkajúce sa embedded value za uplynulých niekoľko rokov.

Jedným z najdôležitejších zdrojov informácií o pojme embedded value je CFO Forum (*Chief Financial Officers*). CFO Formu vzniklo v roku 2002 a jeho úlohou je združovať najväčších svetových poskytovateľov poistenia. Účelom tohto združenia je ovplyvňovať vývoj finančných výkazov a s tým súvisiacich právnych úprav pre poisťovne v mene svojich členov, ktorí tvoria významnú časť európskeho poisťovníctva.

1 Embedded value ako pojem

Embedded value je v súčasnosti veľmi významný finančný nástroj, ktorý predstavuje jeden z najdôležitejších podkladov na odhad hodnoty životnej poisťovne. Na základe embedded value sa oceňujú aktíva a pasíva životnej poisťovne a určuje sa postup pre správne riadenie poisťovne.

Akcionári poisťovne očakávajú zisk z vlastníctva aktív, pričom veľkosť tohto zisku je závislá od budúcich aktivít poisťovne, a preto nevieme exaktne určiť jeho hodnotu. V takom prípade poisťovňa postupuje tak, že hodnotu zisku najprv odhadne do budúcnosti a následne je oddiskontuje do prítomnosti. Výsledná hodnota sa nazýva ***appraisal value*** – odhadnutá hodnota životnej poisťovne.

Pri určovaní appraisal value sa zisk poisťovne odhaduje na základe troch zdrojov:

- *čistá hodnota aktív,*
- *očakávané zisky v budúcnosti zo súčasných aktivít poisťovne,*

„Uvedené dve hodnoty sa nazývajú aj vložená hodnota (embedded value) životnej poisťovne.“[4]

- *očakávané zisky v budúcnosti z budúcnich aktivít poisťovne.*

Posledná hodnota predstavuje „goodwill value“, dobré meno poisťovne.

1.1 Net asset value – čistá hodnota aktív

Pod pojmom čistá hodnota aktív rozumieme hodnotu tých aktív, ktoré nie sú spárované so záväzkami životnej poisťovne. Rozlišujeme dve zložky:

a) *free capital* – voľné zdroje

b) *required capital* – prostriedky, ktoré poisťovňa drží nad rámec svojich rezerv a to buď v dôsledku požiadaviek dozorného orgánu alebo na základe vnútorného ohodnotenia rizika

1.2 Očakávané zisky v budúcnosti zo súčasných aktivít poisťovne

Pri odhadovaní budúcich ziskov zo súčasných aktivít poisťovňa určí finančné toky v budúcnosti a následne ich oddiskontuje do prítomnosti. Keďže zisk vieme určiť až po ukončení produktu, určuje sa na základe prebytku v každom roku. Všetky hodnoty, ktoré majú vplyv na veľkosť prebytku v roku t je možné odhadnúť pre každý typ kontraktu. V prípade, že ide o veľký počet kontraktov, a teda je náročnosť výpočtov príliš vysoká, poisťovňa postupuje tak, že vyberie skupinu kontraktov, na ktorej projektuje peňažné toky.

1.3 Očakávané zisky v budúcnosti z budúcich aktivít poisťovne

Táto hodnota je založená na produktoch, ktoré bude poisťovňa v budúcnosti vytvárať a predávať a bude z nich mať zisk. Postup na jej určenie je nasledovný:

- Najprv poisťovňa naprojektuje produkty, o ktorých predpokladá, že ich v budúcnosti bude vytvárať a predávať.
- Následne určení prebytok v každom roku, pričom očakáva, že jeho zdrojom budú produkty, ktoré ešte len plánuje vytvoriť.

- Nakoniec oddiskontuje dané prebytky do prítomnosti za predpokladu, že diskontná miera je určená primerane k výške rizika neistoty pri odhade veľkosti nových obchodov poisťovne.

2 Predpoklady výpočtu embedded value

„Stanovenie predpokladov pri výpočte embedded value má veľký význam. Vyplýva to najmä zo skutočnosti, že embedded value je nesmierne citlivá na predpoklady. Keďže požadujeme jednotnosť v budúcich prepočtoch embedded value, je dôležité, aby sme používali realistické predpoklady a aby metodika ich odhadu bola objektívna. Význam objektívnosti spočíva predovšetkým v tom, že chceme, aby hodnota embedded value reflektovala zmeny vo všeobecnosti a nie zmeny závisiace od ľudského rozhodnutia.“[3]

2.1 Ekonomické predpoklady

Do kategórie ekonomických predpokladov pre výpočet embedded value sa zaraďujú všetky predpoklady, ktoré súvisia s hospodárskym trhom – vonkajšie faktory, ktoré nezávisia od manažmentu poisťovne a ovplyvňujú jej hospodársky výsledok. Je nesmierne dôležité, aby poisťovňa zabezpečila konzistentnosť pri výbere ekonomických predpokladov, vzhľadom na to, že tieto sú výrazne korelované.

Investičný výnos

Najvýznamnejší faktor, ktorý ovplyvňuje výšku investičného výnosu je *bezriziková úroková miera*. Názov môže evokovať nesprávnu predstavu, že ide o stav, kedy investor nepodstupuje žiadne riziko. Bezriziková úroková miera je miera, ktorá vyjadruje výnos z aktív s minimálnym rizikom.

Riziková diskontná sadzba

Riziková diskontná sadzba predstavuje výnos, ktorý očakáva investor zo svojej investície do životnej poisťovne. Možno ju definovať aj ako minimálnu mieru návratnosti. Skladá sa z dvoch zložiek:

a) výnos, ktorý investor očakáva z bezrizikových aktív vo svojej krajine,
b) riziková prémia, ktorá predstavuje istú náhradu za riziko, ktoré investor podstupuje.

Na základe modelu CAPM[1] sa vytvorila myšlienka fixnej rizikovej diskontnej sadzby – investor očakáva, že návrat investícií bude zodpovedať investíciám s podobným rizikom. Z toho vyplýva, že očakáva výnos, ktorý bude minimálne rovný výnosu zo štátnych dlhopisov. Peňažné prostriedky, ktoré investoval do poisťovne pri určitom riziku, mohol investovať do štátnych dlhopisov s nízkym rizikom, preto očakáva istú kompenzáciu za riziko, ktoré podstupuje. Investori, ktorí podstupujú vyššie riziko, by mali požadovať vyššiu rizikovú diskontnú sadzbu ako investori, ktorí uprednostnia nižšie riziká.

Inflácia

Inflácia výrazne ovplyvňuje cenu poistenia, pretože jej podliehajú fixné správne náklady a mzdové náklady. Inflácia taktiež spôsobuje reálny pokles výšky poistného plnenia. Poisťovňa tento fakt rieši tak, že každoročne kalkuluje infláciu do poistného a poistnej sumy. Tento spôsob ochrany klienta sa nazýva *indexácia*. Následkom indexácie sa poistné a poistná suma zvyšujú na úroveň zodpovedajúcu výške inflácie. Medziročná inflácia sa určuje na základe nárastu indexu spotrebiteľských cien a je pravidelne zverejňovaná štatistickým úradom.

2.2 Neekonomické predpoklady

Neekonomické predpoklady výpočtu embedded value sú faktory, ktoré nesúvisia s hospodárskym trhom.

Úmrtnosť

Poznať miery úmrtnosti je nesmierne dôležité pre správne fungovanie poisťovne. Tieto miery sa určujú jednak na základe úmrtnostných tabuliek, ale sú ovplyvnené aj viacerými inými faktormi, ako napr. zamestnanie, životný štýl, sociálna príslušnosť, klimatické podmienky a iné. Poisťovne vychádzajú z údajov z minulosti, ktoré používajú ako základ na odhad priebehu úmrtnosti v budúcnosti.

Pri oceňovaní rozlišujeme dva typy úmrtnosti:

a) očakávaná

Poisťovňa ju používa na výpočet dekrementov a na modelovanie predpokladaných poistných udalostí.

[1] Capital asset pricing model – model oceňovania kapitálových aktív . Je založený na predpoklade, že práve jedno aktívum v portfóliu má nulovú rizikovosť a zároveň kladný výnos.

b) *valuačná*

Používa sa na výpočet poplatkov za mortalitné riziko a pri určovaní matematických rezerv. Väčšinou je vyššia ako očakávaná mortalita.

Stornovanosť

Stornovanosť predstavuje mieru predčasného zrušenia poistných zmlúv zo strany poisteného. Pre poisťovňu predstavuje stratu, pričom ju nedokáže odhadnúť ani v čase a ani vo veľkosti. Ako ochranu preto účtuje poplatky za predčasné odkupy. Otázka predčasného zrušenia poistnej zmluvy má najväčší význam v prvých troch rokoch trvania poistenia, a to aj vzhľadom na vyplatenie prevažnej časti prémie v tomto období. Vývoj stornovanosti v priebehu poistenia býva spravidla nasledovný: v prvom roku trvania poistenia je zrušené najvyššie percento poistných zmlúv, potom trend stornovania klesá a v nasledujúcich rokov sa výkyvy striedajú. Po určitom čase sa stornovanosť ustáli na istej úrovni.

Pri odhade hodnoty stornovanosti poisťovne vychádzajú zo skúseností materskej spoločnosti. Pri zavádzaní nového produktu sa opierajú o skúsenosti s predčasným rušením poistných zmlúv pri podobných produktoch.

Náklady

Náklady poisťovne môžeme členiť z dvoch hľadísk:

1. *podľa spôsobu vyjadrenia nákladov* – ako percento z poistného, ako percento z poistnej sumy alebo ako konštantnú čiastku.
2. *podľa doby vzniku* – začiatočné náklady, priebežné náklady a terminálne náklady

Začiatočné náklady

Jedná sa o náklady súvisiace s uzatvorením poistnej zmluvy. Slúžia predovšetkým na províziu vyplatenú sprostredkovateľom poistenia, na vstupnú lekársku prehliadku, vystavenie poistnej zmluvy, na náklady spojené s predajom, distribúciou a marketingom a pod.

Začiatočné náklady sú úzko späté s hodnotou novej produkcie v budúcnosti. Táto hodnota však nie je kalkulovaná do embedded value, preto nie je nevyhnutné začiatočné náklady projektovať do budúcnosti. Majú však vplyv na hodnotu novej produkcie a hodnotu čistých aktív.

Priebežné náklady

Vznikajú počas trvania poistenia a súvisia s udržiavaním poistných zmlúv. Ide najmä o náklady na poštové a bankové služby, na inkasovanie poistného a na priebežné provízie. Ich veľkosť je závislá od typu produktu. Pri určovaní hodnoty embedded value je dôležité pracovať iba s nákladmi, ktoré sa viažu na poistné zmluvy patriace do existujúceho portfólia. Preto sa priebežné náklady kalkulujú na poistnú zmluvu, čím zaistíme, že s poklesom poistných zmlúv v portfóliu budú klesať aj tieto náklady.

Terminálne náklady

Vznikajú na konci poistenia a súvisia s likvidáciou poistných udalostí a s výplatou poistných plnení. Najväčší význam majú náklady na overenie, či poistná udalosť naozaj nastala, a či boli dodržané všetky podmienky dojednané v poistnej zmluve.

3 European embedded value a Market-Consistent embedded value

Embedded value má veľký význam nielen pri určovaní hodnoty poisťovne pri predaji, ale poisťovne ju využívajú aj na interné účely, napríklad na odhad výkonnosti poisťovne, pri určovaní jej perspektív do budúcnosti. Často sa tiež využíva na porovnávanie životných poisťovní, čo je hlavnou príčinou, prečo v Európe v poslednom čase prevládli snahy o štandardizáciu výpočtu tejto hodnoty.

V roku 2004 CFO Forum vydalo tzv. EEV Principles (European Embedded Value Principles). Úlohou týchto princípov bolo spolu s dodatočne vydanými pravidlami zvýšiť transparentnosť, konzistentnosť a dôveryhodnosť zverejnených výsledkov analýzy embedded value a jej zmien. „Kľúčovými bodmi pri porovnávaní s tradičným spôsobom ohodnocovania embedded value, ktorý je založený na deterministickom výpočte, sú predovšetkým ohodnocovanie finančných garancií a opcií, stanovenie predpokladov (s dôrazom najmä na určenie rizikovej diskontnej miery) a zahrnutie požadovaného kapitálu.“[2] Avšak vzhľadom na všeobecnosť nových princípov je možný veľký výber metód, čo ovplyvňuje výslednú hodnotu. Za jeden z najväčších nedostatkov možno považovať odlišnosť pri určovaní rizikovej diskontnej miery, a tiež fakt, že neodráža zmenu rizika, ak prostriedky rezerv investujeme do rizikových aktív. To znamená, že ak sa poisťovňa rozhodne investovať väčší

podiel prostriedkov do aktív s väčším rizikom a vyšším výnosom, jej embedded value sa zvýši, čo je spôsobené vyšším očakávaným investičným výnosom. V skutočnosti fakt, že poisťovňa investuje do rizikovejších aktív zvýši investičné riziko, a to by sa malo odzrkadliť na výške rizikovej diskontnej miery.

Z týchto dôvodov sa začala využívať Market – consistent embedded value, ktorá spomínané problémy eliminuje. Jej ďalšou výhodou je, že pri použití trhových predpokladov sa zvyšuje konzistentnosť výpočtu embedded value s inými typmi investícií. V júni roku 2008 CFO Forum vydalo MCEV Principles v snahe zvýšiť konzistentnosť vykazovania, zabezpečiť trhovo konzistentný prístup k finančným rizikám, väčší dôraz na zverejnenie informácií o financiách zo skrytých obchodov a zverejnenie informácií o MCEV spojených skupín.

3.1 Zložky Market-Consistent embedded value

MCVE Principles definujú Market – consistent embedded value ako hodnotu zloženú z troch komponentov:

1. *voľný prebytok* – trhová hodnota kapitálu, ktorý je alokovaný na pokrytie obchodu, ale nie je nevyhnutne požadovaný na jeho podporu,
2. *požadovaný kapitál* – trhová hodnota kapitálu, ktorý poisťovňa nevyhnutne potrebuje na krytie svojich záväzkov. Jeho úroveň určuje dozorný orgán. Hodnota kapitálu poisťovne zvyčajne prevyšuje hodnotu požadovaného kapitálu, pričom poisťovňa môže rozdiel investovať,
3. *hodnota poistného kmeňa* – je tvorená štyrmi zložkami:
   a) *súčasná hodnota budúcich ziskov*
   Pri výpočte súčasnej hodnoty budúcich ziskov pomocou MCEV metód sa každý peňažný tok diskontuje inou sadzbou, pričom táto vyjadruje riziko spojené s daným peňažným tokom. Iná metóda výpočtu je založená na princípe, že všetky peňažné toky sa diskontujú rovnakou diskontnou sadzbou, a to konkrétne bezrizikovou diskontnou sadzbou. Ak sú výpočty vykonávané konzistentne, oba princípy vedú k rovnakým výsledkom.
   b) *časová hodnota finančných opcií a garancií*
   Na výpočet sa používajú stochastické modely s využitím najnovších trhových dát. Skutočná cena opcií a garancií obsiahnutých v budúcich ziskoch spolu s ich časovou hodnotou predstavujú aktuálnu trhovú cenu finančných opcií a garancií.

c) *frikčné náklady*

Je v nich zahrnutá daň a náklady, ktoré súvisia s aktívami na krytie kapitálových požiadaviek. Pri použití MCEV metód sa riziká aktív a pasív oceňujú oddelene od nákladov na držanie kapitálu. Trhové riziká sú zahrnuté v ocenení aktív a pasív. Náklady spojené s držaním kapitálu sa určujú explicitne pomocou kvantifikatívneho vyjadrenia zložiek nákladov.

d) *cena sprevádzajúcich nezaistiteľných rizík*

Predstavujú riziká, ktoré doteraz neboli zahrnuté do hodnoty poistného kmeňa, pričom to môžu byť nezaistiteľné finančné riziká a nefinančné riziká.

ZÁVER

Embedded value je dôležitý finančný nástroj a jej zavedenie malo veľký význam pre zefektívnenie určovania hodnoty poisťovní. Jej význam v posledných rokov stúpa, a to aj v súvislosti so Solvency II. CFO Forum v apríli 2011 odstúpilo od pôvodného zámeru, ktorého základom bolo, že do konca roku 2011 majú byť MCEV princípy jedinou používanou formou vykazovania embedded value. Tento fakt výrazne ovplyvnil rozvoj vykazovania v poisťovníctve na základe Solvency II a IFRS.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] CFO Forum *Embedded value.* Dostupné na: http://www.cfoforum.nl/ embedded_value.html (citované dňa 13. októbra 2012)

[2] KOMA J. *Najnovšie trendy v Embedded value*. In: Poistné rozhľady č. 6/2006, Bratislava: Slovenská asociácia poisťovní, 2006. ISSN 1335-1044.

[3] KOTLÁROVÁ A. *Embedded value ako nástroj analýzy životnej poisťovňe:* diplomová práca, FHI EU, 2012.

[4] SAKÁLOVÁ K. *Odhad hodnoty životnej poisťovne, Embedded value.* Bratislava: Katedra matematiky FHI EU, 2010. Dostupné na: http://www.fhi.sk/files/katedry/km/veda-vyskum/prace/2010/sakalova2010.doc (citované dňa 13. októbra 2012)

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Ing. Alena Kotlárová

alena.kotlarova@gmail.com

PROJEKTOVÉ FINANCOVANIE MIEST – PRÍPADOVÁ ŠTÚDIA MIEST KEŽMAROK A HURBANOVO

PROJECT FINANCING OF MUNICIPALITIES – CASE STUDY OF THE MUNICIPALITIES OF KEŽMAROK AND HURBANOVO

Jozef Kotuľák
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Vstupom do Európskej únie v roku 2004 získala Slovenská republika možnosť využívať finančnú pomoc EÚ a stala sa objektom jej regionálnej politiky. Rozvoj regiónov je dôležitý faktor nielen pre Slovensku republiku, ale pre všetky jej členské štáty. Súbor činností, ktoré definujú a opisujú projektový manažment je bytostne dôležitý pre všetky subjekty zapájajúce sa do projektov financovaných zo štrukturálnych fondov EÚ. Nedostatky v znalostiach a používaní často krát znamenajú neúspech v získavaní projektovej podpory. Samosprávy preto okrem iného potrebujú podporu rozvoja svojich personálnych kapacít, ktoré budú odborne zdatné a pomôžu zlepšiť situáciu v rámci implementácie projektov. Aj napriek tomu, že v mapovaných subjektoch nie je situácia kritická, existuje tu ešte stále veľký priestor na jej zlepšenie. Preto cieľom tejto práce bolo zmapovať a analyzovať aktuálny stav v zapojenosti do projektov, v spôsobe ich získavania a v ich riadení vo vybraných samosprávach (v našom prípade sú to samosprávy z Prešovského a Nitrianskeho kraja – Mesto Kežmarok a Mesto Hurbanovo), definovať nedostatky a navrhnúť niektoré opatrenia smerujúce k pozitívnemu posunu v tejto problematike.

JEL: Z 18

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: regionálna politika, kohézna politika, regionálny rozvoj, projektový manažment, samospráva

ABSTRACT

Accession to the European Union in 2004 and becoming the object of its regional policy enabled the Slovak Republic to benefit from EU financial assistance. Development of the Regions is an important factor not only for the Slovak Republic, but for all EU member

states. The set of operations that define and describe the project management is inherently important for all parties involved in the projects financed from EU structural funds. The shortcomings in knowledge and using often means failure in obtaining project support. Municipalities therefore also need to support the development of their personal capacities, which will be technically proficient and help to improve the situation in the project implementation. Despite the fact that the situation is not critical in mapped entities, there is still considerable room for improvement. Therefore, the aim of this thesis was to map and analyze the current situation in projects activities, in the manner of their delivery and their management in selected municipalities (in our case the municipalities from the Prešov and Nitra Region – the town of Kežmarok and the town of Hurbanovo), define shortcomings and suggest some steps towards a positive shift in this issue.

KEYWORDS: regional policy, cohesion policy, regional development, project management, self-government

PROJEKTOVÉ FINANCOVANIE MIEST – PRÍPADOVÁ ŠTÚDIA MIEST KEŽMAROK A HURBANOVO

ÚVOD

Vstupom do Európskej únie v roku 2004 získala Slovenská republika možnosť využívať finančnú pomoc zo štrukturálnych fondov a Kohézneho fondu. Stala sa objektom regionálnej politiky Európskej únie s cieľom stať sa hospodársky silným a stabilným členom Spoločenstva, a to cestou znižovania regionálnych disparít.

Rozvoj regiónov a ich súdržnosť na európskej, ale aj regionálnej úrovni, je jednou z prioritných tém súčasnosti. Dôkazom toho je, že približne jedna tretina rozpočtu únie je smerovaná na kohéznu politiku, teda do rozvoja európskych regiónov, do ich konvergencie. Za týmto účelom vytvára Európska únia množstvo programov, politík a nástrojov smerujúcich k podpore členských štátov.

Na financovanie a podporu spomínaných rozvojových aktivít je možné využívať niekoľko finančných nástrojov, ktoré smerujú podporu do rôznych oblastí. Môže to byť infraštruktúra na národnej, regionálnej alebo miestnej úrovni, rozvoj ľudských zdrojov, ale aj podpora ďalších ekonomických aktivít smerujúcich k hospodárskemu rozvoju regiónov a znižovaniu regionálnych disparít. Predpokladom úspešnej implementácie podpory je najmä schopnosť pripravovať kvalitné projekty na strane beneficientov, ako aj funkčné nastavenie programov a politík na strane únie.

Projektový manažment, v rámci projektov financovaných zo štrukturálnych fondov Európskej únie, v podmienkach samospráv v Slovenskej republike je často spomínanou a dôležitou činnosťou. Neustále sa však z rôznych zdrojov dozvedáme, že napriek mnohým zlepšeniam, nie je čerpanie finančných prostriedkov európskych spoločenstiev na želanej úrovni. Základným predpokladom, pre úspešné projektové riadenie, projekty financované zo štrukturálnych fondov nevynímajúc, je odborne zdatný a skúsený projektový manažér.

Cieľom tohto príspevku je zhodnotiť proces projektového financovania a návrh niektorých opatrení smerujúcich k zlepšeniu situácie vybraných miestnych samospráv v oblasti prípravy a implementácie projektov financovaných zo štrukturálnych fondov Európskej únie.

1 REGIONÁLNA A KOHÉZNA POLITIKA EÚ

Jedným z hlavných cieľov Európskej únie je kohézia alebo súdržnosť. Jej základným účelom je podporovať a zdôrazňovať hospodársku, sociálnu a územnú súdržnosť ako prejav solidarity medzi všetkými členskými štátmi. [11]

Molle (2007) uvádza, že bez kohéznej politiky by došlo k tomu, že prísun benefitov, napríklad na podporu produkcie a tým na rast životnej úrovne, ktorý umožňuje integrácia, by sa zastavil. Z tohto pohľadu náklady na kohéznu politiku sú cenou, ktorú platíme za výhody integrácie.

Na programové obdobie 2007 – 2013 boli definované nové tri ciele, ktoré pokrývajú širšie pole záujmu regionálnej politiky, oproti predchádzajúcemu programovému obdobiu. Navyše, odrážajú potrebu správneho tematického a geografického smerovania zdrojov. Okrem cieľov boli určené aj základné priority politiky súdržnosti, a to: *„zvýšenie atraktívnosti EÚ a jej regiónov pre investorov a zamestnávanie; zlepšenie vedomostí a inovácií ako faktorov rastu a vytváranie väčšieho počtu kvalitnejších pracovných miest“*. [3] Riadenie a implementácia štrukturálnej pomoci bude rozdelené do 11 operačných programov. Toto rozhodnutie padlo po prijatí návrhu aktualizácie NSRR SR na roky 2007 – 2013 vrátane zmien a doplnkov. [9]

Hlavnou výzvou využívania nástrojov regionálnej politiky na území SR je zmenšovanie regionálnych disparít a problémov oblasti regionálneho rozvoja, ktoré vedú k sociálnym a politickým problémom.[5] [6] [10]

1.1 Projektový manažment a manažment projektov zo štrukturálnych fondov EU

Moderný projektový manažment sa v praxi používa už od začiatku 50. rokov minulého storočia, ale najväčší nárast jeho využívania nastal v po roku 1990. Spoločnosti z každého sektoru hospodárstva, vrátane neziskových organizácií a verejných inštitúcií, objavili a začali aktívne využívať túto overenú disciplínu ako keby po prvý krát. Tento posun smerom k technikám projektového manažmentu so sebou priniesol aj ďalšie posuny na pracovisku: globálna konkurencia, nárast vo využívaní krátkodobej pracovnej sily na všetkých úrovniach organizácie a rýchly nástup technologického pokroku. [13]

Podľa Ácsa (2006), dobre formulovaný projekt by mal vždy ťažiť z rovnováhy medzi prioritami regionálnej a kohéznej politiky EU a rozvojovými prioritami žiadateľa. Priority tejto politiky sa nazývajú programy, ktoré sú rovnako, ako aj projekty rôzne, čo sa týka

rozsahu alebo aj oblasti. Všeobecne sa dá povedať, že čo do rozsahu náročnejšie sú projekty investičného charakteru pre súkromný sektor (stavby, rekonštrukcie, príp. kombinácia stavieb a technológií). V rámci samosprávy to do istej miery platí tiež, nakoľko aj tu existuje možnosť implementovať investičné projekty.

V rámci prípravy projektov, zo štrukturálnych fondov, existujú rôzne špecifiká, ktoré sú definované v rozličných usmerneniach, príručkách a manuáloch riadiacich orgánov. Je to pomerne rozsiahla problematika, ktorú je potrebné z pozície prípravy a implementácie projektu poznať a vedieť sa v nej orientovať.

2 MESTO HURBANOVO

Oddelenia MsÚ sa v rôznej miere podieľajú na implementácií projektov mesta. Typy vykonávaných činností zamestnancov jednotlivých oddelení sú dané agendou toho ktorého oddelenia, čiže o finančné riadenie projektu, prípravu čiastkových podkladov sa stará finančné oddelenie, v rámci projektov spolufinancovaných z Európskeho sociálneho fondu sa na príprave podkladov rovnako podieľajú aj pracovníci personálneho oddelenia. Na druhej strane pri investičných projektoch podporených z Európskeho fondu regionálneho rozvoja sa na projektových činnostiach podieľa aj správne oddelenie z dôvodu nadobúdania alebo zhodnocovania majetku mesta. Projektové riadenie ako také, by malo zastrešovať oddelenie regionálneho rozvoja, aj keď v podmienkach Hurbanova tomu tak celkom nie je.

2.1 Analýza zapojenosti do projektov

Mesto Hurbanovo aktuálne implementuje sedem projektov spolufinancovaných zo štrukturálnych fondov EÚ. Ide o projekty podporované z rôznych operačných programov, či už je to operačný program Vzdelávanie (1), Zamestnanosť a sociálna inklúzia (1), Životné prostredie (3) alebo Regionálny operačný program (2). [12]

Čo sa týka výšky pridelených prostriedkov zo štrukturálnych fondov (10,503 mil. €) je dokonca vyššia ako ročný rozpočet mesta (10,167 mil. €). Je samozrejme treba pripomenúť, že tieto prostriedky sú účelovo viazané len na naplnenie cieľov projektu a že väčšina projektov, takmer všetky, trvajú viac ako jeden rok. Z harmonogramov implementovaných projektov vyplýva, že priemerná dĺžka projektu v meste Hurbanovo je 16 mesiacov, čo nie je oveľa viac ako bežný kalendárny rok. Na druhej strane takáto situácia vyvoláva aj tlak na personálne kapacity MsÚ, nakoľko sa v rámci projektových činností navyšuje množstvo účtovných operácií, ktoré je potrebné administrovať. [7]

V minulom roku hospodárilo mesto s mierne prebytkovým rozpočtom na úrovni okolo 10,306 mil. € a s reálnym stavom k 31.12.2011 na úrovni 10,167 mil. €. V tomto roku sa mesto Hurbanovo chystá hospodáriť s rozpočtom na príjmovej a výdavkovej strane vo výške 7,02393 mil. €. Je to v porovnaní s predchádzajúcim rokom dosť napnutý rozpočet a jeho dodržanie bude vyžadovať veľké úsporné opatrenia. [7]

2.2 SWOT analýza mesta Hurbanovo

Na základe výskumu sme definovali silné a slabé stránky, príležitosti a hrozby pri činnostiach sprevádzajúcich proces získavania a implementácie projektov zo štrukturálnych fondov EÚ.

Silnými stránkami sú: dobré kontakty s poradenskými firmami, niekoľkoročná tradícia tejto spolupráce, dlhodobá ochota a pochopenie dôležitosti získavanie finančných prostriedkov zo štrukturálnych fondov EÚ zo strany zastupiteľstva a primátora, ochota zamestnancov získavať potrebné zručnosti. Medzi slabé stránky patria: závislosť na externom zabezpečení jednak prípravnej a aj implementačnej fázy projektu, nedostatočná odborná zdatnosť interných zamestnancov v rámci prípravy a implementácie projektov, obmedzené rozpočtové zdroje pre potreby spolufinancovania projektov, náročnosť zvládnutia projektu spoločnosťou legislatívnej stránke, zvýšenie pracovnej agendy niektorých zamestnancov z dôvodu realizácie projektov. Ako príležitosti vnímame: pokračovanie kohéznej politiky aj v nasledujúcom programovom období, spoluprácu samosprávy so súkromnými spoločnosťami, možnosť využitia iných operačných programov. Hrozbami sú: zdĺhavý proces hodnotenia projektov, prieťahy v preplácaní žiadostí o platbu, problematický proces verejného obstarávania, spôsob financovania aktivít projektu, sprísnenie alebo zmena podmienok výzvy zo strany riadiaceho orgánu, neschválenie projektu.

3 MESTO KEŽMAROK

Organizačná štruktúra na Mestskom úrade v Kežmarku je o poznanie zložitejšia v porovnaní s mestom Hurbanovo, aj keď základné členenie a štruktúra oddelení na MsÚ v Kežmarku sú obdobné ako v prvom prípade. Rozdiely samozrejme sú v obsadenosti jednotlivých oddelení a v rozsahu a detailnejšej špecifikácií ich pracovných činností.

3.1 Analýza zapojenosti do projektov

Mesto Kežmarok aktuálne implementuje sedem projektov spolufinancovaných zo štrukturálnych fondov EÚ. Ide o projekty podporované z rôznych operačných programov, či

už je to operačný program Zamestnanosť a sociálna inklúzia (1), Životné prostredie (2) alebo Regionálny operačný program (4). [2]

Čo sa týka finančných prostriedkov, v približnom vyjadrení je možné povedať, že finančné prostriedky pridelené na projektovú činnosť (6,406 mil. €) sú vo výške jednej polovice rozpočtu za bežný rok (12,793 mil. €). Bez možnosti využívania týchto prostriedkov by mesto nebolo schopné napĺňať svoje zámery v oblasti rozvoja infraštruktúry, nakoľko v minulom roku hospodárilo mesto so stratovým rozpočtom na úrovni okolo 12,793 mil. €. Strata bola na úrovni 0,978319 mil. €. Obdobná situácia by mala očakávať mesto aj v tomto roku. Na tento rok 2012 mesto Kežmarok ráta s rozpočtom 11,406 mil. €. Samozrejme je ale potrebné pripomenúť, že tieto finančné prostriedky nie sú mestu prideľované na jeden rok. Priemerná dĺžka trvania projektov, ktoré mesto implementuje je dva roky, takže príjem týchto prostriedkov v praxi neprebieha na pravidelnej báze a je takisto účelovo viazaný a závislý aj na platobnej schopnosti dodávateľov prác a služieb.[8]

3.2 SWOT analýza mesta Kežmarok

Na základe výskumu sme definovali silné a slabé stránky, príležitosti a hrozby pri činnostiach sprevádzajúcich proces získavania a implementácie projektov zo štrukturálnych fondov EÚ.

Silnými stránkami sú: relatívne vysokú zapojenosť interných zamestnancov mesta do prípravy a riadenia projektov, odbornú schopnosť a kompetenciu pripravovať niektoré druhy projektov na kvalitnej úrovni, aktivitu mesta v zapájaní sa do projektov, mesta aj v iných projektoch napr. cezhraničnej spolupráce a grantoch. Medzi slabé stránky patria: relatívna závislosť mesta na spolupráci s poradenskými projektovými agentúrami, obmedzené rozpočtové zdroje potrebné na spolufinancovanie projektov, nedostatočné kompetencie zamestnancov mesta v oblasti projektového manažmentu, náročnosť zvládnutia projektu spoločnosťou legislatívnej stránke, nízka motivácia – náročné činnosti za nízke mzdové ohodnotenie. Ako príležitosti vnímame: plánované pokračovanie kohéznej politiky zo strany Európskej únie, pretrvávajúci záujem poradenských spoločností o spoluprácu so samosprávou, nadviazanie nových dodávateľsko-odberateľských zmluvných vzťahov, nízke percento spolufinancovania projektových aktivít v porovnaní so súkromnou sférou, podpora vzdelávacích aktivít zamestnancov, možnosť využívania aj iných operačných programov. Hrozbami sú: zdĺhavý proces hodnotenia projektov, prieťahy v preplácaní žiadostí o platbu, časté zmeny postupov implementácie projektov, sprísnenie alebo zmena podmienok výzvy zo strany riadiacich orgánov, neschválenie projektu.

4 ZHRNUTIE A NÁVRHY OPATRENÍ

Vo všeobecnosti obe mestá zohľadňujú svoj potenciál, svoje danosti. V jednom prípade je to menšie mesto, ktoré aj keď disponuje istými zaujímavosťami aj z pohľadu cestovného ruchu, nebude cieľom viacdenného pobytu turistov ako iné mestá v severnejších častiach Slovenka. To však vôbec neznamená, že iné spôsoby rekreácie by v tomto regióne neuspeli.

V prípade Mesta Kežmarok je to však aj zohľadnenie svojich kultúrnych a historických daností, ktorými mesto disponuje naozaj v hojnej miere. Či už je to existencia sakrálnych, ale aj profánnych pamiatok, o ktoré sa mesto snaží aktívne starať aj s pomocou finančných prostriedkov zo štrukturálnych fondov EÚ. Takisto sa mesto snaží aj o zatraktívnenie centra mesta jeho revitalizáciou.

Samozrejme v podmienkach miest na východnom Slovensku, ale nielen tam, je neodškriepiteľná zvýšená koncentrácia rómskeho obyvateľstva. Preto je snahou miest angažovať sa aj v tejto sociálnej oblasti. Kohézna politika EÚ rieši aj túto problematiku. Ide hlavne o operačný program Zamestnanosť a sociálna inklúzia.

V tomto prípade sú možnosti ešte rozšírené o tzv. „lokálne stratégie komplexného prístupu“. V princípe ide o program podpory vylúčených skupín obyvateľstva pre samosprávy. V rámci tohto programu je možné sa zapojiť do širšieho rámca výziev a väčšieho počtu operačných programov a nie iba OP Zamestnanosť a sociálna inklúzia.

V druhom prípade, kde rómska otázka nie je až taká pálčivá, je pozornosť a záujem samosprávy v tejto oblasti smerovaná na iné ohrozené skupiny obyvateľov, svojich občanov. Tu by sme mohli zaradiť nezamestnaných, znevýhodnené skupiny ako matky s malými deťmi, matky na materskej a pod.

Inou problematikou, s ktorou si musí mesto v oboch prípadoch poradiť sú činnosti smerujúce k získaniu projektovej podpory. O oboch prípadoch funguje istý model nastavenia činností. Obe mestá v prevažnej miere využívajú komerčné služby externých poradenských spoločností, ktoré sa zaoberajú prípravou a riadením projektov. Samozrejme, že ide o komerčnú čiže hradenú službu na základe obchodnej súťaže.

Z analýzy implementovaných projektov vyplýva a zo SWOT analýzy procesu projektového manažmentu možno povedať, že už nastáva istý posun. Je to viac zreteľné pri meste Kežmarok, ktoré dokonca väčšinu svojich projektov pripravuje vo vlastnej réžii

a dodávateľským spôsobom je už riešený iba externý projektový manažment. V druhom prípade to ešte také zjavné bohužiaľ nie je. V Hurbanove je situácia dosť odlišná. Aj keď je mesto v relatívnom vyjadrení veľmi úspešné v získavaní projektov, v drvivej väčšine prípadov sú tieto činnosti zastrešené externou spoločnosťou, čo stojí nemalé prostriedky.

Medzi niektoré navrhované odporúčania alebo opatrenia, ktoré by na jednej strane neznamenali pre samosprávy ďalšie výdavky a ktoré by mali samosprávy reálne zvážiť, by mohli patriť: účasť na rôznych školeniach a prezentačných dňoch, ktoré sú organizované na relatívne pravidelnej báze príslušnými riadiacimi orgánmi. Takmer výlučne sú to bezplatné školenia, k rôznym aktuálnym zmenám a skutočnostiach, ktoré musí prijímateľ sledovať a orientovať sa v nich, ak je jeho cieľom úspešná realizácia projektu.

Ďalšou možnosťou je podpora vzdelávacích aktivít zamestnancov v oblasti plánovania, tvorby, prípravy a implementácie projektov. Tu je potrebná analýza na úrovni samosprávy, do akej miery by boli tieto vzdelávacia aktivity zamestnancov rentabilné.

Jednou z ďalších možností je aj „kúpiť“ pracovníka, čiže na základe výberového konania obsadiť pracovnú pozíciu skúseným, odborne zdatným projektovým manažérom, ktorý by tieto činnosti pre samosprávu zabezpečoval, síce by to znamenalo vyššie mzdové nároky, ale prinieslo možnosť zaškolenia ostatných pracovníkov úradu.

Asi najčastejšie sa vyskytujúcou situáciou je stav, že pracovník samosprávy úzko spolupracuje s dodávateľskou spoločnosťou a tým sa spolupodieľa na projektovom a finančnom riadení, prípadne predtým aj na tvorbe projektu, čo v prípade jeho dostatočného záujmu o túto problematiku mu dáva, a tým aj samospráve, možnosť získať dôležité praktické skúsenosti v rámci implementácie projektov. Pri každom ďalšom projekte už môže byť samospráva o to menej závislá na dodávateľských službách.

ZÁVER

Znalosť a uvedomenie si svojich daností akéhokoľvek typu, svojho rozvojového potenciálu nám umožňuje jednoduchšie definovať smerovanie rozvoja toho ktorého mesta či regiónu. Z pohľadu ďalšieho vývoja kohéznej politiky, ktorá bude pokračovať aj po roku 2013, aj keď možno za trošku iných pravidiel, je veľmi žiadúce, aby samosprávy nebrali na ľahkú váhu prípravu fundovaných pracovníkov v oblasti projektového riadenia v súvislosti so štrukturálnymi fondmi EÚ. Akokoľvek sa budú samosprávy v tomto ohľade rozhodovať,

môžu tieto činnosti priniesť synergický efekt v podobe nových projektov na jednej strane a získavania nových zručností a kompetencií na stane druhej.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Ács, D. *Projektový manažment.* In: PAVIPA: [študijné materiály]. Nitra: SPU v Nitre, 2006

[2] Dzugasová, L., Kežmarok MsÚ, [Osobná komunikácia].

[3] Marek, D. – Kantor, T. *Příprava a řízení projektů strukturálních fondů Evropské unie.* Brno : Společnostpro odbornou literaturu – Barrister&Principal, o. s., 2009. ISBN 978-80-87029-56-5.

[4] Molle, W. *European Cohesion Policy. Regions and cities.* Routledge. 2007. ISBN 0-203-94527-1

[5] MVRR SR. *Národný strategický referenčný rámec 2007 – 2013.* [online]. 2010. Dostupné na: http://www.nsrr.sk/narodny-strategicky-referencny-ramec-2007-2013/ [citované 18. september 2012].

[6] NÁRODNÁ STRATÉGIA REGIONÁLNEHO ROZVOJA SR. [online] Dostupné na: http://www.telecom.gov.sk/index/index.php?ids=93254 [citované 21. septembra 2012]

[7] Oficiálne stránky mesta Hurbanovo. [online]. Dostupné na: www.hurbanovo.sk [citované 22. septembra 2012]

[8] Oficiálne stránky mesta Kežmarok. [online]. Dostupné na: www.kezmarok.sk [citované 22. septembra 2012]

[9] *Programové obdobie 2007 – 2013.* [online]. Dostupné na: http://www.euractiv.sk/regionalny-rozvoj/zoznam_liniek/programove-obdobie-2007---2013 [citované 22. septembra 2012]

[10] Rajčáková, E. 2009. *Regionálny rozvoj a regionálna politika Európskej únie a Slovenska.* Bratislava: Geografika, 2009.

[11] *Štrukturálne fondy* [online]. Dostupné na: http://www.euractiv.sk/strukturalne-fondy [citované 21. septembra 2012]

[12] Valachová, K. Hurbanovo MsÚ, [Osobná komunikácia]

[13] Verzuh, E. *The Portable MBA in Project Management*. *John Wiley & Sons. 2003.* ISBN 0-471-26899-2

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA/OV

Jozef Kotuľák, Ing. Mgr.

jozef.kotulak@gmail.com

Školiteľ: prof. Ing. Elena Žárska, CSc.

SÚČASNÉ TRENDY SMEROVANIA VEDOMOSTNEJ SPOLOČNOSTI NA SLOVENSKU[1]

THE CURRENT TREND OF MOVEMENTS OF KNOWLEDGE-BASED SOCIETY IN SLOVAKIA

Filip Kováč
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Jednou z najdôležitejších oblastí pre trvalo udržateľný rozvoj ekonomiky sú investície do ľudského kapitálu a vedy. Pod nimi vo všeobecnosti chápeme systém vysokého školstva a ďalšie vzdelávanie. Vedomostná spoločnosť je založená na schopnosti ľudí vytvoriť hodnoty nehmotného charakteru, vynálezy, nápady, alebo fungujúce systémy v sociálnej, podnikateľskej alebo inej oblasti. Rozvoj vedomostnej spoločnosti je podmienený investíciami plynúcimi do vedy a výskumu. Európska únia si stanovila cieľ investovať do vedy a výskumu 3 % HDP. Tento cieľ bol stanovený v európskej stratégii pre hospodársky rast (Európa 2020). Investície do ľudského kapitálu si však vyžadujú aj pozitívny prístup a chuť sa vzdelávať. Situácia s dopytom po vzdelaní sa podľa čísel štatistického úradu zlepšuje a po vyššom vzdelaní siaha viac ľudí ako v minulosti. Pri skĺbení dostatočných finančných zdrojov, motivácie jednotlivcov a organizovaného postupu je vysoká pravdepodobnosť, že výsledok naplní očakávania, v tomto prípade napredovanie a rozvoj vedomostnej spoločnosti na Slovensku.

JEL: I21, J24

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: vedomostná spoločnosť, veda a výskum, vzdelanie, Európa 2020, Slovensko

[1] Príspevok vznikol v rámci riešenia projektu VEGA č. 1/0174/11 Determinanty formovania znalostnej ekonomiky v kontexte novej hospodárskej stratégie „Európa 2020“.

ABSTRACT

One of the most important areas for sustainable economic development is investment in human capital and science. Below them, in general, understand the system of higher education and further education. The knowledge society is based on people's ability to create value intangible nature, inventions, ideas, or operating systems in the social, business or any other field. The development of a knowledge society is subject to investment flowing into research and development. The European Union has set a goal to invest in R & D of 3% of GDP. This target was set in the European Strategy for Growth (2020). Investments in human capital require a positive attitude and desire to learn. The situation with the demand for education, according to Bureau of Statistics figures improve and to higher education reaches more people than in the past. In the articulation between sufficient financial resources to motivate individuals and organized process is a high probability that the result meets the expectations, in this case, progress and development of the knowledge society in Slovakia.

KEYWORDS: knowledge-based society, research and development, knowledge, Europe 2020, Slovakia

SÚČASNÉ TRENDY SMEROVANIA VEDOMOSTNEJ SPOLOČNOSTI NA SLOVENSKU

ÚVOD

Začiatkom októbra 2012 sa v Bratislave konalo medzinárodné sympózium „Švajčiarsko – Slovensko: Rastieme vďaka inováciám“ o budúcnosti a sile inovácií z pohľadu ich celospoločenského významu, ktoré organizovalo Švajčiarske veľvyslanectvo v Bratislave. Na sympóziu medzi prvými rečníkmi vystúpil aj súčasný prezident Slovenskej republiky – Ivan Gašparovič a v príhovore vyzdvihol rozvoj a prehlbovanie vedomostnej spoločnosti na Slovensku ako svoju prioritu. „Vedomostná spoločnosť je o vedomostiach v hlave, nie o certifikátoch o vzdelaní v rukách. Nie o certifikátoch, ktorých u nás pribúda, ale ktoré prinášajú spoločnosti minimálnu pridanú hodnotu. V tom spočíva, popri neporovnateľných výdavkoch na vzdelávanie a vedu, aj rozdiel, prečo sa Švajčiarsko radí na najpoprednejšie miesta na svete v kľúčových ukazovateľoch rozvoja vedomostnej ekonomiky a prečo je Slovensko v týchto ukazovateľoch na chvoste členských krajín EÚ. Naši švajčiarski priatelia lepšie chápu, že vzdelávacie a vedecké inštitúcie môžu prispievať výraznou mierou k tvorbe bohatstva v krajine.“[2]

Je skutočne priepasť medzi investíciami do vedy a výskumu na Slovensku a v ostatnej Európe taká obrovská? Má význam spoločné smerovanie k dosiahnutiu vedomostnej spoločnosti v rámci európskeho priestoru a dá sa na Slovensku identifikovať trend enormného nárastu dopytu mladej generácie po získaní stále vyššieho vzdelania, či certifikátov o vzdelaní?

1 INVESTÍCIE DO VEDY A VÝSKUMU (DNES A ZAJTRA)

Ak by sme sa pozreli bližšie na výdavky jednotlivých vlád na vedu a výskum a do úvahy vzali aj európsky priemer, dosahujúci zhruba 2 % hrubého domáceho produktu (HDP) Európskej únie, Slovenská republika za týmto priemerom vážne zaostáva. Spomedzi krajín V4 Slovensko obsadzuje poslednú priečku a v európskom porovnaní sa zaraďuje medzi krajiny s najhoršími výsledkami, ako je napríklad Malta, Cyprus, Bulharsko a Rumunsko. Na

[2] Prezident Slovenskej republiky – Ivan Gašparovič. Tlačové oddelenie prezidenta SR.: Ivan Gašparovič vystúpil na sympóziu „Švajčiarsko – Slovensko: Rastieme vďaka inováciám“. 2012. Dostupné na: http://www.prezident.sk/?spravy-tlacoveho-oddelenia&news_id=16133

opačnej strane sa nachádzajú krajiny, ktoré na investície do výskumu vynakladajú takmer 4 % HDP. Patria medzi ne hlavne škandinávske krajiny (Švédsko, Fínsko, Dánsko), ale napríklad aj Rakúsko. Česká republika sa európskemu priemeru približuje najviac z krajín V4, no na dosiahnutie trojpercentného cieľa stanoveného v európskej stratégii pre hospodársky rast (Európa 2020) by musela svoje investície do budúcnosti zdvojnásobiť. V každom prípade by táto úloha bola jednoduchšia v porovnaní s tým, že by Slovenská republika mala podľa jednotného európskeho metra svoje výdavky na vedu a výskum zvýšiť 5-násobne. Nateraz má Slovenská republika do roku 2020 stanovený národný cieľ vo výške 1 %.

Tabuľka 1: Percentuálny podiel HDP investovaného do vedy a výskumu vo vybraných krajinách EU

	2008	**2009**	**2010**
Slovensko	0,47	0,48	0,63
Maďarsko	1,00	1,17	1,16
Poľsko	0,60	0,68	0,74
Česko	1,41	1,48	1,56
Priemer EU 27	1,92	2,01	2,00

Zdroj: http://epp.eurostat.ec.europa.eu

2 SPOLOČNÁ EURÓPSKA STRATÉGIA K DOSIAHNUTIU VEDOMOSTNEJ SPOLOČNOSTI

Alarmujúce čísla[3] prinútili politikov, aby sa tejto otázke venovali aj na európskej úrovni a výsledkom ich spoločných rokovaní bolo predstavenie stratégie Európa 2020 na pôde Európskej komisie v roku 2010. Stratégia sa skladá z troch priorít, ku ktorým bolo zadefinovaných päť cieľov. Slovenská republika sa ako člen Európskej únie zaviazala dodržiavať dohodnutú stratégiu.

[3] Počet žiakov, ktorí dosiahnu strednú a vyššiu úroveň kvalifikácie, je vyšší ako v minulosti. Ich kvalifikácia sa však často nekryje s dopytom na trhu práce, čo vedie k vysokej nezamestnanosti medzi absolventmi.

„Prioritou stratégie Európa 2020 je dosiahnutie rastu, ktorý je: inteligentný – prostredníctvom efektívnejšieho investovania do vzdelávania, výskumu a inovácií; udržateľný a inkluzívny – s veľkým dôrazom na tvorbu pracovných miest a zmiernenie chudoby.“[4] Pre dosiahnutie inteligentného rastu, rozvoja vedomostnej spoločnosti a zlepšenia výkonnosti ekonomiky stratégia stanovuje tri základné piliere, na ktorých sa bude vedomostná spoločnosť tvoriť:

- **vzdelávanie** (dôraz v prvom rade na vzdelanie, hľadanie spôsobov ako motivovať ľudí k tomu, aby sa vzdelávali a hľadanie spôsobov, ako usmerňovať ľudí do oblasti vzdelávania, ktoré reflektujú súčasné požiadavky trhu práce);
- **výskum a inovácie** (výskum zameraný na vývoj nových produktov a služieb, ktoré budú generovať kontinuálny rast a nové pracovné miesta a prispejú k riešeniu sociálnych problémov, ich príčin a následkov);
- **digitalizácia spoločnosti** (zlepšovanie užívateľských rozhraní, využívanie informačných a komunikačných technológií a ich implementácia do procesu vzdelávania).

Okrem stanovených plánov na zvýšenie investícií do vedy a výskumu do roku 2020 stratégia ráta aj s vyššou zamestnanosťou mladých ľudí, žien, starších osôb, legálnych migrantov a osôb s nízkou kvalifikáciou. Celkovo by sa inováciami a rastom vedomostnej spoločnosti mala do roku 2020 dosiahnúť 75-percentná miera zamestnanosti žien a mužov vo veku 20 – 64 rokov. Zmenou by mal prejsť aj systém vzdelávania, čím by sa mala znížiť miera predčasného ukončenia školskej dochádzky pod 10 % a zvýšiť podiel obyvateľov vo veku 30 – 34 rokov, ktorí majú ukončené vysokoškolské alebo ekvivalentné vzdelanie, na minimálne 40 %. Menej ako tretina Európanov vo veku 25-34 rokov má vysokoškolské vzdelanie (v USA je to 40 % a viac ako 50 % v Japonsku), a aj keď ho majú, sú trhy častokrát presýtené absolventmi odborov, ktoré nemajú na trhu uplatnenie. Otázkou ostáva, či pri rozdielnom financovaní vedy a výskumu má zmysel stanovovať ciele na európskej úrovni, keďže cieľ na tejto úrovni znamená v praxi priemernú veličinu a jeho splnenie môže tým pádom znamenať nezanedbateľný rozdiel medzi najlepšími krajinami a ich slabšími susedmi.

[4] Európska komisia.: Priority stratégie Európa 2020. 2012. Dostupné na http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/priorities/index_sk.htm

3 RASTÚCI DOPYT PO UNIVERZITNOM VZDELANÍ

Sčítanie obyvateľstva v roku 2011 prinieslo ďalší mimoriadne presný a dôležitý dôkaz o tom, že sa Slovensku urobil určitý pokrok v budovaní vedomostnej spoločnosti. Porovnanie výsledkov z rokov 2001 a 2011 jednoznačne hovorí, že sa v našej spoločnosti oproti minulému obdobiu zvýšila skupina obyvateľov s vyšším vzdelaním. O šesť percentuálnych bodov vzrástol počet obyvateľov so stredným odborným vzdelaním, naopak, počet ľudí so základným a učňovským vzdelaním sa znížil o vyše 12 %. Takmer 5 %-né zvýšenie zaznamenala aj skupina so stredným vzdelaním ukončeným maturitnou skúškou. Vysoké školstvo zaznamenalo nárast v každom stupni štúdia. Počet ľudí s ukončeným doktorátom vzrástol za posledných desať rokov takmer o 100 %. Bakalársky a magisterský, prípadne inžiniersky titul používa o takmer 6 % viac z celkového počtu obyvateľov ako pred desiatimi rokmi.

Tabuľka 2: Percentuálny podiel na celkovej štruktúre obyvateľstva podľa výšky najvyššieho dosiahnutého vzdelania.

	2011	**2001**
Základné	15 %	21 %
Učňovské	13,4 %	19,7 %
Stredné odborné	9,7 %	3,8 %
Učňovské s maturitou	3,5 %	4,7 %
Stredné odborné s maturitou	20,2 %	15,7 %
Úplné stredné	4,4 %	4,7 %
Vyššie odborné vzdelanie	1,5 %	0,5 %
Bakalárske	2,3 %	0,3 %
Magisterské/Inžinierske	10,8 %	7,1 %
PhD.	0,7 %	0,4 %
Bez vzdelania vrátanie detí	15,7 %	20,4 %
Nezistené	2,8 %	1,6 %

Zdroj: Štatistický úrad SR, www.statistics.sk

Tento rastúci trend sa očakáva aj v nasledujúcich rokoch, nakoľko si zvyšovanie počtu obyvateľstva s vysokoškolským vzdelaním stanovila aj Európska únia ako jeden z cieľov

stratégie Európa 2020. Očakáva sa, že sa zvýšia kritériá kladené vysokým školám a univerzitám na vedomosti absolventov a študijné programy taktiež budú revidované tak, aby absolventi s vysokoškolským vzdelaním nachádzali jednoduchšie uplatnenie na trhu práce.

ZÁVER

Je nespochybniteľným faktom, že po vysokoškolskom vzdelaní na Slovensku je momentálne väčší dopyt ako tomu bolo v minulosti a v blízkej dobe sa neočakáva jeho oslabnutie. Investícia do vzdelania, do ľudského kapitálu by sa v optimálnom prípade mala vrátiť niekoľkonásobne a napriek nízkemu objemu finančných prostriedkov smerujúcich zo štátu do vedy a výskumu (v porovnaní s ostatnými krajinami EÚ) sa slovenské vysoké školy stále tešia pomerne vysokej popularite medzi uchádzačmi o vysokoškolské štúdium. Spoločná európska stratégia vzdelanosti si kladie náročné ciele a je na dobrej ceste tieto ciele naplniť. Objavujú sa však aj názory myšlienkového prúdu, ktorý reprezentujú ekonómovia ako prof. Keller či prof. Liessmann a ktorí tvrdia, že čísla, ktoré si únia stanovila ako nástroj na dosiahnutie vedomostnej spoločnosti môžu pôsobiť na úroveň školstva a ekonomiky kontraproduktívne. Vyjadrujú nesúhlas s tým, že sa vysoká škola berie ako povinnosť a varujú pred presýtením pracovného trhu vysokoškolsky vzdelanými ľuďmi, ktorí sa musia uspokojiť s podradnou prácou, na ktorú nepotrebujú danú kvalifikáciu[5]. Polemizujú tiež, či má zmysel plátať diery na trhu práce posilnením škôl so zameraním na profesie, po ktorých je momentálny dopyt a či táto politika zamestnanosti nie je použiteľná len krátkodobo. Faktom však ostáva, že investícia do vzdelania je stále chápaná ako najlepšia investícia od budúcnosti.

[5] Keller, J. – Tvrdý, L.: Vzdělanostní společnost? Chrám, výtah a pojišťovna. Praha. SLON, 2008.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Európska komisia.: Priority stratégie Európa 2020. 2012. Dostupné na http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/priorities/index_sk.htm

[citované 21. októbra 2012]

[2] Eurostat.: Percentuálny podiel HDP investovaného do vedy a výskumu vo vybraných krajinách EU. 2012. Dostupné na http://epp.eurostat.ec.europa.eu

[citované 21. októbra 2012]

[3] Keller, J. – Tvrdý, L.: Vzdělanostní společnost? Chrám, výtah a pojišťovna. Praha. SLON, 2008, 184 s. ISBN 978-80-86429-78-6. [citované 21. októbra 2012]

[4] Prezident Slovenskej republiky – Ivan Gašparovič.: Prezident SR Ivan Gašparovič vystúpil na sympóziu „Švajčiarsko – Slovensko: Rastieme vďaka inováciám“. 2012. Dostupné na: http://www.prezident.sk/?spravy-tlacoveho-oddelenia&news_id=16133 [citované 21. októbra 2012]

[5] Štatistický úrad SR.: Najvyššie dosiahnuté vzdelanie obyvateľov SR – sčítanie obyvateľstva 2011. 2012. Dostupné na www.statistics.sk [citované 21. októbra 2012]

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Filip, Kováč, Ing.

filip.kovac@euba.sk

Meno školiteľa – prof. Ing. Vladimír Gonda, PhD.

WATER AS A SOURCE OF CONFLICT IN CENTRAL ASIA

Aisulu Kozhabayeva
Sherzod Karimov
University of Economics in Bratislava

ABSTRACT

Water scarcity is a crucial problem in Central Asia that leads to a long-term conflict over joint water use between the countries. The appeared conflict of interests of downstream and upstream countries threatens political stability of the region. The aim of this article is to analyze the water conflict arising between Central Asian countries in the Aral Sea basin and identify approximate perspectives to the future transboundary water relations.

JEL: Q25, Q57

KEYWORDS: water resources, conflict, Central Asia, Kazakhstan, Uzbekistan, Kyrgyzstan, Tajikistan

WATER AS A SOURCE OF CONFLICT IN CENTRAL ASIA

INTRODUCTION

Water scarcity in the world is growing faster today than it was expected. In almost 20 years water issue has become a major factor in international relations and regional security in Central Asia.

The Central Asian Region is today officially recognized by the Intergovernmental Committee on Climate Change as one of the two "hot spots" of the world, where the global climate change will have a particularly strong impact, rapidly reducing the available water resources.

In the highly vulnerable nature of the region, water overrun in agriculture and other negative phenomena of economic activity generated a number of environmental disasters before the Soviet Union collapse: the Aral Sea drying-out, salting and waterlogging, the rise of ground water. As a result, the problem of ecosystem degradation became particularly acute and threatens the human health, in particular because of the salt storms raised by the wind from the bottom of the Aral Sea. The shrinking Aral Sea is the most egregious Soviet Union legacy of water management. What was once the fourth largest lake in the world is now almost disappeared – decreased 40 times in size. Approximately 400 thousand square kilometers of the land around the lake with the population of four million people have become a poisoned wasteland.

Unresolved issue of water sharing between the Central Asian countries is the cause of high tension in Central Asia. There appeared a conflict of interests between the upstream and the downstream states, which makes the region prone to any uprising or long-term conflict that could threaten political stability of the region. Political instability in the Central Asian buffer zone represent threats that can lead to considerable perturbations in the Southeast Asia, the Middle East, Russia, and the world community as a whole. Therefore, the solution to the problem of transboundary water management in the Central Asian Region is nowadays on the agenda of many international and regional organizations (CIS, Eurasian Economic Community, the European Parliament, UNECE) and is a set of separate initiative projects conducted by the EU and the United Nations (e.g., Water Initiative, initiated by the EU

countries in 2007 within the Berlin process, the project "Regional dialogue and cooperation on water resources management", launched in 2009 by UNECE).

The aim of this article is to analyze the water conflict arising between Central Asian countries in the Aral Sea basin and identify approximate perspectives to the future transboundary water relations.

THE CURRENT SITUATION

Central Asia with a population of over 64 million people has about 115 billion km^3 of surface water resources, 90% of which today more than is used, so that the water consumption per capita is on average about 5677 m^3 per year, with 6486 m^3 in Kazakhstan, 8480 m^3 in Kyrgyzstan, 13500 m^3 in Tajikistan, 4089 m^3 in Turkmenistan, and 1874 m^3 in Uzbekistan[1].

Interdependence of the Central Asian countries in the field of joint use of water resources is characterized by a large number of participants, as well as uneven distribution of water resources. The main volume of water resources in the region belongs to the basin of the Aral Sea - the Syr Darya and the Amu Darya rivers, which join together six countries - Kazakhstan, Kyrgyzstan, Tajikistan, Turkmenistan, Uzbekistan and Afghanistan[2]. In terms of water resources availability in the region the countries can be divided into two groups. *The first group:* Tajikistan and Kyrgyzstan, within which about 76.7% of the total runoff of the Aral Sea is formed (51.5% and 25.1% respectively), and *the second group:* Kazakhstan - 2.2%, Uzbekistan - 10.6 %, Turkmenistan - 1.2%[3], which form a group of downstream countries.

At the same time, most of them are used for irrigation in the lower reaches of the rivers - in Kazakhstan, Turkmenistan and Uzbekistan - where more than 83% of irrigated land of the region is concentrated. In particular, Kazakhstan accounted for 11.07% of the total intake of the Syr Darya and Amu Darya, Uzbekistan - respectively 39.3%, Turkmenistan - 22.87%. The degree of dependence to the transboundary water resources (share of river

[1] *Source:* Regional overview of the problems of water supply and sanitation in the countries of Central Asia and the Caucasus, Global Water Partnership, Central Asia and Caucasus, August 2010.

[2] The article considers the transboundary water relations in Central Asia with the exception of Afghanistan due to its insignificant involvement to the objective relations in the region.

[3] *Source:* Regional overview of the problems of water supply and sanitation in the countries of Central Asia and the Caucasus, Global Water Partnership, Central Asia and Caucasus, August 2010.

runoff coming from the outside) for Kazakhstan is 42%, Uzbekistan - 77%, Turkmenistan - 94%. *The main consumers of water in the region are Uzbekistan and Kazakhstan*, located in the lower reaches of the rivers, get currently ***only about 14% and 45% respectively of water resources*** necessary for economic development[4].

All the countries in the region suffer from the economic damages from the unresolved problem with water use. According to the UNDP the unresolved problems with exploitation of water resources in Central Asia annually create losses worth $1.7 billion due to mismanagement of water resources.[5]

ORIGIN OF CONFLICT

In the XIX century the peoples of Central Asia began to transform from nomadic graziers into a settled life. Even in this period water problems started to appear. Later, an agricultural policy of Russian Empire in the Central Asia was aimed at the increase of cotton and rice production in order to reduce the dependence of Russia - later the Soviet Union, on imports. Investments in land cultivation and irrigation were made to increase the cotton sowing, neglecting environmental and social consequences. To achieve this goal, water intake was carried out from the Aral Sea basin, the total amount of which was **60.61 km^3** in 1960, and by 1990 it increased to **116.271 km^3**, or **1.8 times**, the irrigated area increased **1.7 times**, agriculture production - **3 times**[6].

Moreover, being a part the Russian Empire and the Soviet Union, the Central Asia peoples underwent a demographic explosion. It is necessary to take into account the very large influx of Russian population - Russians, Ukrainians and other nations, Germans, Crimean Tatars etc. to the region of Central Asia. For the one and half century since the occurrence of Central Asia under Russia, population of modern Tajikistan increased about

[4] *Source:* Kojakmakova N., Water as factor of Central Asian countries' relationships. Synopsis, 2009. p. 13

[5] Source: Scientific-Information Center ICWC. Information Collections.: 2012. Available at: http://sic.icwc-aral.uz/ [accessed October 21st 2012]

[6] Source: Scientific-Information Center ICWC. Information Collections.: 2012. Available at: http://www.cawater-info.net/bk/water_land_resources_use/docs/water_res_use.html

10.2 times, Uzbekistan and Turkmenistan – 6.5 times, Kyrgyzstan and Kazakhstan – 7.2 times[7].

Since the 90s of the XX century started the stage of independent Central Asian republics statehood formation. And from this time the states have been learning to deal with their own land and water resources. From this moment began the era of endless disputes and disagreements over the sharing of water resources of the region, which has now become transboundary[8].

In order to prevent chaos in the management of shared water resources, Ministers of Water Resources of the Central Asian countries signed an agreement on the establishment of the Interstate Coordination Water Commission - ICWC in February 1992. The mentioned basin schemes were the basis for the ICWC work. In 1993 this "Agreement on cooperation in the joint management, use and protection of transboundary water resources" was approved by the presidents of Central Asian countries. However, in the end the water distribution remained old, each party started to claim the redistribution of water allocation schemes in their own favor, and such a position was developed by all the partners on transboundary rivers of the Aral Sea basin. Thus, while the Central Asian countries managed to keep the old scheme of water distribution, however the order in the management of joint water resources was infringed by new geopolitical realities. The conflict of interests of upstream countries (Kyrgyzstan and Tajikistan[9]) and downstream (Kazakhstan, Turkmenistan, Uzbekistan) on the use of joint water resources was formed and began to grow.

The upstream countries started to consider water as a commodity that has its value, because after being independent from late 1991 to early 1992 export of energy resources became one of the major revenue sources of the state budget of Kyrgyzstan and Tajikistan. They underpin their approach with the sovereign right of natural resources ownership within the private international law. The downstream countries appeal to the fundamental rules of

---

[7] Bushkov V., *Water problems of Central Asia.* CC&CA Press. 2010. Available at: http://http://www.ca-c.org/journal/13-1998/st_08_bushkov.shtml

[8] In Central Asia water conflicts also occurred in the era of the Soviet Union, but then they were managed to be contained. Moscow suppressed any separatist tendencies. Conflict-free coexistence of republics was provided by a single centralized system of water management,well-functioning system of centralized supply, efficient compensation mechanism.

[9]Kyrgyzstan and Tajikistan are “hydrodonors” for the countries of Central Asia and situated in the upper reaches of major rivers Amu Darya and Syr Darya and localize on their territory more than 90% of the water resources of the region.

international water law - the principle of reasonable and equitable use of the waters of an international watercourse and "equal access" to water resources, according to which transboundary water is a joint resource, and therefore free.

CONFLICT ANALYSIS

To better understand conflict and cooperation over water resources in Central Asia we used the database of historical incidents of international water cooperation and conflict created by Wolf, Yoffe and Giordano (2003)[10]. This water event database represents a unique resource that allows exploration of relationships between historical incidents of water conflict and cooperation and a wide range of biophysical, socioeconomic, and political data.

The BAR (Basin at risks) basic scale then ranges from –7 to +7, with –7 denoting the most conflictive events, 0 denoting neutral events, and + 7 denoting the most cooperative events.

BAR scale	COPDAB scale	BAR event description
–7	15	Formal declaration of war; extensive war acts causing deaths, dislocation or high strategic costs
–6	14	Extensive military acts
–5	13	Small scale military acts
–4	12	Political–military hostile actions
–3	11	Diplomatic–economic hostile actions
–2	10	Strong verbal expressions displaying hostility in interaction
–1	9	Mild verbal expressions displaying discord in interaction
0	8	Neutral or non-significant acts for the inter-nation situation
1	7	Minor official exchanges, talks or policy expressons—mild verbal support
2	6	Official verbal support of goals, values or regime
3	5	Cultural or scientific agreement or support (non-strategic)
4	4	Non-military economic, technological or industrial agreement
5	3	Military economic or strategic support
6	2	International freshwater treaty; major strategic alliance (regional or international)
7	1	Voluntary unification into one nation

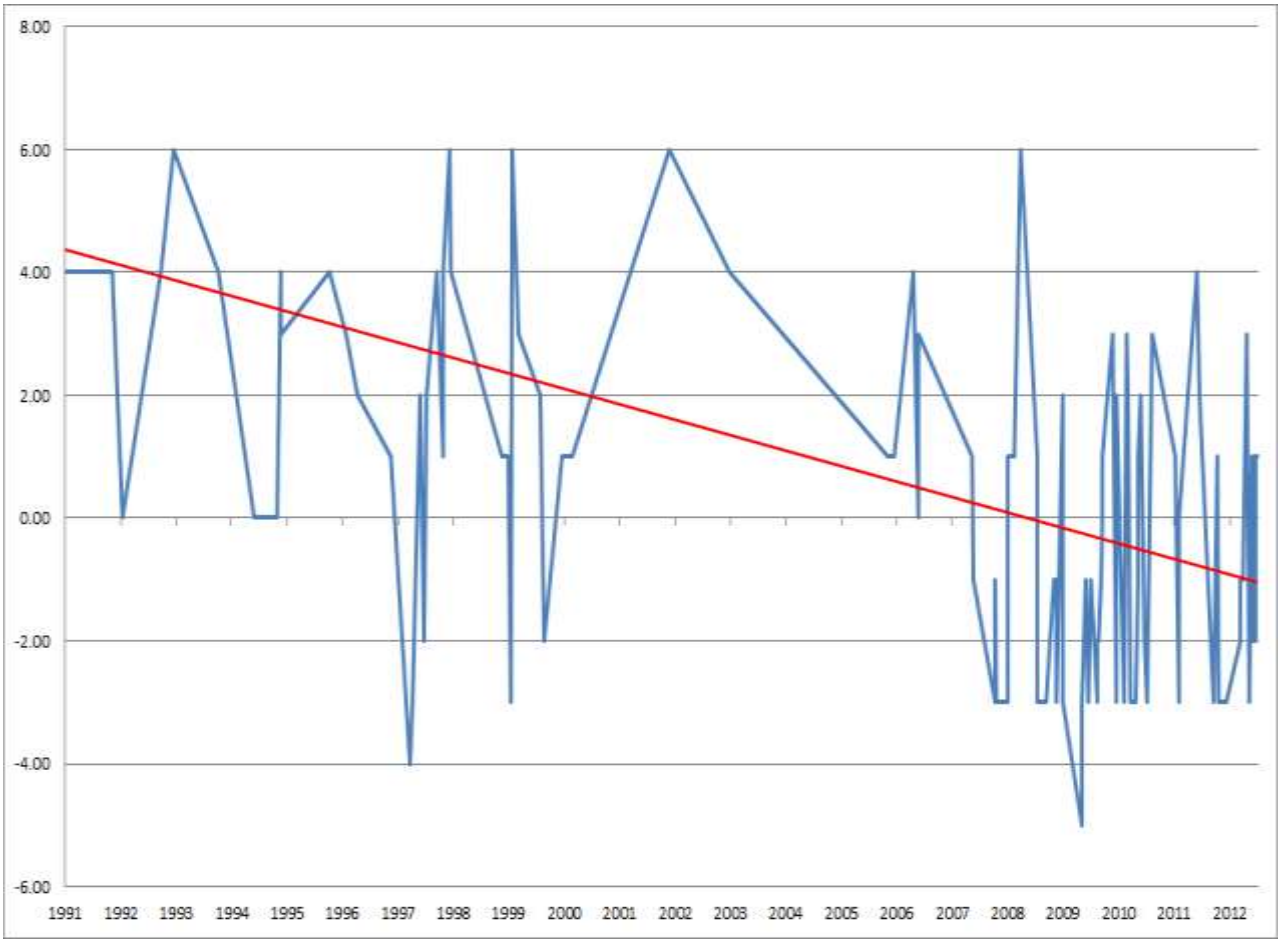
Picture 1: The BAR (Basin at risks) basic scale

[10] *The Transboundary Freshwater Dispute Database.* Oregon State University. Available at: http://http://www.transboundarywaters.orst.edu/database/ [accessed October 21st 2012]

Source: International Water Event Database: 1950-2008[11] *available at: http://www.transboundarywaters.orst.edu/database/interwatereventdata.html*

For the purposes of this study, BAR global Water Event Intensity Scale is adapted to the Aral Sea basin countries in Central Asia to determine overall relations and identify focal points for the future conflicts.

Figure 1: Water-related events in the Aral Basin in 1992-2012



Source: International Water Event Database: 1950-2008[12] *available at: http://www.transboundarywaters.orst.edu/database/interwatereventdata.html*

For the years 1992-2012, cooperation over water, including the signing of treaties, far outweighs overall conflict over water and violent conflict in particular. Figure 1 shows the

[11] years 2008-2012 were developed by the authors

[12] years 2008-2012 were developed by the authors

distribution of cooperative, conflictive and total events by year with the blue line indicating events progress and the red line general trend.

The graph 1 reflected the sharp fluctuations between cooperative and conflictive events. From 1992 to 1996 moderate cooperative and neutral events were observed, during 1997 and 2000 conflictive events started to appear (conflicts between Kyrgyzstan and Uzbekistan), which is displayed by sharp jumps down to the level of - 4. The period from 2000 to 2007 were again characterized by cooperative events. Beginning from 2008 the frequency of conflictive events, in the form of diplomatic and economic hostile actions, increased. It is noteworthy that the sharp drop to conflictive events falls to the period of economic crisis in 1997-1998 and the financial crisis in 2008 which has its continuation at present.

In our view the derived trend on the graph 1 can't display more accurate forecast because of sharp fluctuations. This stems from the different attitudes and approaches to the conflict solution between separate Central Asian countries on a bilateral basis, and from the severe tension in water relations between others. An example might be lingering tensions between Uzbekistan and Tajikistan over the water co-use. In 2009, Uzbekistan and Tajikistan had a military conflict over water resources, which can be seen in the graph by a sharp decline to the level of -5, two years earlier a cooperative event is noted between the other pair of countries - Kazakhstan and Kyrgyzstan, which is reflected in the graph by the jump up to the level of + 4.

For a more objective picture that will give a detailed analysis to the water conflicts in Central Asia, the split of the graph to water-related events between pairs of bordering countries of lower and upper reaches of the rivers (Amu Daria and Syrdaria) is needed. This will be the subject of further analysis in the following researches due to the limited space of the present contribution to the conference.

CONCLUSION

As it is seen from the analysis of the water relations in Central Asia there is a conflict of interests of upstream countries (Kyrgyzstan and Tajikistan[13]) and downstream (Kazakhstan,

[13]Kyrgyzstan and Tajikistan are situated in the upper reaches of major rivers Amu Darya and Syr Darya and localize on their territory more than 90% of the water resources of the region. Thus, Kyrgyzstan and Tajikistan are "hydrodonors" for the countries of Central Asia, having about 75% and ... of water resources of Syrdarya and Amu Darya respectively

Turkmenistan, Uzbekistan) on the use of joint water resources in Central Asia. While the upstream countries considers water as a commodity that has its value, underpinning their view by the sovereign right of natural resources ownership within the private international law, the downstream countries appeal to the fundamental rules of international water law - the principle of reasonable and equitable use of the waters of an international watercourse and "equal access" to water resources, according to which transboundary water is a joint resource, and therefore free.

The analysis according to BAR Water Event Intensity Scale applied to the region of Central Asia showed the sharp fluctuations between cooperative and conflictive events, which stems from the different attitudes and approaches to the solution of the conflict between the separate countries of the Central Asia on a bilateral basis, and from the severe tension in water relations between others.

Despite the growing tension over water distribution between the countries of Central Asia, there is a still ground for the peace solution to the conflict. The countries are making attempts to cooperate on both regional and international levels, completing bilateral and multilateral agreements[14]. However, none of the states implemented those agreements effectively putting their national interests above the water issues.

REFERENCES

[1] *Regional overview of the problems of water supply and sanitation in the countries of Central Asia and the Caucasus, Global Water Partnership,* Central Asia and Caucasus, August 20

[2] Bushkov V., *Water problems of Central Asia.* CC&CA Press. 2010. p. 12

[14] After the collapse of the USSR, Uzbekistan and Kazakhstan raised the price of the gas to the amount which was hard for Kyrgyzstan to afford. Thus, Kyrgyzstan began using the Toktogul reservoir for producing electricity even during the winter in order to compensate the lack of fuel. In this way, according to Kyrgyzenergo, there was a great demand for electricity in 2000, the provision of which amount to 20 percent in comparison to 1991 due to lack of supply of gas. This caused a serious damage to Uzbekistan and Kazakhstan creating more problems, since water supply was reduced for irrigation during spring and summer. To solve this problem in 1998 Kazakhstan, Uzbekistan and Kyrgyzstan signed an agreements according to which Kyrgyzstan would provide water in return for Uzbek gas and Kazakh coal and mazut. Moreover, Turkmenistan and Uzbekistan also signed an agreement on equal division of water from the Amu Darya, similar to the contract of Kyrgyzstan and Kazakhstan on water use of the Chuy and Talas Rivers in northern Kyrgyzstan. However, none of the states implemented those agreements effectively putting their national interests above the water issues.

[3] The Transboundary Freshwater Dispute Database. Oregon State University. Available at: http://http://www.transboundarywaters.orst.edu/database/ [accessed October 21st 2012]

[4] *Kojakmakova N., Water as factor of Central Asian countries' relationships. Synopsis, 2009. p. 13*

[5] Central Asia. Paper prepared for the Asian Development Bank (ADB) Third World Water Forum "Basin-scale Integrated Water Resources Management in Central Asia", held in Kyoto, Japan, March 18. http://www.adb.org/DocumentsEvents/2003/3WWF/RC_McKinney.pdf (accessed: March 1, 2008).

[6] Gleick, Peter. *Water Conflict Chronology*. 2006. http://worldwater.org/conflictchronology.pdf [accessed November 13, 2007].

[7] Haftendorm, Helga. *Water and International Conflict.* Third World Quarterly 2000. p. 21,1.

[8] United Nations Development Program (UNDP). 2006. Human Development Report 2006: Beyond Scarcity: Power, Poverty, and the Global Water Crisis. New York.

CONTACT TO THE AUTHORS

Aisulu Kozhabayeva, Mgr.
Dolnozemská 1, SD Dolnozemská
aisulu.kozhabayeva@euba.sk
Školiteľ: Lipková Ľudmila, UEBA

Sherzod, Karimov, Ing.
Dolnozemská 1, SD Dolnozemská
karimov.sherzod@gmail.com
Školiteľ: Richterová Nela, EUBA

ANALÝZA DLHOVEJ UDRŽATEĽNOSTI V EUROZÓNE[1]

DEBT SUSTAINABILITY ANALYSIS IN EUROZONE

Lucia Kozmová
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Dlhová udržateľnosť krajiny je často definovaná ako schopnosť krajiny plniť svoje dlhové záväzky bez nutnosti odpúšťania a akumulácie dlhov. Globálna finančná kríza viedla k rýchlej akumulácii vládneho dlhu vo väčšine krajín eurozóny, tak ako aj v eurozóne ako celku. Rýchle zvyšovanie vládnych dlhov v prostredí finančnej nestability a nízkeho ekonomického rastu zvýšilo potrebu posúdenia udržateľnosti dlhu. Hlavným cieľom príspevku je zhodnotiť potrebu analýzy dlhovej udržateľnosti v čase krízy a vyzdvihnúť jej výhody, ale zároveň informovať aj o jej nevýhodách.

JEL: E44, E62, E63

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: dlhová udržateľnosť, verejné financie, eurozóna, analýza dlhovej udržateľnosti, finančná kríza

ABSTRACT

Country debt sustainability is often defined as the ability of country to meet its debt obligations without the need of debt accumulation. The global financial crisis has led to a rapid accumulation of government debt in most euro area countries, as well as in the euro area as a whole. Rapid increase in government debt in an environment of financial instability and low economic growth has increased the need to assess debt sustainability. The main aim of this paper is to assess the need for analysis of debt sustainability in times of crisis and highlight its advantages, but also inform about its disadvantages.

KEY WORDS: debt sustainability, euro area, public finance, debt sustainability analysis, financial crisis

[1] "Príspevok vznikol v rámci projektu VEGA 1/0613/12" Intenzita vzťahu medzi finančným sektorom a reálnou ekonomikou ako zdroj hospodárskeho rastu na Slovenskú v post-krízovom období "(50%) a projekt PMVP 2315026 "Teoretické a praktické aspekty modelovania zahraničného zadĺženia a ekonomickej nerovnováhy v DSGE modeloch." (50%)

ANALÝZA DLHOVEJ UDRŽATEĽNOSTI V EUROZÓNE

ÚVOD

Globálna finančná kríza viedla k rýchlej akumulácii vládneho dlhu vo väčšine krajín eurozóny, tak ako aj v eurozóne ako celku. Okrem iného tento nárast odrážal silné zhoršenie ekonomického rastu, značné fiškálne stimuly a vládnu podporu bankového sektora. Rýchle zvyšovanie vládnych dlhov v prostredí finančnej nestability a nízkeho ekonomického rastu zvýšilo potrebu posúdenia udržateľnosti dlhu, tj. schopnosti krajiny splácať všetok nahromadený vládny dlh v každom okamihu.

Napriek komplexnej fiškálnej konsolidácii, riziká pre udržateľnosť dlhu v krajinách eurozóny musia byť starostlivo sledované. Ak chceme zmerať veľkosť týchto rizík, musíme použiť konvenčnú analýzu s účtovne orientovaným prístupom na meranie udržateľnosti dlhu, ktorá je už dlhé obdobie aplikovaným nástrojom na sledovanie dlhu a stala sa tak základným prvkom posilneného dohľadu nad jednotlivými krajinami. Ako taká je súčasťou správ Európskej Únie a Medzinárodného menového fondu, ktorá hodnotí súlad členských štátov, ktoré žiadajú finančnú pomoc z ich finančného programu, spolu so záväzkami, ktoré im z danej pomoci vyplývajú.

1 TEORETICKÉ ASPEKTY DLHOVEJ UDRŽATEĽNOSTI

Dlhová udržateľnosť krajiny je často definovaná ako schopnosť krajinyv plniť svoje dlhové záväzky bez nutnosti odpúšťania a akumulácie dlhov. Koncepcia fiškálnej udržateľnosti vychádza z myšlienky, že verejný dlh nemôže rásť vo vzťahu k národnému dôchodku, pretože by to vyžadovalo od vlády neustále zvyšovať dane a znižovať výdavky na tovary a služby.

Pre posúdenie typu dlhovej udržateľnosti boli vytvorené tri hlavné medzinárodné metodiky

- *Analýza dlhov silne zadĺžených chudobných krajín (HIPC DRA)*

Kým HIPC metodika na vykonávanie analýzy dlhovej stratégie bola navrhnutá za účelom hodnotenia nároku krajiny na zníženie dlhov a výšku pomoci poskytovanej v rámci

iniciatívy HIPC, môže byť tiež použitá ako základ návrhu celkovej dlhovej stratégie a politiky krajiny. HIPC prebieha na báze loan-by-loan, môže byť použitá na posúdenie alternatívnych spôsobov oddĺženia respektíve reštrukturalizácie, nového externého financovania, domácej reštrukturalizácie dlhu a podobne.

- *Krajiny s nízkymi príjmami (LIC-DSF)*

MMF a Svetová banka rozlišujú dva rámce udržateľnosti dlhu (DSF). Jeden je pre krajiny s nízkymi príjmami (LIC) a jeden pre stredne bohaté krajiny (MIC), ktoré majú za cieľ riadiť rozhodnutia zadĺžených krajín tak, aby ich rozhodnutia vyhovovali ich finančným potrebám a zabezpečovali udržateľnosť dlhu. Tento prístup sa sústredí na budúcnosť so zameraním na zraniteľnosť krajiny voči budúcim dlhom. DSF poskytuje spoločný rámec, vo formáte excel, pre analýzu dynamiky dlhu a dlhovej služby v celkovom meradle.

- *Krajiny so trednými príjmami (MIC-DSF)*

Všetky tieto metodiky vytvárajú projekcie ekonomických ukazovateľov po dobu najviac 20 ročného obdobia, potom pomocou porovnania pomeru dlhu, jeho súčasnej hodnoty, s HDP alebo príjmami štátneho rozpočtu posúdia platobnú schopnosť krajiny.

DSF pozostáva zo súbora orientačných, politicky závislých prahových hodnôt, ktoré sú základným stavebným prvkom prognózy ukazovateľov zahraničného dlhu v priebehu najbližších 20 rokov. Cieľom je posúdiť riziko ohrozenia dlhom.

Orientačné prahové hodnoty pre každý ukazovateľ dlhového bremena sú odstupňované podľa politík jednotlivých krajín. Na základe posúdenia týchto hodnôt je im priradené jedno zo štyroch hodnotení možného dlhového ohrozenia :

Nízke riziko : všetky ukazovatele dlhového zaťaženia sú hlboko pod limitami

Mierne riziko: ukazovatele dlhového zaťaženia nadobúdajú hodnoty tesne pod úrovňou stanovenou v scenári, ale záťažové testy ukazujú, že hranice by mohli byť narušené v prípade vonkajšieho šoku alebo náhlych zmien.

Vysoké riziko: ak jeden alebo viacero ukazovateľov dlhového zaťaženia prekročilo stanovený limit.

Dlhová úzkosť: keď krajina už bojuje s problémami zabezpečenia svojich dlhov.

"Z 56 krajín, ktoré disponujú spoľahlivými údajmi, trpelo dlhovou úzkosťou na začiatku roka 2008 osem krajín."[2]

Pri rozhodovaní, či krajina potrebuje znížiť svoj dlh alebo nie, sa vyžaduje posúdiť, či krajina trpí "problémom solventnosti" alebo "problémom likvidity.

"V prvom prípade môže byť potrebné zníženie dlhu na dosiahnutie trvalo udržateľného strednodobého cieľa. V druhom prípade zníženie dlhu nemusí byť nutné, ale naopak je potrebná reštrukturalizácia dlhu."[3]

Vo všeobecnosti neexistuje jednoduché pravidlo, ktoré by nám pomohlo určiť, či je zahraničný dlh ešte udržateľný alebo už nie, t.j. či krajina trpí problémom solventnosti alebo problémom likvidity. Teoretické kritérium pre zahraničný dlh a udržateľnosť bežného účtu nie je príliš prísne, pretože rozpočtové obmedzenia krajiny ukladajú len veľmi mierne reštrikcie v prípade vývoja bežného účtu a zahraničného dlhu.

Hlavným cieľom DSF je :

1. Sledovať vývoj krajiny a ukazovatele dlhového zaťaženia a pomôcť tak odhaliť potenciálnu krízu včas prijatím preventívnych opatrení.
2. Ubezpečiť veriteľov, že dotácie, ktoré sú pridelované krajinám s nízkymi príjmami sú v súlade s pokrokom, ich rozvojovými cieľmi a dlhodobou udržateľnosťou dlhu.
3. Usmerňovať rozhodnutia krajín s nízkymi príjmami pri požičiavaní dodatočných finančných prostriedkov tak, aby zodpoovedali financovaniu ich potrieb a schopnosti ich splácať.
4. Zlepšiť postavenie Svetovej banky a MMF v týchto oblastiach.

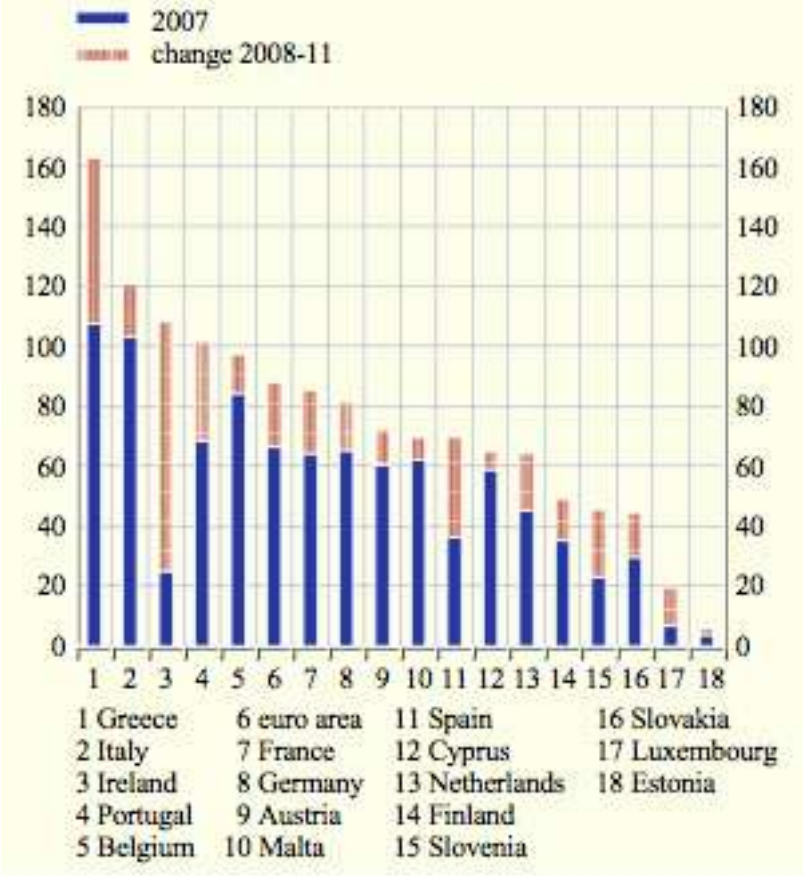
Množstvo rozvíjajúcich sa ekonomík sa v poslednom období dostalo do stavu dlhovej úzkosti. Dôvody sú rozdielne a zložité a častokrát zahŕňali bankové a politické krízy, či vychýlenie kurzu. V dôsledku toho sa krajiny rozhodli pre reštrukturalizáciu dlhu ako povinnosti k obnove udržateľnosti dlhu.

[2] Roubini, N.: *Debt Sustainability: How to Assess Whether a Country is Insolvent.* Stern School of Business New York University. 2001. Available on : <http://people.stern.nyu.edu/nroubini/papers/debtsustainability.pdf>
[3] Roubini, N.: *Debt Sustainability: How to Assess Whether a Country is Insolvent.* Stern School of Business New York University. 2001. Available on : <http://people.stern.nyu.edu/nroubini/papers/debtsustainability.pdf>

2 VLÁDNE ZADLŽOVANIE V EUROZÓNE

Pomer hrubého verejného dlhu k HDP podľa odhadov vzrástol o 22 percentuálnych bodov zo svojej predkrízovej úrovne v roku 2007 až na 88% v roku 2011 (graf 1). Medzi jednotlivými krajinami eurozóny boli Írsko, Grécko, Portugalsko a Španielsko tie, ktoré zažili najsilnejší nárast verejného dlhu počas obdobia medzi rokmi 2008-2011. Pre rok 2011 pomer dlhu k HDP v Grécku, Taliansku, Írsku a Portugalsku dosiahol podľa odhadov veľmi vysokú úroveň, tj okolo 100% HDP alebo v niektorých prípadoch aj viac.

Graf 1: Pomer verejného dlhu k HDP v krajinách eurozóny v rokoch 2008-11



Zdroj: ECB, Analysing government debt sustainability in the euro area. ECB monthly bulletin, April 2012

Je pravdou, že pomer verejného dlhu k HDP je pod 60% referenčnou hodnotou iba v piatich krajinách eurozóny v období 2008-2011. Úroveň dlhu sa však zvýšila aj v Spojených štátoch a v Japonsku, a to na hodnotu výrazne vyššiu ako bola pred krízou. Ak však porovnáme eurozónu s USA alebo s Japonskom rozpočtové nerovnováhy boli v prípade

eurozóny omnoho viac limitované a fiškálna konsolidácia bola omnoho komplexnejšia. Keď porovnáme predkrízovú úroveň z roku 2007, tak pomer hodnoty verejného dlhu k HDP v USA a v Japonsku vzrástol viac ako v eurozóne.

Znepokojenie finančných trhov nad udržateľnosťou vládnych dlhov pri nepriaznivom makroekonomickom vývoji od pádu Lehman Brothers v septembri 2008 pôsobilo na rast rozpätia výnosov v mnohých krajinách eurozóny vis-á-vis Nemecku. Tieto zvýšenia sa v jednotlivých krajinách značne odlišovali vzhľadom na rôzne prístupy krajín k riziku. V poslednom období sa vynára stále viac náznakov toho, že pokroky vo fiškálnej konsolidácii v eurozóne ako celku a obzvlášť v ohrozených krajinách, tak ako aj úsilie Európskej únie posilniť fiškálny ekonomický rámec, sú na finančných trhoch zvlášť uznávané.

V tomto smere môže byť určitá stabilizácia trhov so štátnymi dlhopismi spozorovaná v zraniteľných krajinách eurozóny spojená so znížením ich výnosu z dlhopisov v porovnaní so suverénnymi výnosmi nemeckých dlhopisov.

2.1 Konvenčná analýza udržateľnosti dlhu

Konvenčná analýza udržateľnosti dlhu je jednoduchým účtovným príkladom, ktorý je založený na základnej rovnici akumulácie dlhu :

$$\Delta b_t = \frac{i_t - g_t}{1 + g_t} b_{t-1} - pb_t + dda_t$$

Podľa tejto rovnice je pomer zmeny dlhu k HDP (Δbt) odvodený od celkového vplyvu troch zložiek :

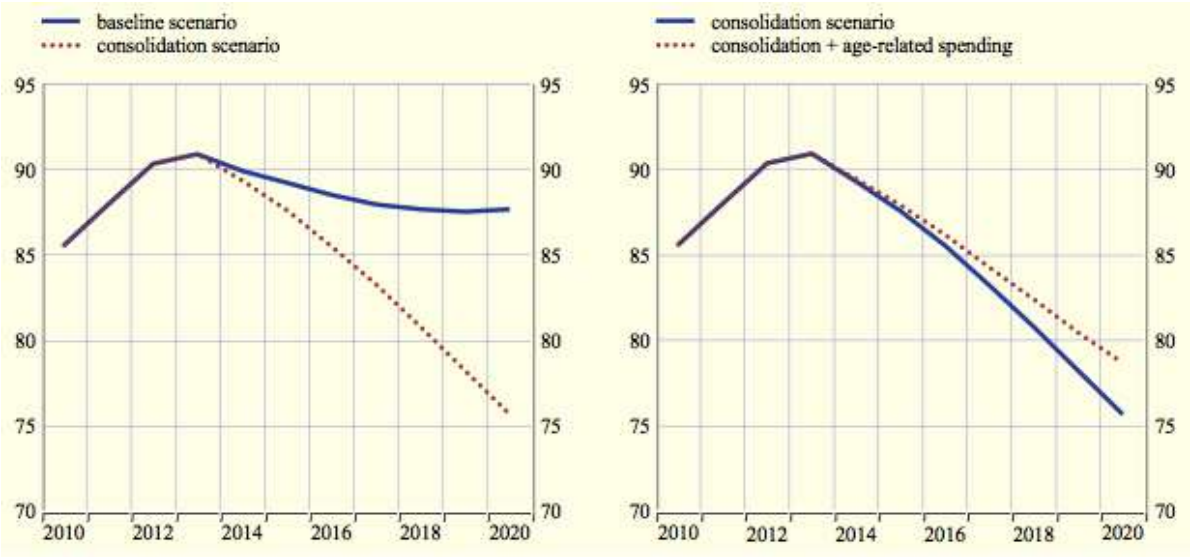
(1)diferenciálu úrokového rastu (interest-growth differential), ktorý zachytáva vplyv dlhu na rast reálnej úrokovej sadzby, ako aj vplyv dlhu na pokles tempa rastu HDP.

(2) primárne saldo (pbt)

(3) prispôsobenie sa deficitu –dlhu (ddat), týka sa tej časti zmeny dlhu k HDP, ktorý nie je braný do úvahy pri deficite. Môže byť odvodený napríklad so zmenou veľkosti dlhu znejúcom na inú menu spojeného so zmenou výmenného kurzu, finančných transakcií v

súvislosti s vládnou podporou finančných inštitúcií, príjmami z privatizácie alebo nákupom aktív.

Graf 2: Strednodobé dlhové scenáre pre eurozónu za obdobie 2010-20 (ako percento z HDP)



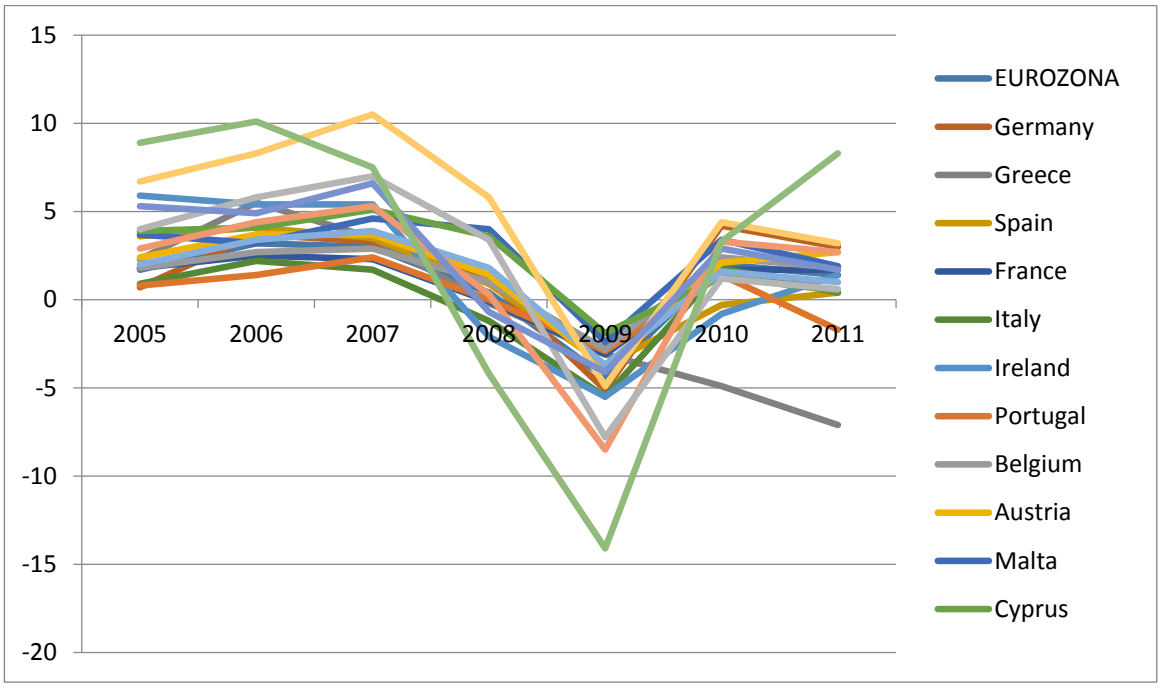
Zdroj: ECB, Analysing government debt sustainability in the euro area. ECB monthly bulletin, April 2012

Graf ukazuje výsledky konvenčnej analýzy udržateľnosti dlhu v prípade eurozóny za obdobie 2010-20 a scenár prípadnej konsolidácie. Tieto scenáre sú založené na jesennej ekonomickej prognóze Európskej komisie za rok 2011 a vysvetľujú ekonomické prognózy na rok 2013, agregáciu a dynamiku všetkých krajín eurozóny.

Predpoklady o reálnych úrokových sadzbách a ekonomickom raste, tak ako primárne zostatky, ktoré sú základom scenára sú nasledovné :

- Rast reálneho HDP je založený na potenciálnom raste po ukončení sledovaného obdobia v roku 2013, za predpokladu, že output gap sa postupne uzatvára
- Predpokladá sa, že priemerná reálna úroková miera bude postupne konvergovť k 3% pre všetky krajiny. Priemerná efektívna úroková miera, odráža projekciu úrokových sadzieb rôznych splatností a splatností vládneho dlhu. Všeobecne platí, že vplyv trhových úrokových sadzieb na výsledkoch analýzy udržateľnosti dlhu závisí od toho ako rýchlo sa bude premietať do potrieb refinancovania.

Graf 3: Vývoj reálneho HDP v krajinách eurozóny (% zmena)



Zdroj: vlastné spracovanie autora na základe dát z EUROSTAT

2.2 Hodnotenie konvenčnej analýzy udržateľnosti dlhu

Z hľadiska predchádzajúceho skúmania základných rysov konvenčnej analýzy udržateľnosti dlhu a jeho aplikácie je možné vyvodiť určité závery týkajúce sa hlavných výhod a nedostatkov tejto analýzy.

Pokiaľ ide o výhody, tak za hlavné prínosy analýzy môžme považovať transparentnosť a jednoduchosť jej použitia. Jej výsledky sú ľahko interpretovateľné. Medzi ďalšie pozitíva môžme zahrnúť jej deterministický základný scenár, ktorý je možné nastaviť pre každú premennú rovnice akumulácie dlhu.

Avšak táto analýza má aj niekoľko nedostatkov. Nevýhodou je, že deterministický základný scenár prináša cenné výsledky v prípade, že strednodobé trajektórie makroekonomických a rozpočtových veličín sú založené na reálnych predpokladoch. Napríklad štandardizovaný cross-country prístup, ktorý predpokladá rovnaké mechanické a fiškálne úpravy v rôznych krajinách, tak môže prispieť k nerealistickým veľkým primárnym prebytkom v porovnaní s konkrétnymi historickými dôkazmi. To by mohlo prispieť k neudržateľným fiškálnym politikám.

ZÁVER

Konvenčná analýza udržateľnosti dlhu môže slúžiť ako užitočný referenčný bod pre posúdenie rizík udržateľnosti dlhu v strednodobom horizonte. Je užitočným nástrojom pre meranie konsolidačných potrieb za určitých (fixných) hospodárskych podmienok a posudzuje či sú záväzky fiškálnej politiky v súlade s udržateľnosťou dlhu.

Pokiaľ ide o implikáciu na fiškálnu politiku eurozóny ani tá najnáročnejšia analýza udržateľnosti dlhu nemôže prekonať neistotu obklopujúcu strednodobé a dlhodobé projekcie. To si vyžaduje mechanizmy včasného varovania s cieľom zistiť fiškálne citlivosti.

Avšak vzhľadom k svojej povahe môžu tieto technické stále prostriedky len zvýrazniť určité aspekty prichádzajúceho rizika vo verejných financiách. Tvorcovia politík v eurozóne musia preto zabezpečiť, aby verejné financie obsahovali dostatok bezpečnostných hraníc v každom čase a umožnili tak rýchlo oživiť ekonomický rast ako predpoklad pre zníženie rizika udržateľnosti dlhu.

Nové šoky sa budú líšiť od tých minulých a tak nedajú možnosť tvorcom politík prispôsobiť sa v reálnom čase. Zásadná zmena prostredia na finančných trhoch a financovanie štátneho dlhu si vyžaduje nový prístup k fiškálnej obozretnosti v dohľadnej budúcnosti.

Pomer dlhu k HDP by mal byť bezpečne pod úrovňou 60%. V mnohých krajinách eurozóny to bude vyžadovať ďalšie značné úsilie v konsolidácii v priebehu najbližšieho obdobia.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Roubini, N.: *Debt Sustainability: How to Assess Whether a Country is Insolvent.* Stern School of Business New York University. 2001. Dostupné na : <http://people.stern.nyu.edu/nroubini/papers/debtsustainability.pdf>

[2] European Central Bank. Analysing government debt sustainability in the euro area. ECB monthly bulletin, April 2012. Dostupné na < http://www.ecb.int/pub/pdf/other/art1_mb201204en_pp55-69en.pdf> [citované 21. júla 2012]

[3] The World Bank. When Is External Debt Sustainable?. The World Bank, Marec 2006. Dostupné na <http://siteresources.worldbank.org/INTDEBTDEPT/Resources/468980-

1190907436115/4227097-1255108201687/WhenIsDebtSus200603.pdf > [citované 2. novembra 2012]

[4] The Economist. : Debt sustainability. Not so risk-free. Which countries have the biggest problems? The Economist, Február 2010. Dostupné na < http://www.economist.com/node/15498265> [citované 2. novembra 2012]

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA/OV

Lucia, Kozmová, Ing.

Ekonomická univerzita v Bratislave

lucia.kozmova@euba.sk

Školiteľ: doc. Ing. Jana Kotlebová, PhD.

CONSUMER CREDIT DEFAULTS IN RUSSIA: CREDIT SCORING

Ekaterina Krekhovets
Alexander Larin
National Research University, Higher School of Economics, Nizhny Novgorod

ABSTRACT

Most of existing scoring systems are based on binary choice models with sample selection. This setting does not allow for up-to-date information about loans to be used and a lot of observations becomes lost. In the paper a model of binary choice with sample selection is extended to the case of many periods. This extension allows for defaults to be modeled for each period that solves the problem of lost observations. This setting also can be used to estimate the effectiveness of existing scoring system of a bank. The model is estimated using data granted by one of commercial banks of Nizhny Novgorod. Sample consists of observations from January 2009 to March 2012.

JEL Classification: C13, G21

KEYWORDS*:* Credit scoring; Sample selection; Multiperiod probit model

CONSUMER CREDIT DEFAULTS IN RUSSIA: CREDIT SCORING

INTRODUCTION

Banking sector is known to be one of the fundamental drivers of national economy. A lot of historical examples shows that crises within the banking system may have serious negative consequences for the whole economy. Today one of the most important problems for Russian commercial banks is the problem of non-repayment consumer loans. According to the Bank of Russia at the beginning of the second quarter of 2012 the volume of loans issued to individuals and past due for more than 90 days amounted to more than 30 billion rubles. Despite decrease in percentage of a non-return on the individual's credits from 7.6% in 2010 to 5.6% in the first quarter of 2012, the volume of debt on loans of individuals remains at high level. And this poses serious threat for the economy.

The high percentage of non-repayment of individual loans can lead to a systemic banking crisis, which is known as Korean crisis. It is the situation when the amount of non-repayment of the loans exceeds the amount of return on loans, and the banks are not able to discharge its current operations. Such situation took place in the banking system of South Korea a few years ago when the percentage of non-return of credits accounted for 13-14%. Korean banks faced with a systemic banking crisis. Some experts believe that the percentage threshold of non-return loans is about 10-12%. After this threshold the probability of banking crisis increases sharply. According to common international practice the acceptable level of consumer credit defaults is 5%. This level was also announced by Andrey Kozlov, a Deputy of Chairman of Bank of Russia, had announced, and was adopted for Russian banking system in 2005.

According to Bank of Russia in the period from July 2007 to July 2012 the average percentage of overdue consumer loans more than 90 days was about 7%. One of the reasons of such a high percentage of consumer credits defaults can be explained by a financial crises of 2009. However, the figure 1 shows that even after stabilization of national economy this percentage has not yet reduced to the level of 2008 (3,89%). The latest data demonstrates that the percentage of defaults is about 4.9% which means that Russian banking sector is at the threshold of crises.

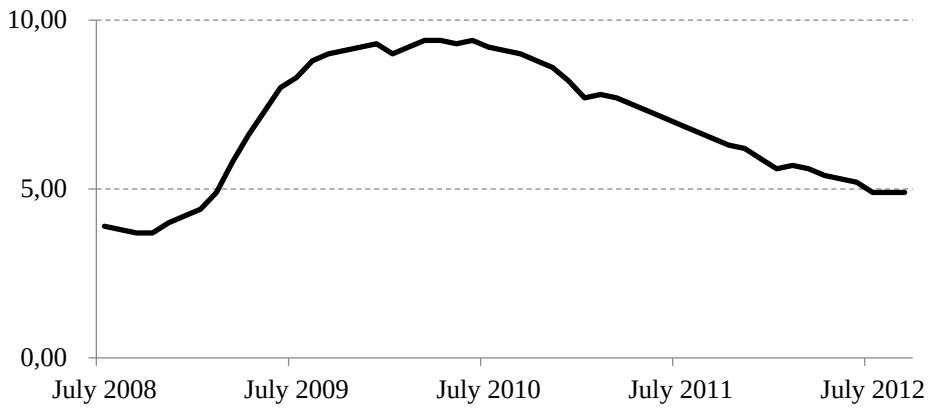


Figure 1. The percentage of consumer credits with delinquencies over 90 days in total amount of consumer credits (source: Bank of Russia).

But even if not considering potential threat of systemic crises, investigation of delay in payments of consumer credits is extremely important both for banks and for borrowers. Precise and timely estimation of credit application form from the one hand can help bank to significantly reduce the probability of delinquency and from the other hand makes it possible for good borrowers to receive a credit fast.

Defaults of consumers credits are believed to be explained by several factors among which the most important are human factor, external factors and frauds. Human factor means that borrower overestimate its financial ability to repay a credit. External factors include economic and social environments which can lead to default (e.g. world financial crises). Frauds imply any cases of financial frauds. Certainly bank is not insured from some random factors but it can decrease risks by estimating financial and social features of a client. There were proposed a range of econometric and statistic models which allow bank to estimate the default risk.

In this paper an econometric model for probability of timely consumer loans repayment is proposed. In the second section a brief review of the literature is presented to emphasize the scientific and practical importance of credit scoring investigation. In the third section the model is described. The forth section is devoted to the data which is used for model approbation. Sections five and six present estimates of the model and discuss prospects of further research.

LITERATURE REVIEW

Estimation of creditworthiness which is also named as credit scoring is known to be a system of statistical and quantitative methods which allows to predict the probability of borrower's default. Recent researches show that in the long-run period credit scoring models are not just more appropriate to estimate risk of default but also can be used to predict potential losses of credit extension [9].

All credit scoring methods can be divided into three groups. The first group consists of subjective estimation methods where the decision about the creditworthiness of the borrower is based on the personal judgment of a bank clerk. The advantages of this method are in its simplicity and convenience because an intuitive assessment is free from carrying out any routine statistical analysis. The obvious disadvantage of this method follows from its name - it is subjectivity. And thus this method has a high degree of error in decision making process.

The second group of methods includes the system of experts estimations. Systems of this kind are based on using certain algorithms of simple statistical and mathematical approaches. The application of potential borrower firstly examined by security service employee where it checked for fraud. Then it considered by bank credit expert which uses ordinary methods to estimate borrower possibility to repay a credit. And after that the decision about issue of the credit is made. This method takes a lot of time but the probability of error may not go down.

The third method of assessment of borrowers is a statistical analysis of personal data which is used to determine the likelihood of return or non-return of the credit and to make a decision to issue a credit or not. This approach uses a special credit scoring program so the method is faster and allows to reduce risk of borrower's default [2].

Benefits of using credit scoring models by banks are obvious. Such models significantly simplify a process of potential borrower estimation and lead to the reduction of financial and time costs [7]. In general for financial institutions using credit scoring system means making the most accurate decision on borrower's application with minimal costs of money and time.

In addition borrowers also benefit when bank use scoring programs. For borrowers as for banks the speed of decision making is essential. Moreover using credit scoring program eliminates most of human factor influence on bank decision about issuing the credit.

Therefore during the decision making process only credit risks are essential and borrower's personal and social features which don't affect credit risk are excluded out of consideration. It means that the potential possibility of any discrimination is precluded [3].

The advantages of using credit scoring program are obvious both for borrowers and for banks. However in this case a question arises what kind of credit scoring model to choose from a wide variety of the existing ones.

Today credit scoring is usually based on two main approaches: statistical modeling and operational research methods. Statistical methods are composed mainly of the development and testing different kind of regression and second one is based on linear programming. The majority of up-to-day researches contain a combination of these two approaches.

One of the first to propose a statistical model for borrowers defaults was W. Greene [5]. In his paper Greene use binary choice model with sample selection to analyze probability of non-repayment of credits. As a result author concludes that key factor when analyzing credit risks is a credit history of a potential borrower. And in particular the number of overdue credits (negative impact) and the number of current accounts (positive impact) have a strong impact on borrower's credit quality.

Logit and probit models are widely used to estimate probability of borrower default because of precise estimates. However models of this kind can be improved when using Bayesian approach. Loffler and co-authors show that precision of Bayesian estimates is higher up to 9 pct compared to standard logit model [8].

One of the goals of credit scoring is to estimate probability of default. Nevertheless some early models are based on samples that contains only those borrowers whose applications have been approved. This non-random nature of sample may lead to an asymptotic bias in estimates. But some recent researches show that estimates for all potential borrowers are almost equal to ones for borrowers with approved application [1].

Sample selection is in the center of attention of W. Green papers [6]. Author assumes that because of non-random nature of data estimates of probability of default may be biased. Estimation is done in three stages: first, a model for a decision of credit bureau is estimated; second, borrowers monthly expenditures on credit are modeled that is also important for a bank; and then, probability of default is estimated using sample selection setting. As a finding

of the paper author points out that accounting for sample selection is crucial for estimating the model (at least for data used in the paper).

One more important issue is a time when delinquency happens. Indeed, probability of default may evolve in time and depends on stage of loan service. For example, it is worth waiting for a higher probability of default in initial stages because of possibility of frauds. Most of credit scoring models do not use time (current payment number) as an explanatory variable. An excellent framework to take this reasoning into account is longitudinal approach, or survival models [4].

MODEL

Econometric models for default risk estimation are usually based on binary choice models. This approach needs all observations to be referred to one of two following types - "bad" borrowers (there was a default) or "good" borrowers (have paid credit in full without delinquencies). At the same time a huge part of data available consists of borrowers who have not yet paid credit out. It is hard to refer these observations to "bad" borrowers because there were not delinquencies. And we can not refer them to "good" borrowers because delinquency may happen in the future. Thus a huge part of data becomes lost when using standard binary choice approach. A problem of this kind is crucial in times of changing economic environment when up-to-date information becomes especially important and in particular for small banks that suffer from lack of data.

A model that we propose is an extension of binary choice model with sample selection to the case of many periods. This extension allows to model probability of default for each particular payment. On the one hand this makes it possible to use information about borrowers who have not yet paid credit in full. On the other hand a possibility to model risk evolution in time appears. Accounting for sample selection is needed because of non-random nature of data - only borrowers whose applications have been approved are in the sample.

We write the model in terms of latent variables h^* and y^* that refer to the probability of application to be approved and to the probability of delinquency accordingly. Let us suppose that for i-th borrower and t-th payment default is defined by the following unobserved variable:

$$y_{it}^{*} = \mathbf{x}_i'\beta + g(t) + u_i + \varepsilon_{it}. \tag{1}$$

If $y_{it}^{*} \le 0$ a payment will be made ($y_{it} = 0$). Otherwise we will see a default ($y_{it} = 1$).

This is exactly a setting for probit model except for time function $g(t)$ and time invariant noise u_i. Time function is needed to model evolution of default risk in time. Noise u_i accumulates all information that may influence probability of default but that is not catched by $\mathbf{x}_i$. So this term plays a role of random individual effects (like in panel models). The presence of u_i allows us to assume that noises ε_{it} are uncorrelated in time. We also assume that noises u_i, ε_{it} and explanatory variables $\mathbf{x}_i$ are independent.

Now we may define types of borrowers in terms of y_{it}^{*}. Let us denote τ_i to be a credit period for borrowers of the first type, a number of first overdue payment for borrowers of the second type and a number of last payment made for borrowers of the third type. Then for the first and the third types $y_{it}^{*} \le 0$ for all payments $t = 1,\ldots,\tau_i$. And for the second type we have $y_{it}^{*} \le 0$ for all $t = 1,\ldots,\tau_i - 1$ and $y_{it}^{*} > 0$ for $t = \tau_i$.

Assume that $u_i : N(0,\sigma_u^2)$ and $\varepsilon_i : N(0,1)$. Then contribution of i-th observation to the log-likelihood is straightforward:

$$\log L_i = \log \int_{-\infty}^{+\infty} \left(\prod_{t=1}^{\tau_i} \left(1 - \Phi(w_{it})\right)^{1-y_{it}} \cdot \Phi(w_{it})^{y_{it}} \right) \phi_u(u) \; \mathrm{d}u \tag{2}$$

where $w_{it} = \mathbf{x}_i'\beta + g(t) + u$.

Now we may specify selection equation:

$$h_{it}^{*} = \mathbf{x}_i'\gamma + \upsilon_i. \tag{3}$$

If $h_{it}^{*} \le 0$ an application will be approved by a bank experts ($h_{it} = 0$). Otherwise an application will be rejected ($h_{it} = 1$) and we won't see the type of a borrower.

Sample selection takes place when noises u_i and υ_i are correlated. Suppose that these noises follow joint normal distribution and normalize variance of υ_i so that $V(\upsilon_i)=1$. Then we may decompose u_i in noises υ_i and $\tilde{u}_i$ that are independent:

$$u_i = \rho \cdot \upsilon_i + \tilde{u}_i, \tag{4}$$

where $\rho = \mathrm{cov}(u_i, \upsilon_i)$. Using this decomposition we can derive a contribution of i-th observation to the log-likelihood for the model with sample selection:

$$\log L_i \quad = (1-h_i)\cdot \log \Phi_\upsilon\left(\mathbf{x}_i{}'\gamma\right) + h_i \cdot \log \mathrm{S}, \tag{5}$$

where

$$\mathrm{S} = \int_{-\infty}^{+\infty}\int_{-\infty}^{-\mathbf{x}_i{}'\gamma} \Pi(\upsilon,u)\cdot \phi_{\tilde{u}}(u)\cdot \phi_\upsilon(\upsilon)\ \mathrm{d}\upsilon \mathrm{d}u, \tag{6}$$

and

$$\Pi(\upsilon,u) = \prod_{t=1}^{\tau_i}\left(1-\Phi\left(z_{it}\right)\right)^{1-y_{it}} \cdot \Phi\left(z_{it}\right)^{y_{it}}. \tag{7}$$

and $z_{it} = \mathbf{x}_i{}'\beta + g(t) + \rho\cdot\upsilon + u$.

Non-random nature of data is not the only problem in this setting. When estimating sample selection models we need to include some additional regressors in selection equation. Otherwise a problem of identification arises. And that is what happens in our case. It is hard to obtain factors that influence bank decision but do not influence probability of default. It is obvious why we can't do that - bank decision is based on assessments of risk and thus there rests not too much information relevant to bank decision but not relevant to risk of default.

Thus to identify the model we need to put a restriction. And a natural candidate for this role is correlation between u_i and υ_i. In the paper estimates are obtained for a set of correlations that are supposed to be between 0 an -1. To make these estimates comparable we use Limited Information Maximum Likelihood so that selection equation estimates do not depend on restriction. In the first step selection equation is estimated. In the second step these estimates are used to get estimates of main equation.

We use Matlab to estimate the model. Quasi-Newton numeric algorithms are used to maximize log-likelihood. Derivatives of log-likelihood are derived analytically. Outer integral

in log-likelihood is approximated by Gauss-Hermite quadrature. Inner integral is computed with the use of Monte Carlo integration procedure.

DATA

The model is tested on real data granted by one of the commercial banks of Nizhny Novgorod. As a source of data we use borrowers application forms, their credit history and bank information about volumes and terms of delinquencies if borrowers have ones. Initial sample consists of 567 observations - 336 rejected applications and 231 approved applications. The number of defaulters is 24.

In table below a description of variables is presented. As statistics shows representative borrower is of middle age, has immovable property, lives on registration and his/her monthly income amounts to 50 thousands rubles. In the sample the percentage of women is around 42%. Most of potential borrowers lives in Nizhny Novgorod and do not have higher education. As for credit history a lot of them already has a credit and do not have delinquencies.

It is worth noting that the number of observations is too small and estimates obtained, of course, are not representative even for Nizhny Novgorod loans market. Thus all results presented in this paper are just illustrative and used only to show how the model works.

Table 1. Descriptive statistics of explanatory variables.

Variable	**Mean**	**Median**	**Description**
		Personal Data and Social Status	
Age	38.4	36	Borrower's age at the time of applying;
Male	0.58	1	1 – if male, 0 – if female;
City	0.66	1	1 – if lives in Nizhny Novgorod, 0 – otherwise;
Education	1.89	1	1 – if secondary school, 2 – if incomplete higher education, 3 – if higher education, 4 – if academic degree
Live on registration	0.72	1	1 – if lives on registration, 0 – otherwise;
Married	0.43	0	1 – if married, 0 – otherwise;
Number of children	0.57	0	Number of children of age up to 18;
Work for entrepreneur	0.23	0	1 – if works for entrepreneur, 0 – otherwise;
		Credit history (from application)	
Have a credit	0.40	0	1 – if borrower already has credits (in any bank), 0 – otherwise;
Paid-up credits	0.37	0	1 – if at the time of applying borrower has paid-up credits but do not have current credits, 0 – otherwise;
Payment size	3 557	0	Monthly payment size (RUR);
Credit rating	0.49	0	Credit rating according to credit bureau: 0 – without past due, 1 – has past due from 30 to 59 days, 2 – has past due from 60 to 89 days, 3 – has past due from 90 to 119 days, 4 – has past due more than 119 days;
		Property and income	
Immovable property	0.75	1	1 – if has immovable property, 0 – otherwise;
Income	50 649	34 500	Monthly family income (RUR).

RESULTS

Estimates of a model are presented in a table below. First set of estimates refers to the selection equation. The rest refers to the equation of default probability. As mentioned above a restriction is needed to estimate the model. Thus results for three values of correlation coefficients are presented - two extreme cases when $\mathrm{corr}(u_i, \upsilon_i) = 0$ and $\mathrm{corr}(u_i, \upsilon_i) = 1$ and one intermediate when $\mathrm{corr}(u_i, \upsilon_i) = 0.5$.

We suppose that the true value of correlation is between 0 and 1 what means that we do not observe some relevant information that however is available for the bank. But we can not say what is the exact value of this coefficient. That is why three sets of estimates are presented. It is worth noting that estimates for intermediate case lay between estimates for extreme cases. And if we plot estimates as a function of correlation coefficient we will see monotonic functions.

In the main equation only from one to four coefficients are significant (depending on correlation restriction). This can be explained by a small number of observations (compared to the number of regressors). In particular when correlation is 0.5, only age, sex and marital status have a significant impact on probability of default. At the same time the hypothesis of risk evolution in time is not supported by the data - payment number is not significant.

As soon as selection equation describes bank decision to approve or to reject an application for a credit it can be treated as a bank model of risk assessment. This view gives us an opportunity to analyze the effectiveness of the current credit scoring system. However we can not compare absolute values of coefficients in selection equation and in main equation because they are normalized on noise variances $V(\upsilon_i)$ and $V(\varepsilon_{it})$ accordingly.

Coefficient significance also tells little because of different number of observations for these equations. Sample for selection equation is at least twice as large as sample for main equations. That is why standard errors are smaller and almost all coefficients in selection equation are significant.

However ratios of coefficients may give us valuable information. For example, when treating income as a base for comparison we can suppose that bank underestimate an impact of age - in the main equation the ratio of age to income coefficients is higher in absolute magnitude.

Maximum likelihood approach gives us an opportunity to run LR-test to check the equivalence between selection equation and main equation. All what we need is to estimate restricted model where coefficients in these equations are equal. LR-statistics is about 71 and so the hypothesis of coefficient equivalence is rejected at the 5% significance level. From practical point of view this result means that current bank model is not optimal and can be improved by using estimated model (main equation).

Table 2. Estimates of the model.

	Selection Equation	Probability of Default Equations		
		corr(u,v)=0	*corr(u,v)=0,5*	*corr(u,v)=1*
Payment number (*t*)	-	-0.0012 (0.0017)	-0.0009 (0.0011)	-0.0009 (0.0013)
Payment size	-0.0045** (0.0020)	-0.0206 (0.0431)	-0.0221 (0.0429)	-0.0336 (0.0432)
Credit rating	0.7005*** (0.0602)	-0.4805 (0.8871)	-0.2037 (0.8762)	0.9669 (0.8112)
Live on registration	-0.1302* (0.0707)	-0.2714 (0.4160)	-0.3292 (0.4048)	-0.3994 (0.4856)
Age	-0.0024 (0.0024)	-0.0380 (0.0235)	-0.0409* (0.0241)	-0.0415* (0.0240)
Male	0.2092*** (0.0673)	0.2731 (0.3676)	0.3427 (0.3561)	0.5088 (0.4534)
City	- 0.9327*** (0.0722)	-0.4106 (0.4997)	-0.6901 (0.4830)	-2.0056** (0.7842)
Education	- 0.4136*** (0.0330)	-0.1819 (0.2047)	-0.3244* (0.1948)	-0.9172*** (0.3407)
Married	-0.1212* (0.0699)	-0.6971* (0.3727)	-0.7347** (0.3590)	-0.8513* (0.4417)
Number of children	0.0999** (0.0465)	0.0809 (0.2992)	0.1517 (0.2829)	0.2363 (0.3290)
Work for entrepreneur	0.2906*** (0.0752)	-0.3800 (0.5892)	-0.3599 (0.5953)	0.0920 (0.6129)
Have a credit	-0.1363* (0.0796)	-0.3076 (0.5346)	-0.3503 (0.5139)	-0.5874 (0.5859)

Paid-up credits	-0.2899*** (0.0778)	-0.2894 (0.4679)	-0.3756 (0.4561)	-0.8593 (0.5585)
Immovable property	-0.1973*** (0.0661)	0.5910 (0.4037)	0.5033 (0.3880)	0.1955 (0.4248)
Income	0.0013** (0.0007)	0.0009 (0.0081)	0.0017 (0.0076)	0.0048 (0.0071)
Const	1.5213*** (0.1535)	-0.2240 (0.9260)	0.8896 (0.9026)	4.2436** (1.8466)
Log-likelihood	-245.76	-327.55	-327.20	-328.08
Obs. number	567	231	231	231

* — $p < 0.1$, ** — $p < 0.05$, *** — $p < 0.01$.

Standard errors in parenthesis.

CONCLUSIONS

The paper presents an econometric model for default risk estimation. Probability of default is modeled for each particular period for each borrower. Thus an information about current credits can be used for estimation (while standard binary choice models do not allow for using this information). Sample selection framework is used to account for non-random nature of data.

The model is estimated using data of one of commercial banks of Nizhny Novgorod. Sample is small and thus results obtained are mostly illustrative. The data do not support the hypothesis about risk evolution in time. Thus for each particular borrower probability of delinquency is the same for different payments. Comparison of coefficients in selection equation and main equation shows that the bank underestimates an impact of some factors such as age and education (relative to income). Likelihood ratio test says that there is an opportunity of improving current scoring system of the bank by using estimates of the model.

As a further research we are planning to estimate the model with the use of Bayesian approach. This approach allows for prior distribution of correlation between noises in selection and main equations. In that case there is no need to think about what restriction to pose to identify a model. In that case the only estimate of a model will be obtained (no dependence on correlation coefficient). Moreover experts' views may be used to model the prior distribution.

To add to this Bayesian approach allows for an asymmetric loss function when getting point estimates. This fact is crucial for a model of risk assessment - loss from underestimated probability of default is higher than loss from overestimated probability. Thus asymmetric loss function and additional information in priors will help to improve estimates of the model.

REFERENCES

1. *Banasik J., Crook J., Thomas L.* 2003. Sample selection bias in credit scoring models, Journal of the Operational Research Society 54, ISSN 0160-5682, pp. 822–832

2. *Constangioara A.,* 2011. Consumer credit scoring, Romanian Journal of Economic Forecasting 3, ISSN 1582-6163, pp. 162-177

3. *Fensterstock A.,* 2005. Credit scoring and the next step. Business Credit, 107(3), OCLC 60620480, pp. 46-49

4. *Giambona F., Iacono V.L.,* 2006. Survival models and credit scoring: some evidence from Italian Banking System, Working Paper, University of Palermo.

5. *Green W.H.,* 1992. A Statistical Model for Credit Scoring, Working Paper EC-92-29, Leonard N. Stern School of Business.

6. *Green W.H.,* 1998. Sample selection in credit-scoring models, Japan and the World Economy 10, ISSN 0922-1425, 299–316.

7. *Hoh H.C., Tan W.C., Goh C.P.*, 2006. A Two-step Method to Construct Credit Scoring Models with Data Mining Techniques, International Journal of Business and Information, Vol.1 N.1, ISSN 1728-8673, pp. 96-118

8. *Loffler G., Posch P.N., Schone C.,* 2005. Bayesian methods for improving credit scoring models, Working Paper, University of Ulm.

9. *Miller M.,* 2003. Research confirms value of credit scoring, National Underwriter, 107(42), ISSN 1042-6841, p.30

10. Statistics of Bank of Russia 2012, available at: http://cbr.ru/statistics/ [assesed september 17th 2012].

CONTACT TO THE AUTHORS

Krekhovets Ekaterina
Department of Economics, National Research University Higher School of Economics - Nizhny Novgorod
603155, B. Pecherskaya str. 25/12, Nizhny Novgorod, Russia.
E-mail: ekrekhovets@hse.ru

Larin Alexander
Department of Economics, National Research University Higher School of Economics - Nizhny Novgorod
603155, B. Pecherskaya str. 25/12, Nizhny Novgorod, Russia.
E-mail: alarin@hse.ru

FUNKCIE A ÚLOHY HOSPODÁRSKEJ DIPLOMACIE

FUNCTIONS AND ROLES OF ECONOMIC DIPLOMACY

Ľubica Krempová
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Diplomacia sa týka všetkých oblastí života, predovšetkým politiky, hospodárstva a financií. Ťažiskom je nielen propagácia štátu a nadväzovanie kontaktov, ale aj podpora investícií. Táto nezahŕňa len úlohu získavať zahraničné investície, ale tiež vyhľadávať investičné možnosti pre domáce podnikateľské subjekty v inom štáte. Tiež ekonomicko-informačná funkcia hospodárskej diplomacie nie je v súčasnosti zbytočná. Diplomati získavajú a sprostredkovávajú štruktúrované informácie pre potreby domácich podnikateľských subjektov a tieto zohľadňujú ciele hospodárskej politiky štátu. Vo svojom príspevku by som chcela poukázať na úlohy a funkcie diplomacie v Rakúskej republike.

JEL: Z-Other Special Topics, Z00-General

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: medzinárodná diplomacia, funkcie diplomacie, úlohy diplomatov, hospodárske vzťahy

ABSTRACT

Diplomacy covers all areas of life, especially politics, economics and finance. The focus is not only the promotion of law and networking, but it is also investment promotion. This role involves not only obtaining foreign investment, but also seeking investment opportunities for domestic businesses in another country. Also, economic and information function of diplomacy isn't useless these days. Diplomats receive and convey structured information for local businesses and they take into an account the objectives of state policy. In my paper I would like to highlight the role and function of diplomacy in Austria.

KEYWORDS: internationals diplomacy, the function of diplomacy, the role of diplomats, economic relations

FUNKCIE A ÚLOHY HOSPODÁRSKEJ DIPLOMACIE

ÚVOD

Zahraničná a vnútorná politika spolu úzko súvisia. Navzájom sa determinujú, zahraničná politika nie je však medzi nimi dominantná. Odvíja sa vždy od vnútornej politiky. Inštitúcie, ktoré systematicky plnia úlohy zahraničnej politiky, tvoria zahraničnú službu. Osobitným nástrojom uskutočňovania zahraničnej politiky a ťažiskom zahraničnej služby je diplomacia ako prostredník medzi suverénnymi štátnymi subjektmi. Týmto názvom sa označuje oficiálna činnosť štátnych a vládnych predstaviteľov, ako aj ďalších poverených zástupcov, ktorí komunikujú so svojimi partnermi a ochraňujú práva a záujmy štátu, občanov a iných jeho subjektov v zahraničí. V užšom delegovanom rámci tieto úlohy plní i konzulárna služba.

Všeobecne prijatou základnou metódou diplomacie je vzájomná komunikácia, a to buď priamo medzi hlavami štátov, predsedami vlád, ministrami zahraničných vecí a ďalšími poverenými vládnymi predstaviteľmi, alebo nepriamo prostredníctvom diplomatickej misie na čele s jej šéfom. Tým je obyčajne veľvyslanec. Aktivity diplomatických aktivít určujú medzinárodné dokumenty. Každý štát má právo využívať možnosti diplomacie, vysielať a prijímať diplomatických predstaviteľov.

1 FUNKCIE HOSPODÁRSKEJ DIPLOMACIE

1.1 Ekonomicko-informačná funkcia

V rámci európskej bilaterálnej diplomacie je úlohou zastupiteľských úradov odborne, aktuálne a dôveryhodne informovať domovskú krajinu o dianí v hostiteľskej krajine. Ide najmä o záležitosti, ktoré majú dopad na domovskú, vysielajúcu krajinu, jej záujmy a jej občanov. Diplomati na zastupiteľských úradoch majú dobré možnosti pre plnenie týchto úloh. Pohybujú sa v prostredí hostiteľskej krajiny a mali by dobre poznať miestne kultúrno-politické prostredie. Je dôležité, aby diplomati boli schopní komunikovať s verejnosťou v prijímajúcej, t.j. hostiteľskej krajine jazykovo a kultúrne zrozumiteľným spôsobom, pri plnení svojich úloh. Pracovníci v diplomacii musia byť pre svoju prácu dobre jazykovo pripravení, čo je mimoriadne dôležité najmä pre európske štáty, kde jednotlivé štáty sú si

kultúrne, geograficky a politicky blízke. Dokonca, čo sa týka podpory investícii, napriek integrácii, jednotlivé štáty EÚ stále medzi sebou súperia, sú konkurentmi, preto sa aj hospodárske záležitosti riešia predovšetkým bilaterálne.

Môže sa zdať, že ekonomicko-informačná funkcia hospodárskej diplomacie je v súčasnosti zbytočná. Ak by malo byť úlohou diplomatov poskytovať len všeobecné ekonomické informácie, ktoré si každý podnikateľ môže kedykoľvek nájsť v médiách, alebo na internete, potom by to tak bolo. Diplomati však získavajú a sprostredkovávajú štruktúrované informácie pre potreby domácich podnikateľských subjektov a tieto zohľadňujú ciele hospodárskej politiky štátu. Vo svojich analýzach vychádzajú z dlhodobého a komplexného sledovania ekonomického prostredia hostiteľskej krajiny a na rozdiel od novinárov, majú možnosť čerpať informácie aj zo zdrojov, ktoré nie sú verejnosti a médiám bežne dostupné. Medzi takéto informácie patria napr. kuloárne informácie z prostredia vlády, ministerstiev, alebo iných diplomatických misií. Takže informácie, ktoré poskytujú ekonomickí diplomati sú v istom zmysle jedinečné. Pomáhajú podnikateľom v domovskej krajine lepšie sa orientovať v spleti bežne dostupných informácií.

1.2 Politicko-informačná funkcia

Ekonomika a politika sú navzájom prepojené systémy, preto aj rozvoj obchodných a investičných vzťahov medzi štátmi je v praxi často určovaný aj politickými faktormi. Tie vplývajú predovšetkým na formovanie vnútroštátneho a medzinárodného právneho prostredia, ktoré tvorí legislatívny rámec pre podnikateľské aktivity. Osobitný význam môžu mať v prípade, keď zmluvnou stranou je samotný štát. Z toho pramení aj potreba realizácie určitých hospodársko-diplomatických úloh vo vzťahu k politickým orgánom prijímajúceho štátu, ktoré možno súborne nazvať politicko-legislatívne funkcie. Politicko-legislatívne funkcie hospodárskej diplomacie v sebe zahŕňajú aktivity diplomatických orgánov, zamerané na vytváranie čo najvhodnejšieho právneho rámca pre realizáciu domácich podnikateľských subjektov v prijímajúcom štáte. V praxi si pod tým označením možno predstaviť ovplyvňovanie procesu tvorby relevantnej vnútroštátnej legislatívy (napríklad obmedzenie prístupu na pracovný trh), a to najmä vo forme poskytovania stanovísk a verejných vyhlásení k daným otázkam do médií, ale aj priamo príslušným štátnym orgánom. Podobné vyjadrenia môžu poskytovať aj samotné firmy, výhodou diplomatov je, že majú lepší prístup k tým, čo

prijímajú politické rozhodnutia. Okrem toho sú diplomati viditeľnejší v médiách a dôveryhodnejší pre verejnosť, než zástupcovia jednotlivých podnikov. Týmto spôsobom môže hospodárska diplomacia ovplyvňovať politiku a tým aj relevantnú vnútroštátnu legislatívu, ktorá je výsledkom politického rozhodovacieho procesu v danej krajine.

Na ekonomické vzťahy medzi štátmi nemá vplyv len vnútroštátna legislatíva príslušných krajín, ale aj regulácia medzinárodná, cez medzinárodné zmluvy. Veľká časť medzinárodných ekonomických vzťahov je upravená multilaterálnymi zmluvami, ktoré sú výsledkom činnosti medzinárodných organizácií (v našich podmienkach najmä EÚ, prípadne EMÚ). Táto regulácia zužuje priestor hospodárskej diplomacie v bilaterálnom kontexte, pretože štáty sú pri dojednávaní a uzatváraní zmlúv limitované ich multilaterálnymi záväzkami. V tejto súvislosti napríklad členské štáty EÚ nemôžu uzatvoriť bilaterálnu zmluvu, ktorá by bola v rozpore so spoločnou obchodnou politikou EÚ. Napriek tomu stále existujú (aj v podmienkach EÚ) mnohé bilaterálne zmluvy, ktorých predmetom sú rôzne multilaterálne neupravené obchodné a investičné vzťahy medzi štátmi, preto je stále aktuálna aj úloha hospodárskej diplomacie v tejto oblasti. Spočíva najmä v iniciovaní a vedení rokovania o bilaterálnych zmluvách ekonomickej povahy s partnerským štátom, ktoré zodpovedajú potrebám podnikateľských subjektov v domovskej krajine a pomáhajú im vytvárať priaznivé podmienky pre realizáciu ich ekonomických záujmov v cudzom štáte. Príkladom sú rokovania o zmluvách na ochranu investícií. (V súčasnosti členské štáty EÚ a samotná EÚ riešia, či dohody o ochrane a podpore investícií uzatvorené medzi členskými štátmi EÚ sú platné a aplikovateľné. Táto otázka doposiaľ nie je s konečnou platnosťou vyriešená.)

1.3 Propagácia štátu

Propagácia štátu patrí medzi diplomatické funkcie, ktoré nemajú iba ekonomický rozmer. Podľa cieľových subjektov týchto aktivít možno v súčasnosti hovoriť o dvoch typoch propagácie štátu, ktoré spolu navzájom úzko súvisia. Prvá z nich je podpora aktívneho cestovného ruchu (CR). Jej náplňou je prezentácia vlastného štátu ako atraktívneho turistického cieľa s úmyslom prilákať čo najviac zahraničných návštevníkov.

Táto diplomatická funkcia nadobudla svoju opodstatnenosť v súvislosti s rozvojom masového turizmu, ktorý bol priamym dôsledkom rozmachu najmä leteckej dopravy. Ľudia boli stále viac ochotní cestovať nielen kvôli obchodu, ale aj za účelom oddychu, a to aj na

väčšie vzdialenosti. Aktívny cestovný ruch má z hľadiska platobnej bilancie štátu v podstate rovnaké účinky ako export tovaru a navyše vytvára pracovné miesta hlavne v sektore služieb, čím sa podieľa na vytváraní odvetvovej štruktúry národného hospodárstva, ktorá je typická pre vyspelé ekonomiky. Propagácia krajiny ako dovolenkového cieľa teda efektívne prispieva k realizácii ekonomických záujmov štátu, preto je podpora aktívneho cestovného ruchu považovaná za súčasť hospodárskej diplomacie.

M.Balušek hovorí o erudovanosti diplomatov tiež, že:

„Stupeň schopnosti chrániť prestíž, imidž a záujmy svojho štátu v zahraničí záleží na intelektuálnych kvalitách, spoločenskom vystupovaní a presvedčivosti argumentov jeho poverených zástupcov. Osobnostné vlastnosti diplomata, jeho zručnosť uplatniť erudíciu a dobrú prípravu v konkrétnych podmienkach, takt, schopnosť vhodne komunikovať v cudzích jazykoch, zvládnutie umenia pohostinnosti sú tou najlepšou vizitkou kvalít jeho vlasti.“(1996, s.17)

1.4 Ďalšie oblasti záujmu hospodárskej diplomacie

Sociálna oblasť

Sledovanie a podávanie správ o sociálnej politike a zákonodarstve v hostiteľskom štáte, kontakty s odborovými organizáciami, starostlivosť o rakúskych zamestnancov v hostiteľskom štáte v hospodárskej a sociálnej oblasti.

Kultúra a veda

Sledovanie a podávanie správ o kultúrnom a vedeckom vývoji v hostiteľskom štáte, podpora kultúrnych a vedeckých vzťahov medzi Rakúskom a hostiteľským štátom (napr. výmena vedcov, vysokoškolských učiteľov, študentov a žiakov), organizovanie prednášok, výstav, koncertov a divadelných predstavení, výmena štipendií a vedeckých poznatkov.

Oblasť práva a úlohy konzulátu

Ochrana rakúskych záujmov v hostiteľskom štáte, právne rady pre Rakúskych štátnych občanov, medzištátna právna pomoc, overovania, pasové a vízové záležitosti, spájanie rodín, právne otázky zabezpečenia hraníc, otázka zahraničných Rakúšanov,

Tlač

Podávanie správ o riešení otázok s ohľadom na Rakúsko v tlači hostiteľského štátu, starostlivosť o vzťahy s masovokomunikačnými médiami a novinármi. K tejto úlohe prispieva aj ADVANTAGE AUSTRIA, organizácia Rakúskej hospodárskej komory pre podporu zahraničných hospodárskych vzťahov, ktorá získala v rámci nedávneho **9. ročníka** udeľovania ocenení TPO Network World Conference & Awards (Svetová konferencia medzinárodných hospodárskych organizácií) v malajzijskom Kuala Lumpure významné ocenenie. Toto ocenenie udeľuje Medzinárodné obchodné centrum (ITC), spoločný aparát Svetovej obchodnej organizácie (WTO) a Organizácie spojených národov, so sídlom v Ženeve.

Rozvojová spolupráca

Súčinnosť na uskutočňovaní projektov rakúskej rozvojovej pomoci, sledovanie a podávanie správ politike hostiteľského štátu v oblasti rozvojovej spolupráce.

2 VÝVOJ HOSPODÁRSKEJ DIPLOMACIE

2.1 Všeobecné úlohy diplomatov

Na základe historického vývoja a v rámci rakúskeho ministerstva zahraničných veci vyplývajú pre diplomatov zo Spolkového zákona o ministerstvách 1973 nasledovné úlohy:

a) súčinnosť pri vypracovaní zásad, ktoré určujú postavenie Rakúska predovšetkým v medzinárodnom spoločenstve a upravujú vzťahy k iným štátom,
b) vedú rokovania v tuzemsku a zahraničí v záujme realizácie týchto zásad
c) zastupujú rakúske záujmy v zahraničí ako aj nadväzujú a rozvíjajú vzťahy medzi Rakúskom a zahraničím, najmä v oblastiach politiky, hospodárstva a financií. V oblasti

politiky ide najmä o sledovanie a podávanie správ o vnútropolitickej situácii a zahraničnopolitických aktivitách hostiteľského štátu, vysvetľovanie rakúskej politiky, atď. V oblasti hospodárstva a financií ide zase o sledovanie a podávanie správ o vývoji hospodárstva a hospodárskej politiky hostiteľského štátu, príprava a dozor nad realizáciou obchodnej a platobnej dohody, otázka finančného hospodárstva a finančnej politiky, problémy v turistickom ruchu, veľtrhy a výstavy, export a colné otázky.

2.2 Oblasti diplomacie

E. Pajtinka vo svojej práci (2007, s. 59) uviedol šesť hlavných záujmových oblastí hospodárskej diplomacie, ktoré sú dôležité najmä pre bilaterálnu hospodársku diplomaciu:

1) podpora a rozvoj obchodných vzťahov,
2) podpora investícii,
3) ekonomicko-informačná funkcia,
4) politicko-legislatívna funkcia,
5) asistencia pri poskytovaní rozvojovej pomoci,
6) propagácia štátu.

M. Balušek uvádza, že diplomacia plní v podstate dve základné funkcie:

„Chráni záujmy a presadzuje zámery svojho štátu; sleduje záujmy, podporuje, alebo prípustným spôsobom hatí zámery iného štátu.“ (1996, s.16)

Všetky tieto oblasti sa navzájom prelínajú a jedna oblasť determinuje druhú. Politicko-legislatívna funkcia predpokladá hlavne predkladanie zákonov do parlamentu, aby sa vytvoril vhodný právny stav na jej plnenie. To je aj hlavnou podporou obchodných vzťahov a investícií. Asistencia pri poskytovaní rozvojovej pomoci je hlavne humánnou záležitosťou a považujeme ju za samozrejmú súčasť všetkých snáh. Tomuto všetkému musí predchádzať propagácia štátu a informačná funkcia za účelom vytvorenia vhodných podmienok pre prípadné výsledné pristúpeniu k uzatvoreniu rôznych zmlúv v hospodárskej oblasti. Tieto dve posledné funkcie plní však aj napríklad kultúra, šport a iné prezentácie našich zvykov a tradícií vo svete.

2.3 Podpora a rozvoj obchodných vzťahov

Jednou z najstarších a najviac formalizovaných úloh hospodárskej diplomacie je podpora a rozvoj obchodných vzťahov. Štát má záujem na vývoze tovaru do zahraničia, pretože export prispieva k aktívnemu saldu jeho obchodnej a platobnej bilancie a tým aj k napĺňaniu cieľov jeho hospodárskej politiky. Podpora a rozvoj obchodu sú predovšetkým úlohou bilaterálnej diplomacie a jej inštitúcií. V súčasnej diplomatickej praxi štátov má podpora obchodu ako funkcia hospodárskej diplomacie rôzne podoby, ktoré vychádzajú nielen z kultúrnych špecifík, ale najmä z politického a ekonomického systému vo vysielajúcej, ale aj prijímajúcej krajine.

V štátoch s trhovou ekonomikou, kam patrí aj SR a všetky ostatné členské štáty Európskej únie (EÚ), sa viac-menej dodržuje zásada, že ich diplomatické orgány sa priamo neangažujú v jednotlivých obchodných kontraktoch, pretože v podmienkach voľnej hospodárskej súťaže je akákoľvek podpora konkrétnej súkromnej firme zo strany štátneho orgánu (zastupiteľského úradu) vždy mimoriadne citlivou otázkou. Pri výkone tejto funkcie hospodárskej diplomacie vystupujú diplomatické orgány predovšetkým v úlohe sprostredkovateľov obchodných kontraktov. V diplomatickej praxi mnohých štátov sa napríklad obchodno-ekonomické oddelenia podieľajú na vytváraní a aktualizácii databáz potenciálnych obchodných partnerov pre domáce podnikateľské subjekty, ktoré sú často prístupné aj v elektronickej podobe na internetových stránkach samotných diplomatických misií. V prípade záujmu zo strany domáceho podnikateľského subjektu zastupiteľský úrad často sprostredkuje aj kontakt na vybraného obchodného partnera v hostiteľskej krajine. Tento nástroj je aj príkladom využívania moderných informačných technológií (IT) pri výkone hospodárskej diplomacie.

2.4 Podpora investícií

Úlohou hospodárskej diplomacie je pomáhať prílivu investícií do domovskej krajiny. Z hľadiska presadzovania hospodárskych záujmov štátu má podpora investícií svoj význam najmä v tom, že prílev priamych zahraničných investícií (PZI) stimuluje hospodársky rast a zamestnanosť v domovskej krajine. Napríklad pre Slovensko bolo v 90. rokoch minulého

storočia bolo získavanie PZI kľúčom k jeho ekonomickej transformácii. Na rozdiel od obchodu, ktorý môže priniesť zisk aj jednorázovo a za relatívne krátky čas, návratnosť investície je obvykle kalkulovaná na dlhšie obdobie, počas ktorého je viazaná na istom mieste (napríklad investícia do závodu sa vráti až o niekoľko rokov, avšak v globalizovanej ekonomike je tendencia toto obdobie čo najviac skracovať). Objem finančných prostriedkov pri mnohých investičných projektoch je z pohľadu investujúceho podnikateľského subjektu značný, čo obvykle znásobuje aj podnikateľské riziko, ktoré vníma. V praxi je preto potrebné v prvom rade presvedčiť potenciálneho investora, že štát, ktorý sa uchádza o umiestnenie jeho investície, je politicky dlhodobo stabilný a spoľahlivý partner. V podmienkach vyspelých liberálno-demokratických štátov je politická stabilita dlhodobo garantovaná, preto sa dôležitou úlohou hospodárskej diplomacie stáva propagácia štátu, ako miesta pre bezpečné a ekonomicky výhodné investovanie.

Podstatnú časť investícií v súčasnosti realizujú nadnárodné korporácie. Je problémom, ak investície smerujú prevažne do jedného hospodárskeho odvetvia (napr. automobilový priemysel v SR), alebo pochádzajú väčšinou z jednej domovskej krajiny (takmer 100% závislosť SR na plyne z Ruska). Takýto stav nie je ideálny, pretože štát sa môže stať závislý v prvom prípade na fluktuáciách daného odvetvia vo svetovej ekonomike a v druhom prípade závislý na inej krajine. Štáty sa preto snažia nielen podporovať prílev investícií, ale pokiaľ im to ekonomická situácia umožňuje, ich aj geograficky a sektorovo diverzifikovať.

3 ORGÁNY ČINNÉ V SÚLADE S RAKÚSKOU HOSPODÁRSKOU DIPLOMACIOU

3.1 Hospodárska diplomacia a nadnárodné korporácie

Jednou z typických čŕt globalizačného procesu je dynamický rast počtu nadnárodných korporácií. Vo všeobecnosti sa za ne považujú tie podnikateľské subjekty, ktoré sú charakteristické svojim multinacionálnym charakterom a veľkou ekonomickou silou vyjadrenou objemom realizovaných zahraničných investícií. Vďaka týmto parametrom sa nadnárodné korporácie dostávajú do špecifickej pozície vo vzťahu k štátu a odlišujú sa od malých a stredných podnikov.

Nadnárodné korporácie sú dôležitým kanálom priamych investícií. Najväčšie z nich sú za veľkými investičnými projektmi, ktoré môžu vytvoriť množstvo pracovných miest a podstatným spôsobom tak prispieť k riešeniu problému nezamestnanosti v regióne, dokonca aj v celom štáte. Motivácia štátov získať investície nadnárodných korporácií je veľká. Jednotlivé štáty sa dostávajú do vzájomne konkurenčného postavenia, súťažia medzi sebou v snahe ponúknuť strategickému investorovi čo najlepšie podmienky. Konkurencia medzi štátmi je umocňovaná vysokou mobilitou investícií. Mobilita investícií umožňuje nadnárodným korporáciám flexibilne reagovať na vývoj ekonomického prostredia v jednotlivých štátoch a podľa potreby pomerne rýchlo preniesť kapitál z jedného štátu (ktorého prostredie sa pre investora stane menej výhodné) do druhého (ktorý ponúkne lepšie podmienky pre maximalizáciu zisku). V dôsledku toho sa samozrejme posilňuje postavenie nadnárodných korporácií vo vzťahu k štátu. Naopak, štát, ktorý tu vystupuje v úlohe jedného z uchádzačov o výhody plynúce z dohody s nadnárodnou korporáciou sa môže dostať do menej výhodnej pozície.

Nadnárodné korporácie majú vybudované vlastné siete pre získavanie relevantných informácií, ktoré sú z hľadiska ich potrieb často flexibilnejšie a efektívnejšie, než obchodno-ekonomické oddelenia zastupiteľských úradov. Nadnárodné korporácie sú menej závislé na informačných, sprostredkovateľských, proexportných a iných službách hospodárskej diplomacie štátu, než malé a stredné podniky.

3.2 Inštitúcie, ktoré kreujú, organizujú a ovplyvňujú medzinárodné hospodárske vzťahy

a) Spolkové ministerstvo pre hospodárstvo, rodinu a mládež

Spolkové ministerstvo pre hospodárstvo, rodinu a mládež vytvára najlepšie možné rámcové podmienky pre podniky a v medzinárodnej rovine zastupuje ekonomické záujmy Rakúska. Hlavným cieľom je podpora zmeny štruktúry podporovaním výskumu, technológií a inovácie.

b) Rakúska hospodárska komora

Rakúska hospodárska komora, predtým Spolková komora priemyselného hospodárstva úzko spolupracuje s Ministerstvom zahraničných vecí, veľvyslanectvami a ich obchodnými oddeleniami. Koordinuje činnosť krajinských komôr.

c) Rakúska medzinárodná agentúra

Zahraničné hospodárske vzťahy Rakúska od 21. júna 2012, jej oficiálny názov AUSSENWIRTSCHAFT AUSTRIA je medzinárodná agentúra rakúskeho hospodárstva so sídlom vo Viedni a kanceláriami vo viac než 100 mestách po celom svete. Z organizačného hľadiska je Außenwirtschaft Austria oddelením Rakúskej hospodárskej komory.

Prvoradou úlohou je podpora rakúskych podnikov pri ich zahraničných obchodoch predovšetkým poradenstvom a informáciami. K tomu prevádzkuje Außenwirtschaft Austria celosvetovú sieť zastupiteľských miest. Tieto kancelárie v zahraničí sa volajú od januára 2011 AußenwirtschaftsCenter a AußenwirtschaftsBüros (predtým: Zahraničné obchodné zastúpenia alebo pobočky) a viedli ich hospodárski vyslanci. Títo sú vo väčšine hostiteľských krajín akreditovaní ako diplomati. Tieto AußenwirtschaftsCenter sú protokolárne pričlenené k existujúcim veľvyslanectvám (napr. Obchodné oddelenie rakúskeho veľvyslanectva).

3.3 Hospodárske vzťahy Rakúskej republiky

a) Politika zahraničných hospodárskych vzťahov

Rakúska republika je jedným z vedúcich exportných krajín sveta. Cieľom politiky zahraničných hospodárskych vzťahov je posilniť stály rast, vrátane nových trhov a medzinárodnú spoluprácu rakúskej exportnej politiky. Pre tento účel spolupracuje Ministerstvo pre hospodárstvo, rodinu a mládež úzko s Hospodárskou komorou keď spolu naštartovali ofenzívu „go international“. Na tomto ministerstve sídlia aj útvary ako kontrola

vývozu, dovozné povolenia, koordinácia EU, exportná a investičná politika, medzinárodná regionálna politika a financovanie ako aj multilaterálna hospodárska politika.

b) Hospodárske vzťahy Rakúskej republiky

Pre malé rakúske hospodárstvo je ekonomické prepletenie so zahraničím veľmi významné. Vývoz a dovoz tovaru, služieb, kapitálu a know-how sú rozhodujúcimi faktormi pre hospodársky vývoj.

Podpora bilaterálnych ekonomických vzťahov ako aj exportnej orientácie rakúskych podnikov zohrávajú pritom podstatnú úlohu. Spolkové ministerstvo pre ekonomiku, rodinu a mládež nadväzuje sústavne dialóg s tuzemskými a zahraničnými ekonomickými inštitúciami v rámci EU ale aj mimo nej. Tento dialóg má za úlohu posilniť trvalý rast a prispieť k tvorbe pracovných miest.

ZÁVER

Rakúska republika je malé, otvorené národné hospodárstvo závislé vo veľkej miere od exportu. Obchod so zahraničnými partnermi prináša blahobyt v tuzemsku a zaisťuje zamestnanosť. Pre budúcnosť tohto ekonomického celku je veľmi dôležitá ďalšia liberalizácia svetového obchodu a účinná ekonomická diplomacia.

Rakúsko sa zapája aj do humanitárnej s rozvojovej pomoci. Má ju na starosti hlavne Rakúska rozvojová agentúra (ADA), ale aj rakúski podnikatelia sa snažia zapájať do rozvojovej spolupráce. Podľa nášho názoru ale chápu podnikatelia rozvojovú spoluprácu všade vo svete predovšetkým ako biznis.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] BALUŠEK, M. 1996. *Umenie diplomacie*. Bratislava: Belimex, 1996. ISBN 80-85327-17-1

[2] PAJTINKA, E. 2007. *Hospodárska diplomacia a jej úloha v 21. storočí*. In: *Mezinárodní vztahy*, ročník 42, č. 4, 2007, s. 52–72. ISSN 0323-1844

[3] Advantage Austria. *Prieskumná trhová cesta Rakúskych podnikateľov z oblasti lesníctva a drevospracujúceho priemyslu*.: 2012. Dostupné na: http://www.advantageaustria.org/sk/oesterreich-in-slovakia/news/local/20120613-MSR-Forstwirtschaft--Holzverarbeitung-in-de.sk.html [citované 21.novembra 2012]

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Ľubica Krempová Mgr.

lubica.krempova@gmail.com

Školiteľ: prof. PhDr. Lívia Adamcová PhD.

DEMINGOV MODEL PDCA A JEHO VYUŽITIE PRI PLÁNOVANÍ PODNIKOVÉHO VZDELÁVANIA

DEMING PDCA MODEL AND ITS USE PLANNING IN CORPORATE EDUCATION

Stanislav Krištofík
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Podnikové vzdelávanie je jednou z významných personálnych funkcií. Cyklus vzdelávania a rozvoja zamestnancov podniku v sebe zahŕňa identifikáciu skutočných potrieb vzdelávania, plánovanie vzdelávania ,realizovanie vzdelávacích aktivít ako aj monitorovanie a vyhodnotenie kvality a efektívnosti vzdelávania. Pri plánovaní vzdelávania v podniku je možné využiť Demingov model PDCA, ktorý v sebe zahŕňa štyri etapy cyklu (plánovanie činnosti, realizáciu plánu, hodnotenie/skúmanie a zasahovanie do procesu), pričom cieľom je permanentné zlepšovanie jednotlivých krokov a činností tak, aby dochádzalo k ich stálemu skvalitňovaniu a vyššej efektívnosti pri ich realizácii.

JEL: A10

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: Rozvoj, vzdelávanie, plánovanie, podnik, kvalita

ABSTRACT

Business education is one of the most important personal features. Cycle training and staff development company involves identifying the real needs of education, planning, conducting educational activities as well as monitor and evaluate the quality and effectiveness of education. When planning a business education can be used Deming PDCA model, which involves four stages cycle (planning, operations, implementation plan, evaluation / examination and interference in the process, with a view to a permanent improvement of the actions and activities so as to cause them to permanent improvement and greater efficiency in their implementation.

KEYWORDS: Development, education, planning, enterprise, quality

DEMINGOV MODEL PDCA A JEHO VYUŽITIE PRI PLÁNOVANÍ PODNIKOVÉHO VZDELÁVANIA

ÚVOD

Podnikové vzdelávanie (vzdelávanie zamestnancov) môžeme charakterizovať ako permanentný proces, v ktorom nastáva prispôsobovanie a zmena pracovného správania, úrovne vedomostí, zručností a motivácie zamestnancov podniku tým, že sa učia na základe využitia rôznych metód. [1] Požiadavkou ale aj výsledkom je potom zníženie rozdielu medzi aktuálnymi kompetenciami jednotlivých zamestnancov a požiadavkami, ktoré sú na nich kladené. Pri vzdelávaní zamestnancov je možné využiť Demingov model (cyklus) PDCA, ktorý nám umožňuje permanentne zlepšovať kvalitu a efektívnosť vzdelávania zamestnancov.

1 DEMINGOV MODEL (CYKLUS) PDCA

Základný model vzdelávania rieši otázky jednotlivých aktivít spojených so vzdelávaním ,ktoré je súčasťou rozvoja ľudských zdrojov podniku. Na vzdelávanie a tým aj na proces jeho plánovania a realizácie je však potrebné, aby sme sa pozerali aj cez otázku jeho kvality. Práve otázkou kvality sa zaoberá W. E. Deming.

W. E. Deming patrí spolu s J. M. Juranom, P. Druckerom a ďalšími k významným predstaviteľom zavádzania myšlienok kvality .

Za jeden z najdôležitejších prínosov Deminga považujeme „*Princíp permanentného zlepšovania procesov*“**.** Tento princíp vychádza zo zistenia, že každá práca sa skladá z navzájom úzko súvisiacich krokov a činností. Cieľom permanentného zlepšovania jednotlivých krokov a činností je dobrý a spoľahlivý proces, pretože ak všetky kroky a činnosti budú vykonané správne, potom je predpoklad, že celý pracovný proces bude vyhovovať očakávaniam partnerov (zákazníkov). Ak nejaká služba (napr. vzdelávanie), aj napriek dobre vykonaným krokom a činnostiam nespĺňa očakávanie zákazníkov, potom neostáva nič iné, ako naplánovať nový proces. Základný model takéhoto postupu vypracoval Deming v podobe štvoretapového cyklu známeho už z prác Stewharta, ktorý Japonci nazvali *Demingov cyklus* (tiež Demingove koleso). Demingov cyklus, nazývaný aj *PDCA - cyklus*, pozostáva zo štyroch etáp:

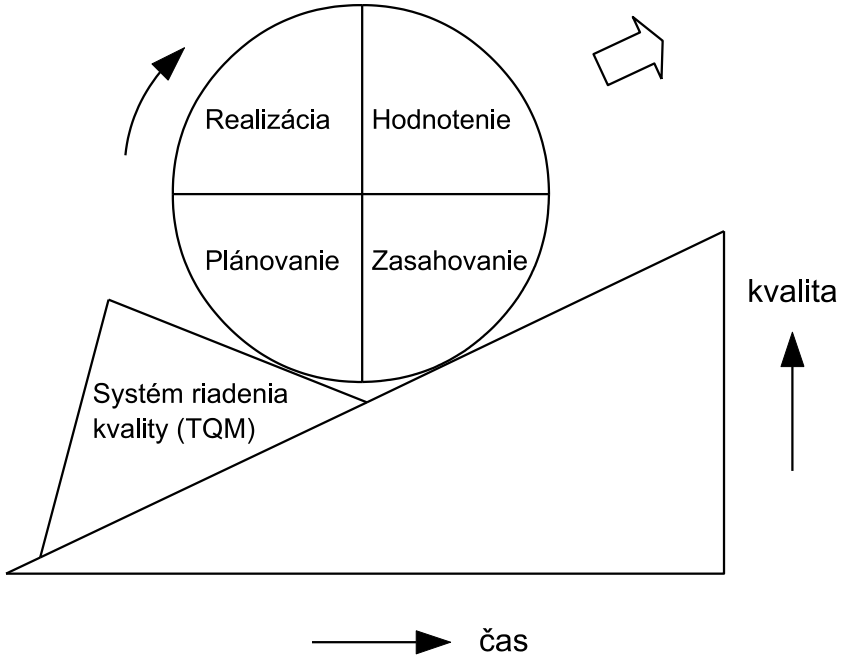
a) Plánovanie činnosti (P - Plan).

b) Realizácia plánu (D - Do).

c) Hodnotenie /skúmanie činnosti (C - Check/S - Study).

d) Zasahovanie do procesu (A - Act).

Obr. 1 PDCA cyklus



Zdroj:vlastný

Väčšina autorov sa zhoduje na štyroch základných fázach vzdelávania : identifikácia potrieb vzdelávania, plánovanie vzdelávania, realizácia vzdelávacieho procesu a vyhodnotenie jeho výsledkov. Jednotlivé fázy si bližšie charakterizujeme.

2 PLÁNOVANIE PODNIKOVÉHO VZDELÁVANIA

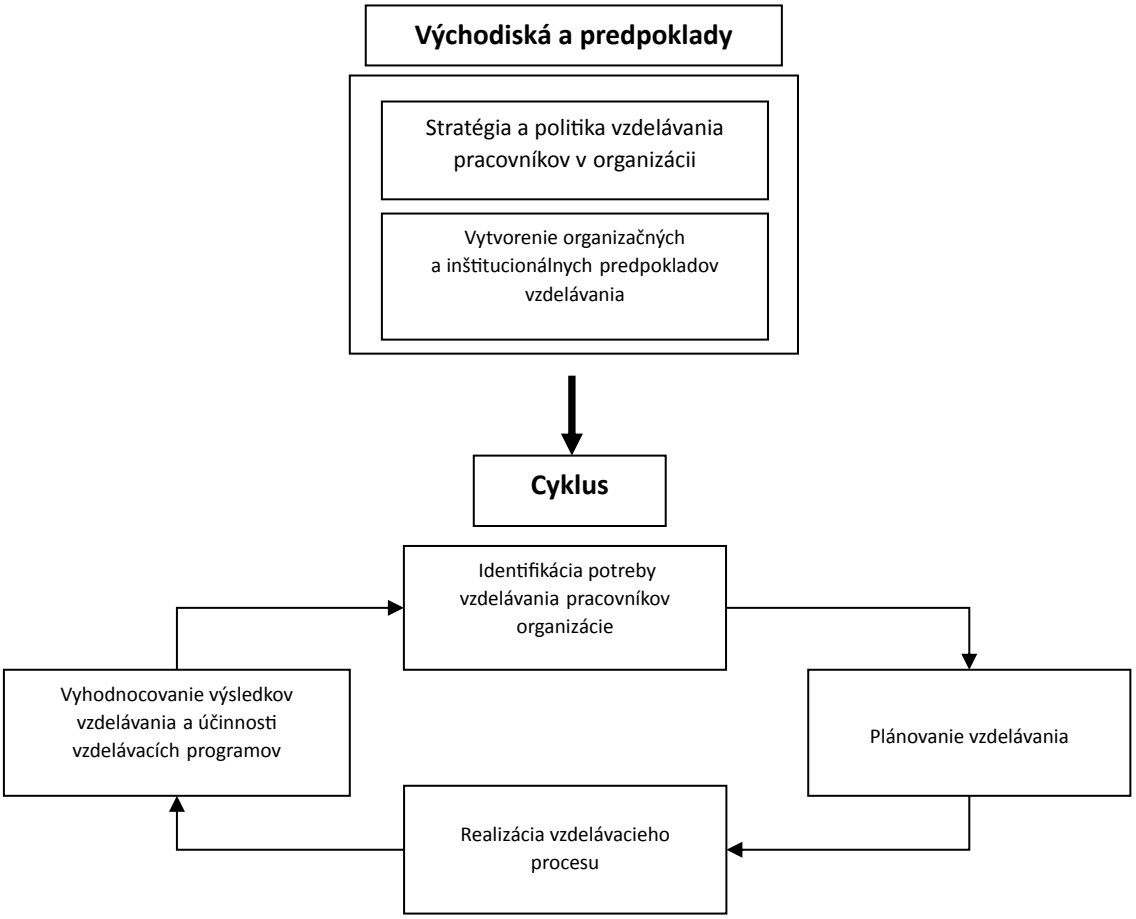
Vzdelávanie zamestnancov v podniku je nevyhnutnosťou, ktorá vyplýva zo súčasnej modernej spoločnosti a a je podmienené náročným turbulentným prostredím, ktoré vyžaduje neustále zdokonaľovanie a prehlbovanie vedomostí a ktoré musí taktiež zohľadňovať potreby vyvolané realitou zmien .

Cyklus vzdelávania v podniku predstavuje nasledujúce aktivity potrebné na jeho realizáciu:

- identifikácia skutočných potrieb vzdelávania (určiť, ktorých zamestnancov a v akej oblasti vzdelávať),
- plánovanie vzdelávania zamestnancov (rozhodnúť koho, ako, kým, kedy, kde a za akú cenu vzdelávať),
- realizovanie vzdelávacích aktivít použitím vhodných metód vzdelávania,
- monitorovanie a vyhodnotenie efektívnosti vzdelávania. [2]

Graficky môžeme tento cyklus vyjadriť nasledujúcim spôsobom – viz.obr.2

Obrázok 1 - Cyklus systematického vzdelávania



Zdroj: KOUBEK, J. Řízení lidských zdrojů, str. 260

2.1 Identifikácia rozvojových a vzdelávacích potrieb

Potreba čohokoľvek vychádza z nedostatku, alebo nesúladu medzi požadovaným a aktuálnym stavom. Nie je tomu inak ani pri vzniku potreby vzdelávania. V jej prípade ide o nesúlad medzi požiadavkami na pracovné miesto a schopnosťami, respektíve vedomosťami

zamestnanca. Ten môže byť dôsledkom nedostatočného individuálneho výkonu zamestnanca, alebo môže vzniknúť na základe požiadaviek podnikovej stratégie. To znamená, že potreba vzdelávania má buď individuálnu povahu, alebo povahu potreby organizácie. Jej rozpoznanie vychádza z hodnotenia zamestnanca a stratégie spoločnosti.

2.2 Plánovanie vzdelávania

Identifikácia potrieb vzdelávania plynule prechádza do jeho plánovania. Predbežné návrhy sa objavujú už pri identifikácii potrieb. Plánuje sa konkrétna podoba programu, ktorý by zistené potreby čo najlepšie uspokojoval. Každý program je pritom jedinečnou zmesou jeho charakteristík. Jednotlivé zložky plánu definujú Armstrong [3] a Koubek [4] ako:

- Obsah vzdelávacej aktivity – je určený analýzou potrieb vzdelávania.
- Jej personálne obsadenie – ktorý zamestnanci sa jej zúčastnia.
- Subjekt, ktorý aktivitu zabezpečí – podnik môže zamestnancov vzdelávať sám, alebo ho zveriť vzdelávacej inštitúcii.
- Časový plán vzdelávania a dĺžka vzdelávacieho programu.
- Miesto konania – vzdelávacia aktivita sa môže odohrávať na pracovisku, v podniku mimo výkonu práce, alebo mimo podnik. Vhodné je preferovať čo najviac vzdelávania priamo na pracovisku, keďže jeho konečné ciele sa vždy vzťahujú k pracovnému výkonu. V prípade externého vzdelávanie je nutné zvážiť náklady na ubytovanie, stravovanie a dopravu.
- Náklady vzdelávacej aktivity – dôležité je uvedomiť si aj náklady z nerealizovanej výroby.[5] Ciele a hodnotiace kritériá úspešnosti aktivity – čo by mal zamestnanec ovládať po skončení aktivity. Ciele by nemali by nemali mať iba povahu získaných vedomostí, ale aj ich aplikácie v pracovnej činnosti. Tento fakt rešpektuje aj Hroník [6],ktorý rozlišuje ciele pracovné a rozvojové (ktoré sú prostriedkom k dosiahnutiu pracovných).

1.3 Metódy vzdelávania

Po stanovení koncepcie vzdelávania nasleduje výber metód. Literatúra uvádza radu metód zoskupených do skupín podľa rôznych kritérií. Väčšina z autorov sa zhoduje na usporiadaní metód do dvoch hlavných skupín.

Metódy používané na pracovisku – takzvané „on the job" metódy. Sú vhodné hlavne na vzdelávanie robotníkov a školenie nových zamestnancov, ale ako ukáže aj ich podrobnejší popis čoraz častejšie nachádzajú uplatnenie aj pri vzdelávaní manažérov. Medzi najpoužívanejšie patria: inštruktáž pri výkone práce, koučovanie, asistovanie, poverenie úlohou, rotácia práce.

Metódy používané mimo pracoviska – alebo „off the job" metódy. Sú vhodné na vzdelávanie špecialistov a manažérov. Často sa používajú na rozvoj znalostí a sociálnych schopností. Nemusia byť realizované mimo podniku, môžu sa odohrávať napríklad v špeciálnych výukových priestoroch v ňom. Ich podstatou je, že neprebiehajú priamo na pracovisku vzdelávaného zamestnanca. Do tejto skupiny radíme metódy: prednáška, demonštrovanie, prípadové štúdie, workshop, brainstorming, hranie rolí, assessment/development centre, outdoor training.

2.4 Vyhodnocovanie vzdelávania

Hodnotenie vzdelávacieho programu uzatvára celý proces vzdelávania a je veľmi dôležité, lebo je zároveň aj podkladom pre návrh budúcich programov. Kritériá hodnotenia sa stanovujú už pred začiatkom samotnej aktivity. Výsledkom hodnotenia by mal byť záver, či mala aktivita vôbec zmysel a čo treba spraviť v budúcnosti, aby bola realizovaná kvalitnejšie. Problémom je, že výsledky a kritéria úspešnosti sú často ťažko kvantifikovateľné a merateľné sú iba nepriamo.

Väčšina autorov sa zhoduje na hodnotení vzdelávania na základe posúdenia viacerých úrovní jeho dôsledkov. Armstrong [7] popisuje päť úrovní hodnotenia, ktoré tvoria reťaz na seba nadväzujúcich očakávaných zmien v dôsledku vzdelávania:

- Reakcie účastníkov – skúma sa čo si zamestnanci myslia o užitočnosti aktivity, lektoroch a podobne.
- Hodnotenie poznatkov – zisťuje, čo sa zamestnanci naučili, respektíve či došlo k zmene v postojoch.

- Hodnotenie pracovného chovania – týka sa miery do akej zamestnanci uplatňujú získané vedomosti v praxi.
- Hodnotenie na úrovni organizačnej jednotky – sa pokúša zistiť ako ovplyvnilo vzdelávanie fungovanie časti organizácie, kde ľudia, ktorý ho absolvovali pracujú. Skúma sa napríklad výstup oddelenia, produktivita, kvalita, alebo úroveň komunikácie na pracovisku.
- Hodnotenie konečného prínosu pre podnik – zaoberá sa tým aký ma podnik ako celok prospech zo vzdelávania v podobe väčšej ziskovosti, alebo rastu organizácie. Vzťahuje sa ku kritériám, ktorými organizácia posudzuje svoju úspešnosť. Je ale ťažké vyhodnotiť do akej miery práve vzdelávanie prispelo k výsledkom organizácie.

Splnenie jedného zo stupňov kritérií nemusí znamenať automaticky aj splnenie nasledujúceho. Napríklad školenie sa môže, účastníkom zdať prínosné, ale neprejaví sa na znalostiach, pri práci, ani na hospodárskych výsledkoch. Zároveň platí, že čím vyššia úroveň hodnotenia (v zmysle hospodárskych výsledkov ako úrovne najvyššej a reakcií ako úrovne najnižšej), tým ťažšie je s určitosťou priradiť zmenu práve vzdelávaniu. Napriek týmto ťažkostiam Koubek [8] konštatuje, že na vyhodnocovanie výsledkov nemôžeme rezignovať. Je však nutné uvedomiť si jeho hranice.

ZÁVER

Demingov model (cyklus) PDCA rieši otázku kvality všeobecne, no jeho využitie pri plánovaní podnikového vzdelávania vytvára podmienky nielen pre realizáciu vzdelávania ale najmä pre kvalitu vzdelávania, kedy v prípade zistenia, že vzdelávanie z pohľadu jeho kvality je nedostatočné, vytvára podmienky pre skvalitnenie nového cyklu vzdelávania zamestnancov.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] KACHAŇÁKOVÁ,A.a kol. *: Riadenie ľudských zdrojov.* Bratislava :Sprint,2007,s.106-107. ISBN 978-80-89085-87-5

[2] KACHAŇÁKOVÁ,A.a kol. *: Riadenie ľudských zdrojov.* Bratislava :Sprint,2007,s.109. ISBN 978-80-89085-87-5

[3] ARMSTRONG, M. *Personální management*. Praha: Grada Publishing, 1999. s.542 - 545. ISBN 80-7169-614-5

[4] KOUBEK, J. *Řízení lidských zdrojů.* Praha: Management Press, 2007. s.264-265. ISBN 978-80-7261-168-3

[5] BLÁHA, J.; MATEICIUC, A.; KAŇÁKOVÁ, Z. *Personalistika pro malé a střední firmy*. Brno: CP Books, 2005. s.185. ISBN 80-251-0374-9

[6] HRONÍK, F. *Rozvoj a vzdělávání pracovníků*. Praha: Grada Publishing, 2007. S 144.. ISBN 978-80-247-1457-8

[7] ARMSTRONG, M. *Personální management*. Praha: Grada Publishing, 1999. s.556. ISBN 80-7169-614-5

[8] KOUBEK, J. *Řízení lidských zdrojů.* Praha: Management Press, 2007.s.276-277. ISBN 978-80-7261-168-3

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Stanislav Krištofík, Ing.

E-mail:stanislav36@centrum.sk

Školiteľ: doc. Ing. Marta Matulčíková, PhD.

STANOVOVANIE REÁLNEJ HODNOTY Z POHĽADU AUDÍTORA A S ŇOU SÚVISIACE PODVODY VYSKYTUJÚCE SA V ÚČTOVNEJ ZÁVIERKE

MEASUREMENT OF FAIR VALUE FROM THE PERSPECTIVE OF THE AUDITOR AND POTENCIAL FRAUD OCCURRING IN THE FINANCIAL STATEMENTS

Veronika Kršíková
Lenka Tkáčová
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Cieľom tohto príspevku je priblížiť čitateľovi problematiku stanovovania účtovných odhadov ako aj postup stanovenia reálnej hodnoty pre účely vykázania majetku a záväzkov v účtovnej závierke. Definovať úlohy audítora pri posudzovaní ocenenia majetku a záväzkov za pomoci účtovných odhadov a reálnej hodnoty, poukázať na možnosti podvodného vykazovania, ktoré súvisia s danou problematikou.

JEL: M42

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: reálna hodnota, podvody v účtovnej závierke, významná nesprávnosť, účtovné odhady

ABSTRACT

The aim of this paper is to present to the reader the issue of determining accounting estimates as well as the determination of fair value for the purposes of recognition of assets and liabilities in the financial statements. Furthermore, to describe the role of the auditor in assessing the valuation of assets and liabilities using accounting estimates and fair value, and to refer to the possibility of fraudulent recognition that is related to this topic.

KEYWORDS: fair value, fraud in the financial statements, significant inaccuracy, accounting estimates

STANOVOVANIE REÁLNEJ HODNOTY Z POHĽADU AUDÍTORA A S ŇOU SÚVISIACE PODVODY VYSKYTUJÚCE SA V ÚČTOVNEJ ZÁVIERKE

ÚVOD

V posledných rokoch sa v celosvetovom meradle zaznamenáva alarmujúca frekvencia podvodného finančného vykazovania veľkými, ale často krát aj malými účtovnými jednotkami. Použitie účtovných odhadov a stanovovanie reálnej hodnoty ako ocenenia pre vykazovaný majetok a záväzky v účtovnej závierke, poskytuje príležitosť úmyselného skreslenia vykazovaného stavu majetku a záväzkov alebo výsledku hospodárenia účtovnej jednotky oproti skutočnému stavu.

1 PODVODY V ÚČTOVNEJ ZÁVIERKE

Na to, aby sme vedeli odhaliť podvod v súvislosti s reálnou hodnotou a účtovnými odhadmi je dôležité pochopiť prečo a ako sa prejaví podvod pri prezentácií informácií z účtovnej závierky, čo sa myslí pod oceňovaním v reálnej hodnote, základné pojmy spojené s reálnou hodnotou, vrátane základnej znalosti o rôznych metodikách používaných na určenie reálnej hodnoty a účtovných odhadov majetku alebo záväzku. Vo všeobecnosti podvodné finančné vykazovanie môžeme dosiahnuť mnohými spôsobmi, napríklad:

1. nadhodnotením majetku alebo výnosov,
2. podhodnotením záväzkov alebo nákladov,
3. zlým časovým rozlíšením,
4. preklasifikovaním položiek súvahy (chybná klasifikácia majetku ako krátkodobý alebo záväzky chybne vykázané ako dlhodobé, s cieľom zlepšiť obraz o súčasných pomeroch),
5. chybným alebo zavádzajúcim zverejnením údajov (vynechanie kľúčových poznámok, prekrúcanie skutočnosti kvôli zverejneniu).

Podvodom sa podľa Medzinárodného audítorského štandardu *ISA 240 – Zodpovednosť audítora týkajúca sa podvodu pri audite finančných výkazov* chápe úmyselné konanie jednej osoby alebo viacerých osôb z radov manažmentu, osôb poverených spravovaním a riadením, zamestnancov, prípadne tretích strán, ktoré úmyselne poskytujú klamlivé informácie na

získanie neoprávnenej alebo nezákonnej výhody. Poznáme viacero dôvodov, ktoré vedú k podvodnému vykazovaniu. Dôvodom môžu byť platy a odmeny stanovované na základe dosiahnutých výsledkov, zvýšenie trhovej hodnoty akcií spoločnosti, zachovanie oddelenia, neukončenie pracovného pomeru so zamestnancom. Tieto dôvody tvoria skupinu motívov, ktoré vedú k priamemu finančnému prospechu pre páchateľa z podvodného vykazovania.

Niekedy je motívom k podvodnému vykazovaniu aj nefinančný prospech, príkladom sú konkurenčné tlaky, túžba presvedčiť veriteľov, že spoločnosť bude schopná splácania pôžičiek, túžba presvedčiť poisťovateľa, že so spoločnosťou sa viaže nízke poistné riziko, túžba presvedčiť investorov, že podnikanie je výhodné. Ďalším kľúčovým faktorom na spáchanie podvodu je príležitosť, teda možnosť určiť vhodný okamih, kedy podvod spáchať. Jednotlivec, ako aj manažment, potrebuje zosúladiť svoj plánovaný čin so svojou predstavou o morálnych zásadách. Ide o takzvané zdôvodnenie – racionalizáciu podvodu. Spáchanie podvodu je veľmi ťažké pre človeka, ktorý dodržiava zásady o morálke a čestnosti, ale zvyčajne podľahne tlaku okolia. Motív, príležitosť a racionalizácia tvoria *tzv. trojuholník podvodu*, ktorý opísal vo výskume Dr. Donald Cressey. Spáchanie podvodu vedie k úmyselnému skresleniu[1] vykázaných a zverejnených informácii.

1.1 Použitie reálnej hodnoty v účtovnej závierke

Z historického vývoja účtovníctva vieme, že oceňovanie jednotlivých zložiek majetku a záväzkov je založené na historických cenách, ktoré predstavujú cenu, za ktorú sa majetok kúpil a cena, v ktorej sa má záväzok uhradiť. Oceňovanie a vykazovanie v reálnej hodnote sa naopak opiera o zásadu, že majetok má byť ocenený v sume, ktorá zohľadňuje to, čo získame predajom majetku, alebo stratíme za prevod záväzku. Počas mnohých rokov sa vyprofilovalo mnoho argumentov pre a proti účtovaniu v reálnej hodnote. Hlavným argumentom v prospech oceňovania majetku a záväzkov v reálnej hodnote je, že poskytuje najobjektívnejšie informácie o finančnej situácii a výsledku hospodárenia pre investorov a ďalších používateľov informácií z účtovnej závierky oproti oceňovaniu v historických cenách. V prospech vykazovania majetku a záväzkov v historických cenách je argument, že vynaložené prostriedky v minulosti neovplyvňuje subjektivizmus. Na rozdiel od vykazovania v reálnych

[1] Úmyselné skreslenie informácií v účtovnej závierke môže byť spôsobené ***skreslením v dôsledku podvodu pri finančnom vykazovaní (***manipulácia účtovnej dokumentácie, na základe ktorej sa zostavuje účtovná závierka, nesprávna aplikácia účtovných princípov, úmyselné vynechanie a zatajovanie niektorých informácií) alebo ***skreslenie v dôsledku odcudzenia majetku*** – predaj majetku, sprenevera príjmu, použitie majetku podniku na súkromné účely, uskutočnené zamestnancami podniku alebo manažmentom, ktorý má viac možností na zatajenie odcudzenia majetku a sťaženie jeho odhalenia.

hodnotách, ktoré vyžaduje rozsiahle použitie úsudku a často aj odborné znalosti, historická cena je zvyčajne objektívna.

V rámci oceňovania reálnou hodnotou môžu nastať situácie, že reálna hodnota majetku:

1. *rastie* a reálna hodnota záväzku *klesá,* alebo
2. *klesá* a reálna hodnota záväzku *rastie*.

V prvom prípade nastáva situácia, kedy účtovná jednotka vykáže *zisk*, pričom v druhom prípade vykáže *stratu.* Tento zisk alebo strata sa môžu vykázať *v rámci zmeny vlastného imania*, alebo zvýšiť, resp. znížiť *výsledok hospodárenia*. Vykázaná strata môže byť zavádzajúca, pretože môže ísť iba o dočasné zníženie hodnoty majetku, pričom trhové ceny sa môžu vrátiť na pôvodnú úroveň, alebo dokonca vzrásť oproti prvotne vykázanej sume. Z toho vyplýva, že odhadnúť správnu výšku reálnej hodnoty nie je v niektorých prípadoch jednoduché a jednoznačné.

1.2 Audit účtovných odhadov vrátane účtovných odhadov reálnej hodnoty

Prirodzenou súčasťou podnikateľskej činnosti je istý stupeň neistoty, ktorá je príčinou skutočnosti, že nie všetky položky prezentované v účtovnej závierke, možno spoľahlivo oceniť. Tieto položky finančných výkazov sa dajú iba odhadnúť, preto sa označujú ako *účtovné odhady*.

Cieľom oceňovania pomocou účtovných odhadov je stanoviť výsledok jednej alebo viacerých transakcií, udalostí alebo podmienok vedúcich k potrebe stanoviť účtovný odhad. Pri iných účtovných odhadoch, vrátane mnohých účtovných odhadov reálnej hodnoty, má oceňovanie iný cieľ, vyjadrený ako hodnota aktuálnej transakcie alebo položky účtovnej závierky za podmienok prevládajúcich k dátumu ocenenia.

V kontexte Medzinárodného audítorského štandardu *ISA 540 – Audit účtovných odhadov vrátane účtovných odhadov reálnej hodnoty a súvisiace zverejnenia* sa účtovným odhadom[2] rozumie ***„aproximácia peňažnej sumy v prípade, keď chýba presný nástroj na ocenenie. Ide tiež o sumu ocenenú reálnou hodnotou, pri odhadovaní ktorej existuje neistota“.*** Niektoré účtovné odhady sú spojené s relatívne:

[2] Príkladmi účtovných odhadov sú rezervy, opravné položky, odložená daň a iné.

a) nízkou mierou neistoty pri odhadovaní - môžu viesť k menšiemu riziku významnej nesprávnosti. Príkladom sú účtovné odhady v účtovných jednotkách zaoberajúcimi sa podnikateľskými aktivitami, účtovné odhady, ktoré sa často stanovujú a aktualizujú, lebo súvisia s rutinnými operáciami, účtovné odhady odvodené z ľahko dostupných údajov (napr. údaje o zverejnených úrokových sadzbách),
b) vysokou mierou neistoty pri odhadovaní - napríklad účtovné odhady týkajúce sa výsledku súdneho sporu, účtovné odhady reálnej hodnoty derivátových finančných nástrojov, s ktorými sa verejne neobchoduje, účtovné odhady reálnej hodnoty, pri ktorých sa používa veľmi špeciálny model vyvinutý účtovnou jednotkou, alebo ktoré sú založené na predpokladoch alebo vstupných údajoch nezistiteľných na trhu.

Nie všetky položky účtovnej závierky oceňované v reálnej hodnote sú spojené s neistotou pri odhadovaní. Ide prevažne o položky, pre ktoré existuje aktívny (hlavný) trh, ktorý je zdrojom informácií o cenách, za ktoré sa obchody uskutočňujú, pričom zverejnenie kurzov je považované za najlepší dôkaz reálnej hodnoty.

1.3 Riziká významnej nesprávnosti v kontexte účtovných odhadov

Pri tvorbe účtovných odhadov má manažment k dispozícii informácie rôzneho charakteru, pričom sú do značnej miery spoľahlivé, čo má vplyv na riziko významnej nesprávnosti[3] účtovných odhadov. Audítor získava informácie o účtovnej jednotke, jej prostredí vrátane interných kontrol, pričom tieto informácie predstavujú základ na identifikovanie a posúdenie rizík významnej nesprávnosti účtovných odhadov. Aby audítor získal dostatočné informácie, oboznámi sa:

- s *relevantnými požiadavkami pre účtovné odhady, ktoré sú vymedzené platným rámcom finančného vykazovania*[4],
- *so spôsobom identifikácie skutočností vedúcich k potrebe účtovné odhady vykázať alebo zverejniť v účtovnej závierke,*
- *so spôsobom tvorby účtovných odhadov a pochopenia údajov, na ktorých sú odhady založené, vrátane metód použitých pri tvorbe účtovných odhadov, relevantných kontrol,*

[3] Významná nesprávnosť je nesprávne uvedenie alebo zámerné neuvedenie informácie, ktorá jednotlivo ale v súhrnne s inými informáciami ovplyvňuje (príp. zmení) rozhodnutie používateľov informácií s účtovnej závierky.

[4] V prípade odhadovania spojeného s vysokou mierou neistoty nepovoľujú niektoré rámce finančného vykazovania vykázanie účtovného odhadu v účtovnej závierke.

skutočnosti, či manažment využil prácu experta, predpokladov z ktorých účtovné odhady vychádzajú, či manažment posúdil vplyv neistoty aj pri svojich odhadoch atď.

Pri zostavení účtovnej závierky manažment zavádza proces výberu vhodných účtovných pravidiel a proces na tvorbu účtovných odhadov vrátane metód na odhadovanie a oceňovanie zahŕňajúcich aj oceňovacie modely. Ak audítor považuje za vhodné, realizuje vypracovanie alebo identifikáciu relevantných údajov a predpokladov ovplyvňujúcich účtovné odhady, pravidelné preverovanie okolností, ktoré vedú k účtovným odhadom, a v prípade potreby opakované stanovenie účtovných odhadov.

Audítor preveruje účtovné odhady vykázané v účtovnej závierke aj za predchádzajúce účtovné obdobie. Charakter a rozsah preverenia audítorom závisí od charakteru účtovných odhadov alebo môže prehodnotiť ich následné prehodnotenie na účel vykázania v bežnom období.

Stupeň neistoty zohľadňuje audítor aj pri identifikácií a posúdení rizík významnej nesprávnosti. Pri posudzovaní rizík významnej nesprávnosti sa hodnotí:

- *skutočná alebo relatívna výška účtovného odhadu,*
- *zaúčtovaná suma účtovného odhadu,*
- *skutočnosť, či manažment pri tvorbe účtovného odhadu použil experta,*
- *výsledok previerky účtovných odhadov za predchádzajúce účtovné obdobie.*

Audítor ďalej otestuje spôsob, ktorým manažment uskutočnil odhad. Zohľadňuje pri tom údaje predstavujúce východisko účtovného odhadu. Testovanie spôsobu tvorby účtovných odhadov ako aj údajov, z ktorých vychádza účtovný odhad predstavuje vhodnú reakciu, keď účtovný odhad je odhadom reálnej hodnoty, ktorej základom je model využívajúci zistiteľné, resp. nezistiteľné vstupné údaje. Pri testovaní sa zohľadňuje miera presnosti a relevantnosti údajov vytvárajúcich základ pre účtovný odhad, zdroj údajov a informácií získaných od expertov potrebných pre tvorbu účtovných odhadov, prepočet účtovného odhadu a z hľadiska konzistentnosti prehodnotenie informácií o účtovnom odhade.

1.4 Reakcia na tvorbu účtovných odhadov

Pri reakcii na posúdené riziká významných nesprávností rozhodne audítor o tom, či skutočnosti, ktoré nastali do dátumu audítorskej správy, poskytujú audítorské dôkazy pre

účtovné odhady. V prípade udalostí, ktoré vyvracajú účtovný odhad, možno dospieť k záveru, že manažment uplatňuje pri tvorbe účtovných odhadov neúčinné procesy, prípadne existuje prípadná zaujatosť manažmentu.

Vhodnou reakciou na tvorbu účtovných odhadov je taktiež testovanie prevádzkovej činnosti za predpokladu, že existujú kontroly na preverenie a schválenie účtovných odhadov manažmentom a účtovný odhad vychádza z rutinne spracovaných údajov účtovným systémom príslušnej účtovnej jednotky. V prípade menších účtovných jednotiek sa kontroly účtovných odhadov môžu líšiť kvalitou fungovania. Audítor nemusí identifikovať veľa kontrol, pretože niektoré typy kontrol sú z hľadiska aktívnej činnosti manažmentu nepotrebné v procese finančného vykazovania.

Vhodnou reakciou na riziká významnej nesprávnosti môže byť aj vypracovanie bodového odhadu prípadne intervalu odhadov. Schopnosť audítora uskutočniť bodový odhad závisí od použitého modelu, charakteru, rozsahu údajov a neistoty, ktorá je neodmysliteľnou súčasťou účtovného odhadu. Bodový odhad stanovený audítorom sa môže líšiť od bodového odhadu určeného manažmentom. Audítor tak spozná a vyhodnotí významné rozdiely, ktoré môžu vzniknúť v dôsledku použitia iných, avšak, rovnako dôležitých predpokladov.

Z uvedeného vyplýva vysoká citlivosť účtovného odhadu, s ktorým súvisí neistota pri odhadovaní, čo svedčí o skutočnosti, že účtovný odhad je významným rizikom. V prípade účtovných odhadov vedúcich k potenciálne významným rizikám posúdi audítor vyhodnotenie alternatívnych predpokladov, ako aj výsledkov účtovných odhadov tvorených manažmentom.

Manažment pri vyhodnotení môže využiť metódu citlivosti, podľa ktorej sa mení účtovný odhad v závislostí od viacerých faktorov. K rozdielom môže dôjsť aj pri ocenení účtovného odhadu reálnou hodnotou. Dôsledkom je fakt, že účastníci trhu využívajú rôzne predpoklady. Preto možno analýzou citlivosti dokázať, že účtovný odhad nie je citlivý na zmenu konkrétnych predpokladov.

Účtovné odhady, vedúce k riziku významnej nesprávnosti, sú podmienené získaním dostatočných a vhodných dôkazov audítorom o tom, či vykázanie, resp. nevykázanie účtovných odhadov zo strany manažmentu v účtovnej závierke, ako aj zvolený oceňovací základ pre účtovné odhady, sú v súlade s platným rámcom finančného vykazovania. Na základe získaných dôkazov audítor zhodnotí, či sú použité odhady primerané a správne.

Audítor získava potvrdenie od manažmentu, že sa použili primerané predpoklady pri tvorbe účtovných odhadov. V závislostí od charakteru, významnosti a miery neistoty pri stanovovaní účtovných odhadov vyhlásenia manažmentu zahŕňajú informácie o primeranosti procesov súvisiacich s oceňovaním vrátane modelov použitých pri oceňovaní, relevantné postupy pre tvorbu účtovných odhadov, úplné a primerané zverejnenia týkajúce sa účtovných odhadov vykázaných v účtovnej závierke.

Na záver audítor zhodnotí a následne zdokumentuje primeranosť účtovných odhadov v účtovnej závierke vedúcich k rizikám významnej nesprávnosti a potenciálne predpoklady zaujatosti manažmentu.

Audítor je povinný zahrnúť do audítorskej dokumentácie reakcie na posúdené riziká významných nesprávností v kontexte *ISA 330 - Reakcia audítora na posúdené riziká:*

- *celkové reakcie na posúdené riziká významných nesprávností vzniknutých v dôsledku podvodu na úrovni finančných výkazov a charakter, časové rozvrhnutie a rozsah audítorských postupov, ako aj súvislosť medzi týmito postupmi a posudzovanými rizikami významných nesprávností spôsobených podvodom na úrovni tvrdení,*
- *výsledky vykonaných audítorských postupov vrátane postupov navrhnutých zmierňovanie prípadne zrušenie rizika obchádzania kontrol zo strany manažmentu.*

Ďalej musí audítor do audítorskej dokumentácie zaradiť oznámenia o podvode poskytnuté manažmentu, osobám povereným spravovaním, regulačným orgánom a iným osobám, ako aj dôvody, na základe ktorých dospel k záveru, že pri danej zákazke neplatí predpoklad o existencii rizika významnej nesprávnosti spôsobenej podvodom v súvislosti s vykazovaním výnosov.

ZÁVER

Príspevok definuje možné podvody v účtovnej závierke, ktoré súvisia so stanovovaním účtovných odhadov a v niektorých prípadoch pri stanovovaní výšky reálnej hodnoty. Cieľom bolo charakterizovať postup prác vykonávaných audítorom počas samotného výkonu auditu, ale aj pri sumarizácií audítorskej dokumentácii súvisiacej s danou problematikou.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Zack, Gerard, M. 2009. *Fair Value Accounting Fraud: New Global Risks and Detection Techniques.* John Wiley & Sons, Inc. 2009. ISBN: 978-0470478585

[2] Medzinárodný audítorský štandard ISA 240 – Zodpovednosť audítora týkajúca sa podvodu pri audite finančných výkazov

[3] Medzinárodný audítorský štandard ISA 330 - Reakcia audítora na posúdené riziká

[4] Medzinárodný audítorský štandard ISA 540 - Audit účtovných odhadov vrátane účtovných odhadov reálnej hodnoty a súvisiace zverejnenia

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTOROV

Veronika Kršíková, Ing., Katedra účtovníctva a audítorstva, Dolnozemská cesta 1/b, 852 35 Bratislava, veronika.krsikova@gmail.com, Školiteľ: doc. Ing. Ladislav Kareš, PhD.

Lenka Tkáčová, Ing., Katedra účtovníctva a audítorstva, Dolnozemská cesta 1/b, 852 35 Bratislava, lenka.tkac@gmail.com, Školiteľ: doc. Ing. Mgr. Zuzana Juhászová, PhD.

FÚZIE A AKVIZÍCIE V REGIÓNE STREDNÁ A VÝCHODNÁ EURÓPA
MERGERS AND ACQUISITIONS IN REGION MIDDLE AND EASTERN EUROPE

Elena Kubričanová
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Uvedený príspevok poukazuje na významné postavenie fúzií a akvizícií v súčasnej trhovej ekonomike. Vyzdvihuje fúzie a akvizície ako dôležité nástroje finančného riadenia podnikov so zameraním na maximalizáciu trhovej hodnoty podniku, ako hlavný cieľ podnikateľskej činnosti. Príspevok upozorňuje na rastúci význam regiónu stredná a východná Európa na trhu fúzií a akvizícií, zobrazuje ich doterajší vývoj a vyhliadky do budúcnosti. Záujem venuje predovšetkým akvizičnému trhu na Slovensku.

JEL: G34
KĽÚČOVÉ SLOVÁ: fúzia, akvizícia, synergický efekt, stredná a východná Európa

ABSTRACT

That contribution points out the important position of mergers and acquisitions in the current market economy. Emphasizes mergers and acquisitions as an important tools of financial management business with a focus on maximizing the market value of the company, as the main objective of business. Contribution points out growing importance of central and eastern Europe market for mergers and acquisitions, shows their past performance and future prospects. Interest paid primarily acquisition market in Slovakia.

KEYWORDS: merger, acquisition, synergic effect, middle and eastern Europe

FÚZIE A AKVIZÍCIE V REGIÓNE STREDNÁ A VÝCHODNÁ EURÓPA

ÚVOD

Dynamicky sa meniace podnikateľské prostredie, liberalizácia a globalizácia trhov vedú k silnejúcej medzinárodnej konkurencii. Firmy hľadajú možnosti, ako si zachovať konkurencieschopnosť, zvýšiť svoj podiel na trhu a dosahovať vyššie zisky. Jedným z nástrojov na dosiahnutie týchto zámerov sú fúzie a akvizície, ktoré sa stali bežnou súčasťou trhovej ekonomiky a dôležitým nástrojom vo finančnom riadení podniku.

1 POSTAVENIE FÚZIÍ A AKVIZÍCIÍ VO FINANČNOM MANAŽMENTE PODNIKU

Cieľom každého podnikateľského subjektu pôsobiaceho vo fungujúcom trhovom prostredí je maximalizácia trhovej hodnoty podniku. Dosiahnutie tohto hlavného cieľa podnikateľskej činnosti zabezpečuje finančný manažment prostredníctvom množstva nástrojov. Jedným z dôležitých nástrojov vo finančnom riadení, ktorý prispieva k zvyšovaniu bohatstva vlastníkov sú podnikové kombinácie. Základnými formami spájania sa podnikov sú fúzie a akvizície, ktorých hlavnou motiváciou je dosiahnutie synergického efektu, ku ktorému dochádza vtedy, keď po M&A[1] majú dva podnikateľské subjekty spolu vyššiu hodnotu, ako keby fungovali oddelene.

Nie každá fúzia však vedie k dosiahnutiu ekonomického zisku, ktorý je hodnotovým vyjadrením synergického efektu. Globálne štatistiky uvádzajú, že vyše 50% integrácií je neúspešných. Príčin neúspešnosti M&A je veľké množstvo, podniky realizujúce M&A musia brať do úvahy fakt, že každá koncentrácia je niečím výnimočná a treba jej venovať špeciálnu pozornosť. I keď je proces realizácie M&A náročný a mnohé koncentrácie končia neúspechom, existujú empirické dôkazy o tom, že správne pripravené a realizované M&A majú pridanú hodnotu, a preto sú obľúbenou formou rozvoja a rastu spoločností.

2 FÚZIE A AKVIZÍCIE V REGIÓNE STREDNÁ A VÝCHODNÁ EURÓPA

V období globálnej finančnej a hospodárskej krízy sme sa stali svedkami nečakaného a veľmi dramatického poklesu fúzií a akvizícií. Došlo k zníženiu počtu ohlasovaných fúzií a tiež k značnému prepadu ich hodnoty. Mnohí ekonómovia však tvrdia, že nejde o trvalý zvrat vo vývoji M&A a z dlhodobého hľadiska očakávajú ich opätovný nárast. Oživenie európskeho trhu M&A znázorňuje aj tabuľka 1.

[1] Z anglického merger and acquisition = fúzia a akvizícia.

Tabuľka 1: Vývoj fúzii a akvizícii v Európe v rokoch 2005 - 2011

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Hodnota (v mld €)	764,3	928,5	1109,5	682,1	331,4	499,1	502,9
Počet obchodov	5530	6181	6682	5549	3736	4836	5333

Zdroj: spracované podľa Mergermarket: Deal drivers EMEA. Dostupné na: http://www.mergermarket.com/pdf/EMEA_Deal_Drivers_FY2011.pdf [citované 3.10.2012]

Medzinárodné analytické spoločnosti zaoberajúce sa sledovaním a vyhodnocovaním realizovaných M&A neposkytujú štatistiky za Slovensko ako samostatný celok. Pre malý počet realizovaných M&A a nedostatočnú veľkosť trhu je Slovensko zaraďované do štatistík zahŕňajúcich oblasť strednej a východnej Európy. Preto venujem tomuto regiónu zvýšenú pozornosť.

Významné postavenie regiónu stredná a východná Európa v oblasti M&A dokazujú viaceré štúdie i vzrastajúci počet realizovaných M&A v posledných rokoch. Jednou zo štúdií, ktorá potvrdzuje príťažlivosť regiónu strednej a východnej Európy pre zahraničných investorov je štúdia EMIAT[2], ktorá monitoruje obchody iniciované kupujúcimi medzi košom 15 rozvinutých a 13 rozvíjajúcich sa ekonomík. Podľa uvedenej štúdie je práve uvedený región najobľúbenejšou destináciou pre obchody smerujúce z rozvinutých do rozvíjajúcich sa ekonomík.[3]

Ďalší výskum potvrdzujúci význam regiónu stredná a východná Európa pre investorov v oblasti M&A je štúdia spoločnosti Deloitte[4], podľa ktorej je uvedený región z hľadiska príťažlivosti pre investorov druhým najpríťažlivejším regiónom (58%) po regióne západná Európa (75%). V rámci regiónu strednej a východnej Európy je najväčší záujem o región Českej a Slovenskej republiky, čo vyjadrilo v prieskume 90 % respondentov pochádzajúcich z východnej Európy a 48 % respondentov zo západnej Európy, ktorí označili spomínaný región za zaujímavý a veľmi zaujímavý z hľadiska ich budúcich investícii.[5]

---

[2] Emerging Markets International Acquisition Tracker – Sledovanie medzinárodných akvizícií na rozvíjajúcich sa trhoch

[3] Gomes, I. Rozvíjajúce sa ekonomiky sú späť na poli fúzií a akvizícií: objemy obchodov smerujúcich z rozvinutých ekonomík klesajú štyri polroky nasledujúce za sebou. *Investor*: *financie & investície & poradenstvo*. 2010. roč. 11, č. 4, s. 27.

[4] DELOITTE. Mergers & Acquisitions: Staying on Course: M&A in Europe: Trends – Strategies – Sucess Factor. Dostupné na: http://www.deloitte.com/dtt/cda/doc/content/cz%28en%29_staying_on_Course_m%26a_in_europe_010808.pdf [citované 3.10. 2012]

[5] Hečková, J. – Chapčáková, A. Vývojové trendy v oblasti fúzií (v európskom regióne). *Biatec*. 2009. roč. 17, č. 3, s. 21-22.

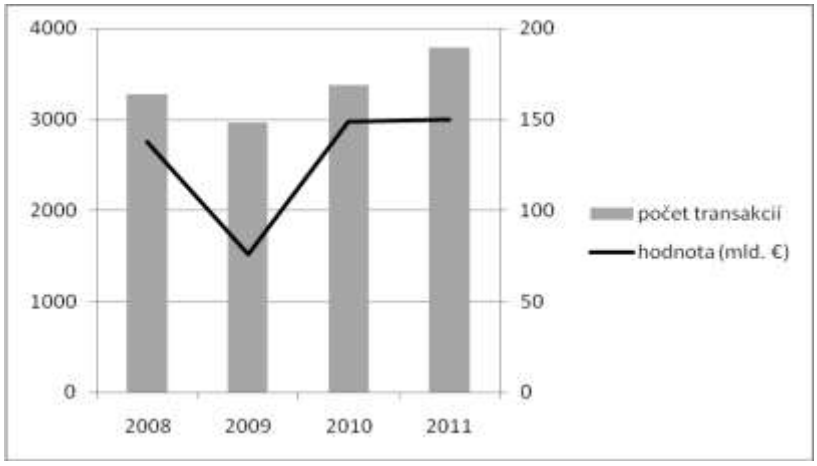
Pozitívny vývoj na akvizičnom trhu v strednej a východnej Európe reprezentuje aj zvyšujúci sa počet realizovaných M&A v posledných dvoch rokoch. Po výraznom prepade hodnoty realizovaných M&A v roku 2009, kedy sa trh prepadol až o 55%, nastáva oživenie akvizičného trhu. V roku 2010 rástol počet transakcií o vyše 13%, ešte pozitívnejšie výsledky prezentuje 96 percentný nárast hodnoty realizovaných koncentrácií. Rast pokračoval aj v roku 2011, kedy bolo zaznamenaných 3 792 transakcií, čo je o 12% viac ako v roku 2010, i keď hodnota akvizičného trhu vzrástla len nepatrne (zo 149 mld. € na 150 mld. €).

Tabuľka 2: Vývoj fúzií a akvizícií v regióne stredná a východná Európa

rok	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**
počet transakcií	3273	2967	3375	3792
hodnota v miliardách €	138	76	149	150

Zdroj: Jesný, M. Fúzie a akvizície ťahajú ruskí ťažiari. 2012. Dostupné na: http://firmy.etrend.sk/fuzie-a-akvizicie/fuzie-a-akvizicie-tahaju-ruski-taziari.html [citované 3.10.2012]

Graf 1: Vývoj M&A v regióne stredná a východná Európa



Zdroj: vlastné spracovanie

Podľa výsledkov analýzy spoločnosti Ernst & Young boli v roku 2011 najatraktívnejšími oblasťami z hľadiska počtu transakcií v regióne stredná a východná Európa výroba, služby a energetika. Z hľadiska objemu realizovaných transakcií to, naopak, boli telekomunikácie, chemický priemysel a bankovníctvo.[6]

[6] eTrend. *Trh fúzií a akvizícií vlani na Slovensku rástol.* 2012 Dostupné na: http://ekonomika.etrend.sk/ekonomika-slovensko/trh-fuzii-a-akvizicii-vlani-na-slovensku-rastol.html [citované 3.10.2012]

Z pomedzi krajín strednej a východnej Európy by som chcela upriamiť pozornosť na slovenský trh M&A. Pri bližšom pohľade na slovenský akvizičný trh musíme konštatovať, že nie je príliš zaujímavý pre najväčších svetových investorov. Väčšina slovenských podnikov, okrem najväčších sprivatizovaných spoločností, je príliš malá, aby sa dostala do hľadáčika globálnych investorov. Transakcie na Slovensku priťahujú pozornosť najmä domácich investorov, regionálne pôsobiacich strategických investorov a private equity spoločností.

Aj napriek vyššie uvedeným skutočnostiam môžeme v posledných rokoch sledovať oživenie slovenského trhu M&A, čo potvrdzuje aj analýza spoločnosti Ernst & Young, podľa ktorej počet transakcií v minulom roku na Slovensku stúpol o 8 % na 27. Odhadovaná hodnota slovenského akvizičného trhu pritom dosiahla 1,5 miliardy USD, čo je medziročne vyššia suma o 1,3 miliardy USD. Väčšinu transakcií na slovenskom trhu tvorili zahraničné investície, ktorých podiel bol až 56 %. Investície prichádzali najmä zo susednej Českej republiky. Domáce investície tvorili 33 % z celkového počtu transakcií. Strategickí investori na trhu prevažovali nad tými finančnými s podielom viac než 80 % na celkovom počte operácií.[7]

Najatraktívnejšími sektormi na Slovensku z pohľadu investorov boli v roku 2011 telekomunikácie a nehnuteľnosti. Spolu sa v týchto dvoch odvetviach uskutočnila približne tretina všetkých transakcií. Na treťom mieste sa z hľadiska početnosti umiestnili transakcie v oblasti bankovníctva a finančných služieb. Stále atraktívnymi sektormi sú sieťové a energetické odvetvia. V roku 2011 bol zaznamenaný aj veľký záujem investorskej verejnosti o pripravované slovenské privatizácie (železničná spoločnosť Cargo, teplárne, bratislavské letisko). Nástupom novej vlády boli všetky privatizačné procesy pozastavené a následne zrušené, čo vo veľkej miere negatívne ovplyvní veľkosť realizovaných M&A na Slovensku v roku 2012.

Dobrým znamením pre budúci vývoj M&A na Slovensku je umiestnenie sa na 35. priečke v rebríčku transakčnej atraktívnosti, ktorý vypracovala londýnska Cass Business School spolu s Ernst & Young. Rebríček porovnáva vyspelosť 148 krajín z celého sveta z hľadiska aktivity v oblasti fúzií a akvizícií na základe porovnania existujúcich rizík a príležitostí. Konečná hodnota indexu 65% bola ovplyvnená viacerými faktormi: legislatívne

[7] eTrend. *Trh fúzií a akvizícií vlani na Slovensku rástol.* 2012 Dostupné na: http://ekonomika.etrend.sk/ekonomika-slovensko/trh-fuzii-a-akvizicii-vlani-na-slovensku-rastol.html [citované 3.10.2012]

a politické (62%), ekonomické a finančné (48%), technologické (73%), socioekonomické (67%) a infraštruktúra (75%).[8]

Tabuľka 3: Rebríček transakčnej atraktivity

Umiestnenie	Krajina	Hodnota indexu
1.	USA	85%
2.	Singapur	84%
3.	Veľká Británia	82%
4.	Honkong	81%
5.	Južná Kórea	81%
6.	Nemecko	80%
7.	Kanada	80%
8.	Francúzsko	80%
9.	Čína	79%
10.	Japonsko	79%
21.	Česká republika	71%
30.	Poľsko	66%
35.	Slovenská republika	65%

Zdroj: Ernst & Young. Slovenská republika je 35. najatraktívnejšou krajinou pre fúzie a akvizície. Dostupné na: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/2012_MA_Maturity_Index_-_rebr%C3%AD%C4%8Dek_transak%C4%8Dnej_atraktivity/$FILE/TS_M&A%20Maturity%20Index%202012_SK.pdf [citované 15.10.2012]

ZÁVER

Spájanie sa spoločností do väčších a konkurencieschopnejších celkov je prirodzenou reakciou podnikateľských subjektov na neustále sa meniace trhové prostredie. Podniky snažiace sa nielen prežiť a udržať si svoje postavenie na trhu v zostrujúcej sa svetovej konkurencii, ale i rásť a rozvíjať sa, nemajú často inú možnosť, iba sa spojiť s väčším a silnejším hráčom. I keď globálna finančná a hospodárska kríza spôsobila výrazné zníženie počtu realizovaných M&A a značný prepad ich hodnoty, v súčasnosti môžeme sledovať oživenie akvizičného trhu a do budúcnosti sa očakáva ich ďalší nárast.

[8]Ernst & Young. Slovenská republika je 35. najatraktívnejšou krajinou pre fúzie a akvizície. Dostupné na: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/2012_MA_Maturity_Index_-_rebr%C3%AD%C4%8Dek_transak%C4%8Dnej_atraktivity/$FILE/TS_M&A%20Maturity%20Index%202012_SK.pdf [citované 15.10.2012]

Pozitívnou správou pre budúci rozvoj ekonomiky a podnikateľského prostredia v strednej a východnej Európe je stále významnejšie postavenie tohto regiónu na trhu M&A, čo dokazujú viaceré štúdie i vzrastajúci počet realizovaných M&A v posledných rokoch.

Slovenský akvizičný trh, ako súčasť regiónu stredná a východná Európa, nevyniká síce množstvom ani hodnotou realizovaných transakcií, no perspektívy jeho vývoja sú priaznivé a poskytuje zaujímavé investičné príležitosti, či už pre domácich alebo zahraničných investorov.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] DELOITTE. *Mergers & Acquisitions: Staying on Course: M&A in Europe: Trends – Strategies – Sucess Factor*. Dostupné na: http://www.deloitte.com/dtt/cda/doc/content/cz%28en%29_staying_on_Course_m%26a_in_europe_010808.pdf [citované 3.10. 2012]

[2] Ernst & Young. *Slovenská republika je 35. najatraktívnejšou krajinou pre fúzie a akvizície*. Dostupné na: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/2012_MA_Maturity_Index_-_rebr%C3%AD%C4%8Dek_transak%C4%8Dnej_atraktivity/$FILE/TS_M&A%20Maturity%20Index%202012_SK.pdf [citované 15.10.2012]

[3] eTrend. *Trh fúzií a akvizícií vlani na Slovensku rástol.* 2012. Dostupné na: http://ekonomika.etrend.sk/ekonomika-slovensko/trh-fuzii-a-akvizicii-vlani-na-slovensku-rastol.html [citované 3.10.2012]

[4] Gomes, I. Rozvíjajúce sa ekonomiky sú späť na poli fúzií a akvizícií: objemy obchodov smerujúcich z rozvinutých ekonomík klesajú štyri polroky nasledujúce za sebou. *Investor*: *financie & investície & poradenstvo*. 2010. roč. 11, č. 4, s. 27.

[5] Hečková, J. – Chapčáková, A. Vývojové trendy v oblasti fúzií (v európskom regióne). *Biatec*. 2009. roč. 17, č. 3, s. 21-22.

[6] Jesný, M. *Fúzie a akvizície ťahajú ruskí ťažiari*. 2012. Dostupné na: http://firmy.etrend.sk/fuzie-a-akvizicie/fuzie-a-akvizicie-tahaju-ruski-taziari.html [citované 3.10.2012]

[7] Mergermarket. *Deal drivers EMEA*. 2011. Dostupné na: http://www.mergermarket.com/pdf/EMEA_Deal_Drivers_FY2011.pdf [citované 3.10.2012]

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Ing. Elena Kubričanová
elena.kubricanova@gmail.com
Ekonomická univerzita v Bratislave
Fakulta podnikového manažmentu
Katedra podnikových financií
Školiteľ: doc. Dr. Ing. Anna Polednáková

EKONOMICKÁ INTEGRÁCIA UKRAJINY DO EÚ: SÚČASNÝ STAV, ÚLOHY A PRIORITY

ECONOMIC INTEGRATION OF UKRAINE WITH THE EU: CURRENT STATUS, TASKS AND PRIORITIES

Mykhaylo Kunychka
Ekonomická Univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

V tomto článku sú uvedené aktuálne problémy ekonomickej integrácie Ukrajiny do Európskej únie, jej súčasný stav, úlohy a priority na ceste hospodárskej spolupráce. Podrobne sú popísané obchode vzťahy medzi oboma partnermi, vrátané obchodu z tovarom a službami. Autor sa snaží poukázať na prílev zahraničných investícií a ich alokáciu, taktiež dôležitý akcent sa robí na medziregionálnu migráciu a pohyb pracovných síl, ktoré smerujú z Ukrajiny do jej západného partnera.

JEL: F15, F22.
KĽÚČOVÉ SLOVÁ: európska integrácia, obchod, pásmo voľného obchodu, pohyb pracovných síl

ABSTRACT

This article presents the current problems of economic integration of Ukraine into the European Union, its current status, tasks and priorities towards economic cooperation. It describes in detail trade relations between two partners, including trade in goods and services. The author endeavours to show the flow of foreign investments and their allocation, also there is an emphasis made on interregional migration and movement of labour forces, which moves from the Ukraine to the western partner.

KEYWORDS: european integration, trade, free trade zone, movement of labour forces

EKONOMICKÁ INTEGRÁCIA UKRAJINY DO EÚ: SÚČASNÝ STAV, ÚLOHY A PRIORITY

ÚVOD

V posledných rokoch pre Ukrajinu sa začalo nove obdobie ekonomickej spolupráce s EÚ, pretože po rozšírení európskeho trhu štáty európskeho spolku sa stali hlavným odbytovým trhom pre ukrajinské výrobky a druhým najväčším dovozcom tovarov. Spolupráca s Európskou úniou aj naďalej zostava prioritou zahraničnej politiky Ukrajiny. Integrácia do európskeho politického, hospodárskeho a sociálneho priestoru vytvára dodatočne príležitosti pre moderný a inovačný vývoj ukrajinského štátu a spoločnosti. Prechod politiky európskej integrácie Ukrajiny do kvalitnejšej podoby vyžaduje plnenie nasledujúcich naliehavých úloh: harmonizácia vnútroštátnych právnych predpisov s právnymi predpismi EÚ, vytvorenie rozsiahlej a komplexnej zóny voľného obchodu medzi Ukrajinou a EÚ, zavedenie bezvízového režimu s krajinami EÚ.

Je potrebné poznamenať, že tieto úlohy nie sú záväzné z právneho hľadiska. Spolupráca obidvoch strán v rámci Dohody o partnerstve a spolupráci je dobrovoľná, resp. neočakávajú sa žiadne sankcie za nevykonávanie niektorých ustanovení dohody. Celkom iný formát spolupráci sa očakáva od Asociačnej dohody, v súlade s ktorou Ukrajina bude povinná plniť svoje zadané úlohy v jasne stanovenej lehote, ale v prípade ak k tejto dohode príde.

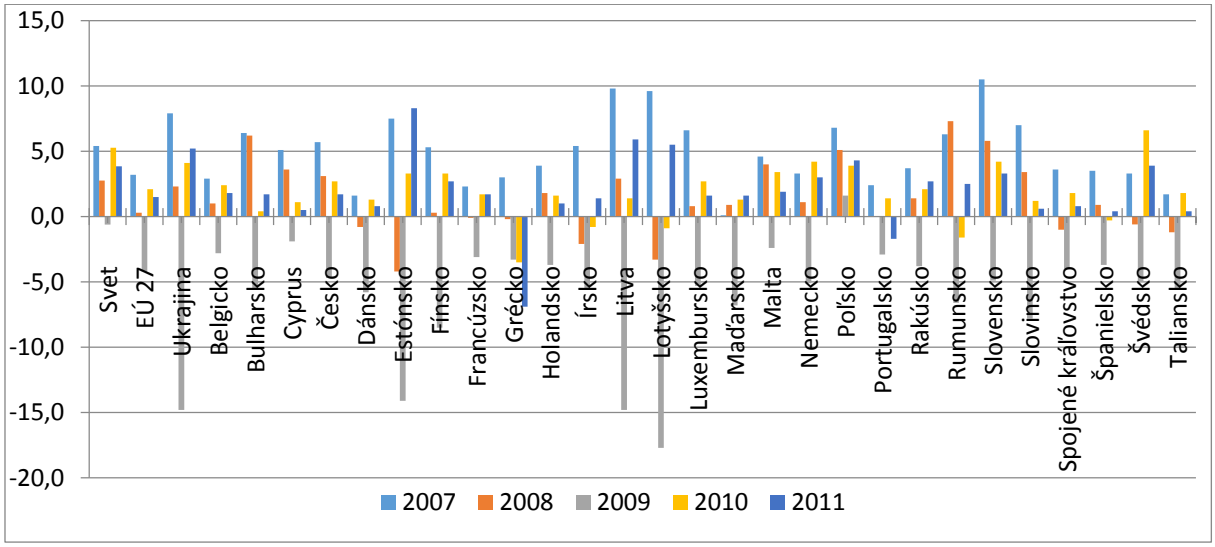
Úspešne výsledky vyššie ukázaných úloh závisia od efektívnosti vykonávania ďalších štrukturálnych reforiem vo vnútri štátu. Podstatnou prekážkou zostáva vnútorná politická nestabilita a pomalý temp realizácii kľúčových reforiem, tiež chýba systematická štátna politika európskej integrácie, tak ako aj aktívna činnosť predovšetkým v zahraničných aktivitách organov štátu.

1 MAKROEKONOMICKÉ UKAZOVATELE ROZVOJA V SÚČASNOSTI

Dôsledky globálnej finančnej a hospodárskej krízy, ktorá sa začala na hypotekárnom trhu v USA v roku 2007 a za rok rozšírila na celú svetovú ekonomiku, môžeme cítiť aj v roku 2010 a 2011, aj keď povaha problémov sa značne zmenila. Koniec roku 2008 a 2009 sa zapamätali svetovou recesiou, kde svoj príspevok zanechali aj EÚ a Ukrajina. Reálny HDP vo svete v roku 2009 sa znížil o 0,6%, zatiaľ čo pokles v EÚ 27 predstavoval 4,2% a v Ukrajine

14,8%.[1] V tomto negatívnom pozadí oživenie ekonomickej aktivity vo svete, spôsobené expanzívnou fiškálnou a monetárnou politikou viacerých vlád, viedlo k obnoveniu hospodárskeho rastu vo väčšine krajín EÚ a v Ukrajine v roku 2010 a 2011 (Obrázok 1).[2]

Obrázok 1 Vývoj reálneho HDP vo svete, štátoch EÚ a v Ukrajine za rok 2007-2011 (v %)



Zdroj: Medzinárodný menový fond, Eurostat

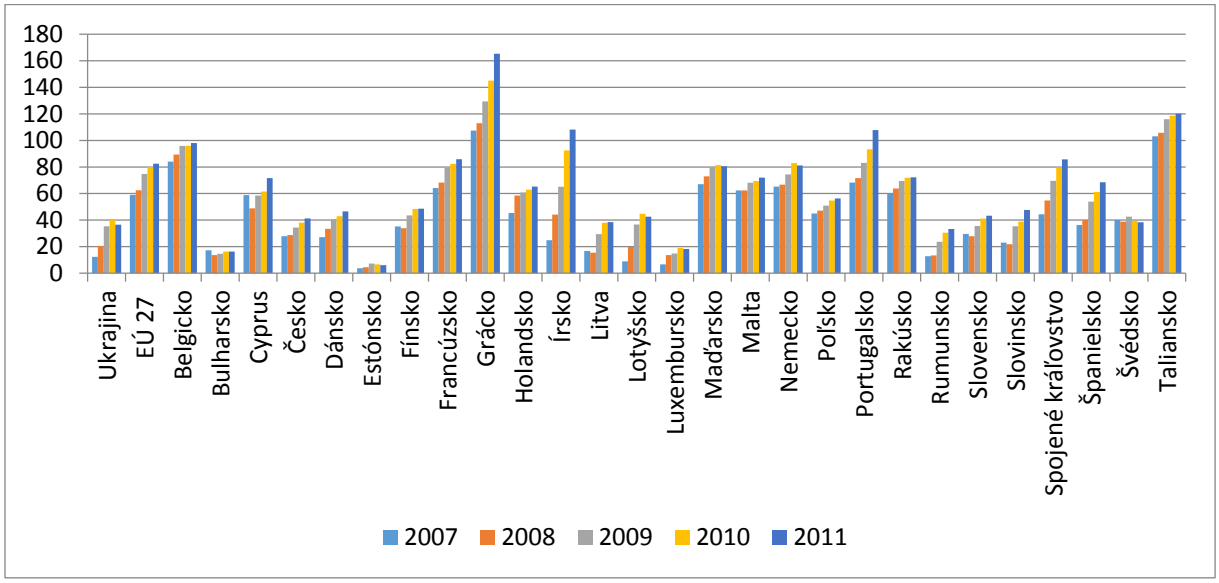
Avšak, toto oživenie zamaskovalo vážne štrukturálne problémy ekonomík štátov Európy, vrátane rozšírenia fiškálnych deficitov a rast verejného dlhu. Už v roku 2010 štartovala nová fáza vo vývoji krízy, ktorá sa premenila na lokálne dlhové krízy. Niektoré z európskych štátov v roku 2010 boli nútený požiadať pomoc od EÚ a MMF, pretože cítili veľkí tlak zo strany svojich veriteľov. Výrazným príkladom v EÚ je Grécko z verejným dlhom 142,8% HDP v roku 2010 a 160,8% v roku 2011, a Írsko z dlhom 92,5% HDP v roku 2010 a 105% v roku 2011. Na Ukrajine ďalej pretrvá napätá fiškálna situácia, kde verejný dlh predstavoval 40,1% HDP v roku 2010, ale v roku 2011 sa znížil na 36,5% (Obrázok 2).[3] Ekonomicky rast v EÚ a Ukrajine po kríze sa uskutočnil veľmi pomalé a nestabilne, čo ovplyvnilo vývoj hospodárskych vzťahov medzi oboma stranami.

[1] IMF: World Economic Outlook. Dostupné na Internete: < http://www.imf.org/external/datamapper/index.php>

[2] Movčan, V., Sysenko, N.: Ekonomična intehracija ta kooperacija Ukrajiny ta ES: pidsumky 2010. In: *Mižnárodnyj ohľad № 4.* s.4

[3] State statistics servise of Ukraine. Dostupné na Internete: < http://www.ukrstat.gov.ua>

Obrázok 2 Hrubý verejný dlh štátov EÚ a Ukrajiny za rok 2007-2011 (v % HDP)



Zdroj: Medzinárodný menový fond, Eurostat

Jedným z problémov hospodárskych vzťahov medzi Ukrajinou a EÚ v roku 2010 môžeme považovať zavedenie kvót na vývoz obilia, ktorému predchádzali trvale exportne problémy v prístavoch.[4] Rokujúce strany aj naďalej vytvárajú základ pre hlbšiu hospodársku integráciu v budúcnosti. Pokračujú rokovania o rozsiahlej a komplexnej zóne voľného obchodu. V roku 2010 sa uskutočňovala implementácia priorít akčného plánu pridruženia medzi EÚ a Ukrajinou, ktorý je navrhnutý na urýchlenie a uľahčenie vykonávania Asociačnej dohody medzi Ukrajinou a EÚ po nadobudnutí jej platnosti.[5]

2 ROZŠÍRENĚ PÁSMO VOĽNĚHO OBCHODU

Pristúpenie Ukrajiny k Svetovej obchodnej organizácie 16. mája 2008 otvorilo novu cestu k začatiu rokovaní o rozsiahlom a komplexnom pasme voľného obchodu medzi Ukrajinou a EÚ, ktoré má strategický význam pre ekonomickú oblasť Ukrajiny. Vytvorenie zóny voľného obchodu, v rámci ktorej Ukrajina bude musieť maximálne vyhovovať štandardám Európskej únie, prispeje k postupnej integrácii Ukrajiny do trhu EÚ. Potrebne

[4] Strubenhoff, H.: *Kvoty na zerno: pričiny i posledstvija.* Dostupné na Internete: <http://biz.liga.net/all/all/intervyu/2050199-kvoty-na-zerno-prichiny-i-posledstviya.htm>

[5] Movčan, V., Sysenko, N.: Ekonomična intehracija ta kooperacija Ukrajiny ta ES: pidsumky 2010. In: *Mižnárodnyj ohľad № 4.* s.5

opatrenia, ktoré Ukrajina prijme pre fungovanie zóny voľného obchodu, budú stimulom k uskutočneniu reforiem vo vnútri štátu. Tieto opatrenia mali by prispievať ku začatiu silného impulzu pre všeobecný rozvoj krajiny, a samotne pásmo voľného obchodu ma priniesť rovnocennú výhodu pre obidve strany.

Rozšírené pásmo voľného obchodu zahŕňa nielen odstránenie ciel v obchode s tovarom, ale aj liberalizáciu obchodu so službami a harmonizáciu hospodárskeho prostredia na Ukrajine v súlade s európskym. Rozšírené pásmo voľného obchodu stanovuje aj nasledujúce opatrenia:

• uplatňovanie nulových sadzieb;

• výrazné obmedzenie netarifných prekážok v obchode z tovarom prostredníctvom harmonizácie alebo vzájomného uznávania technických noriem;

• zavedenie politiky hospodárskej súťaže, vnútornej regulácie trhu a ekologických noriem podobných EÚ;

• poskytovanie technickej pomoci a investícií do infraštruktúry, vzdelávania a odbornej prípravy.

Zložitosť rokovaní o vytvorení pásma voľného obchodu spočíva v potrebe jasného definovania zložitých hospodárskych a sektorových cieľov, a stanovení zodpovedných legislatívnych mechanizmov implementácie dohody. Podľa definície odborníkov, realizácia rozšírenej zóny voľného obchodu *„bude závisieť od schopnosti ukrajinskej vlády a podnikov nájsť rovnováhu záujmov pre dosiahnutie tohto cieľa ... Požiadavky, ktoré Ukrajina musí splniť pre jej implementáciu, búdu sa zhodovať z reformami Ukrajiny pre ďalší všeobecný rozvoj.*[6]"

Existuje veľa problémov spojených s prístupom ukrajinského tovaru na trh EÚ, čo je dôsledkom skutočnosti, že právne predpisy EÚ sa realizujú nesprávne zo strany Ukrajiny a vznikajú nasledujúce problémy v rámci obchodu medzi oboma stranami:

• technické predpisy, normy a postupy posudzovania zodpovednosti nie sú v súlade s pravidlami WTO o technických prekážkach obchodu;

• sanitárne a fytosanitárne opatrenia sú nezodpovedne existujúcim pravidlám WTO;

[6] Razdorožnyj, J., Šynkaruk, K.: *ES-Ukrajina: ekonomični naslidky ta perspektyvy Jevropejskoji polityky susidstva (JPS).* Dostupné na Internete: <http://www.ua.boell.org/downloads/IER_Report_final.pdf> s. 15

• práva duševného vlastníctva nie sú dostatočne chránené;

• neexistujú účinné zákony, ktoré upravujú hospodársku súťaž.

Pre Ukrajinu, vytvorenie pásma voľného obchodu s EÚ znamená veľkú výhodu v rozvoji obchodných vzťahov medzi oboma stranami na základe rovnosti a trvanlivosti. Preto vytvorenie pásma voľného obchodu malo by vychádzať z potreby postupnej liberalizácie prístupu na ukrajinský trh s jasne vymedzeným časovým rámcom.[7]

3 OBCHODNÉ VZŤAHY

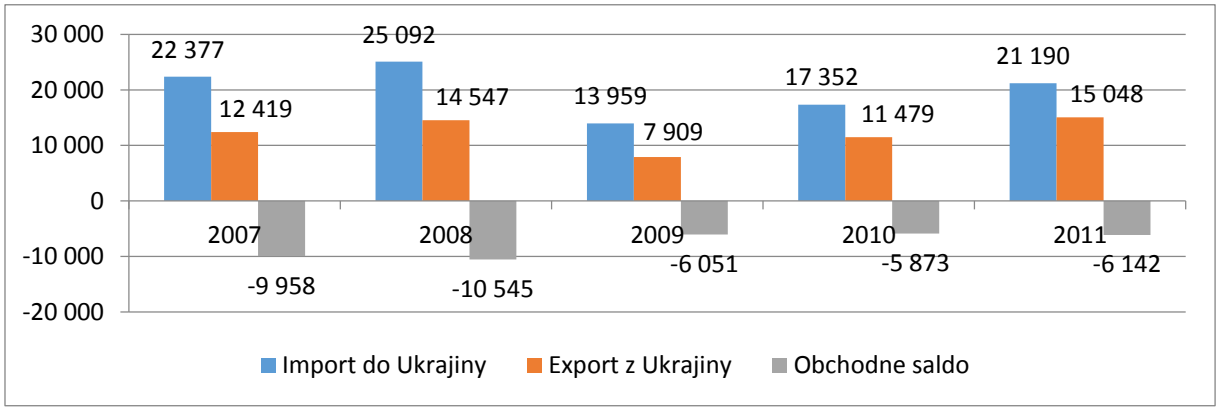
Najväčším obchodným partnerom Ukrajiny v roku 2011 boli štáty SNŠ s podielom približne 42%, na čele s Ruskom (32,4%). Európska únia je druhým hlavným obchodným partnerom Ukrajiny. Podľa štatistických údajov za obdobie 2011 jeho podiel na celkovom obchode s tovarom a službami Ukrajiny predstavoval 29,6%, a znížil sa v porovnaní s rovnakým obdobím minulého roka o 0,04%. Tak, podiel ukrajinského vývozu do EÚ v rovnakom období predstavoval 16,23%, a znížil sa v porovnaní s rovnakým obdobím minulého roka o 9,48%. Čo sa týka importu, jeho podiel z členských štátov EÚ za rok 2011 tvoril 32,75% a znížil sa oproti rovnakému obdobiu minulého roku o 0,67%.[8]

V roku 2011 ukrajinský vývoz do EÚ predstavoval 15 048 mil. EUR a zvýšil sa v porovnaní s rokom 2010 o 23,7%, dovoz z EÚ sa tiež zvýšil o 18,1% a predstavoval 21 190 mil. EUR. Negatívne saldo zahraničného obchodu v roku 2011 predstavovalo 6 142 mil. EUR (Obrázok 3).

[7] Mykal, O., Harača, J., Hucal, S.: Analityčna dopoviď. In: *Jevropejska intehracija Ukrajiny: potočna sytuacija, zavdanna ta priorytety deržavnoji polityka.* s. 19

[8] Ministry of Economic development and trade of Ukraine. Dostupné na Internete: <http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=179565&cat_id=80890>

Obrázok 3 Dynamika obchodu Ukrajiny z EÚ v roku 2007-2011 (v mil. EUR)



Zdroj: Eurostat

Hlavnými partnermi vo vývoze a dovoze tovarov sú Nemecko (resp. 1 368,1 a 5 320,6 mil. EUR), Poľsko (2 164,8 a 2 466,3 mil. EUR), Taliansko (2 354,8 a 1 553,3 mil. EUR) a Maďarsko (1 038,9 a 1 027,7 mil. EUR). Objem vývozu do EÚ sa zvýšil o 3 812,4 mil. EUR oproti roku 2010, vrátane do Poľska o 56,3%, Talianska o 26%, Španielska v 2,4 krát, Maďarska o 55,9%, Bulharska o 67,7%. Znížil sa objem dovážaného tovaru z Veľkej Británie o 4,1%, Švédska o 4,6%. Objem dovozu zo štátov EÚ sa tiež zvýšil približne o 5155,7mil. EUR, vrátane z Nemecka o 49,1%, Talianska o 44,3%, Rumunska o 65%, Česká 57,9%, Francúzska o 35,7%. Znížil sa tiež objem dovážaného tovaru z Estónska o 15,1%.[9]

V roku 2011 značnú časť komoditnej štruktúry vývozu z Ukrajiny do EÚ predstavovali železné kovy a výrobky z nich - 29,5%, rudy kovov - 10,4%, elektrické zariadenia - 8,6%, minerálne palivá a oleje - 8,3%, obilniny - 5,7%, semená a olejnaté plody - 5,1%, tuky a oleje živočíšneho alebo rastlinného pôvodu - 3,7%, drevo a výrobky z dreva - 3,5%. Najväčší objem železných kovov smeroval do Talianska, Poľska, Rumunska. Rudy kovov sa najviac vyvážali do Poľska, Českej republiky, Rakúska, a elektrické stroje do Maďarska, Nemecka, Poľska. Vyvoz minerálnych palív a olejov prúdil najmä do Maďarska, Bulharska, Slovenska, a obilia do Španielska, Portugalska, Holandska.

[9] State export support. *Stan zovnišnoekonomičnych vidnosyn z krajinamy ES.* Dostupné na Internete: <http://ukrexport.gov.ua/ukr/vnishno_t_balans//6139.html>

V roku 2011 základ komoditnej štruktúry dovozu z EÚ tvorili mechanické stroje - 14,8%, ktoré pochádzali z územia Nemecka, Talianska, Poľska. Dopravne prostriedky sa dovážali najme z Nemecka, Českej republiky, Veľkej Británii a predstavovali 9,7% podiel. Jednou z najdôležitejších komodít dovozu v roku 2011 boli farmaceutické výrobky, ktoré predstavovali 7,7% podiel a dovážali sa najmä z Nemecka, Francúzska, Rakúska. Nasledujúcim dôležitým tovarom importu je papier, ktorý sa dováža z Poľska, Fínska, Nemecka a predstavuje 4,2% podiel.[10]

V roku 2011 vyvoz služieb do EÚ predstavoval 2 765,5 mil. EUR a zvýšil sa v porovnaní s rovnakým obdobím 2010 roka o 12%, a dovoz predstavoval približne 2595,1 a zvýšil sa o 10,8%. Ako dôsledok môžeme sledovať pozitívne saldo obchodu zo službami. Hlavnými partnermi v exporte a importe služieb boli Veľká Británia, Cyprus, Nemecko, Rakúsko, Belgicko, Francúzsko a Poľsko. V porovnaní s rokom 2010 vývoz služieb do EÚ sa zvýšil o 297,1 mil. EUR, vrátane do Veľkej Británie o 25,4%, Belgicka o 36,2%, Poľska o 43,7%, Švédska o 45%. Ale sa znížil objem služieb poskytovaných Maďarsku o 62,9% a Francúzsku o 9%.

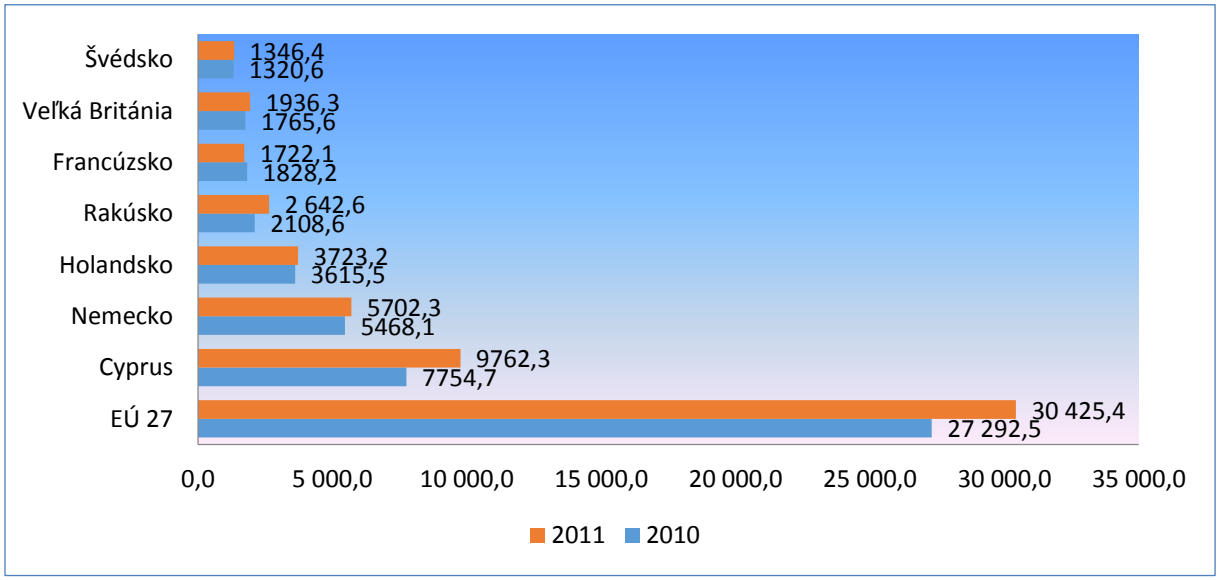
Dovoz služieb v roku 2011 v porovnaní z rokom 2010 vzrástol o 253,9 mil. EUR, vrátane z Nemecka o 27,9%, Rakúska o 60,1%, Maďarska o 90,5% a Veľkej Británie o 6,5%. V tom istom období sa znížil objem poskytnutých služieb z Francúzska o 25,7% a Švédska o 11,9%.

Z celkového objemu vývozu služieb do EÚ najväčší časť predstavovala preprava (57,4%), najmä do Veľkej Británie, Nemecka, Rakúska. Druhým najväčším artiklom vývozu služieb boli rôzne obchodné, odborné a technické služby (22,2%), ktoré smerovali najmä do Estónska, Veľkej Británie, Nemecka a Rakúska. Najväčší podiel na celkovom dovoze služieb predstavovala doprava (22,6%) a finančné služby (21,2%), ktoré smerovali najme z Veľkej Británie, Cypru, Rakúska.[11]

V roku 2011 objem zahraničných investícií do Ukrajiny predstavoval približne 30 425,4 mil. EUR, čo predstavuje 79,8% z celkových investícií do Ukrajiny a v porovnaní z rokom 2010 vzrástol na 3 132,9 mil. EUR. Najviac investícií prúdilo najmä z Cypru (32,1% celkových investícií z EÚ), Nemecka (18,7%), Holandska (12,2%), Rakúska (8,7%), Veľkej Británie (6,4%) a z Francúzska (5,7%) (Obrázok 4).

[10] State export support. *Stan zovnišnoekonomičnych vidnosyn z krajinamy ES.* Dostupné na Internete: <http://ukrexport.gov.ua/ukr/vnishno_t_balans//6139.html>
[11] State statistics service of Ukraine. Dostupné na internete: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Obrázok 4 Zahraničné investície z EÚ do Ukrajiny v roku 2010 – 2011 (v mil. EUR)



Zdroj: ukrexport.gov.ua

V roku 2011 významné množstvo priamych zahraničných investícií z EÚ prúdilo najmä do priemyselných podnikov, približne 33,4% celkových investícií do Ukrajiny. Vo finančných inštitúciách bolo akumulovane približne 33,1% PZI, v organizáciách zaoberajúcich sa nehnuteľnosťou, prenájmom, poskytovaním služieb podnikateľom 11,0%, a v oblasti obchodu, opráv motorových vozidiel, výrobe spotrebných tovarov 9,3%.

PZI z Cypru prúdili najmä do priemyselných podnikov a finančných inštitúcií. Nemecko a Holandsko tiež investovalo do priemyselných podnikov. Investori z Rakúska a Francúzska najviac investovali do finančných inštitúcií, približne 71,8% celkového objemu PZI do tohto sektora hospodárstva. Veľká Británia v roku 2011 investovala najmä do nehnuteľností, podnikov zaoberajúcich sa prenájom, strojárstva.[12]

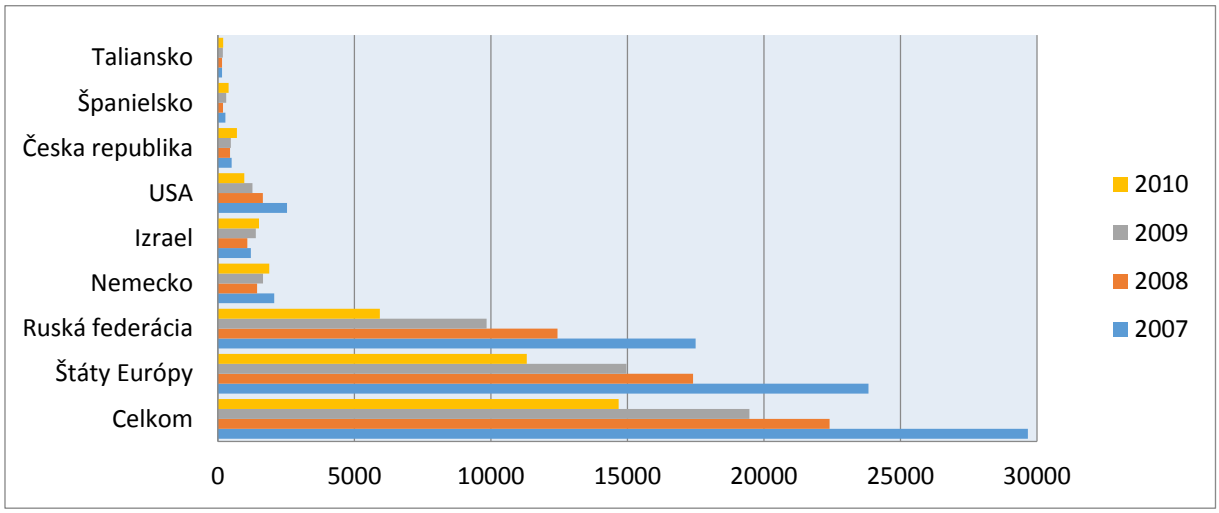
4 MIGRÁCIA A REMITENCIE

V Ukrajine miera nezamestnanosti vzrástla z 6,8% v roku 2006 na 8,1% v roku 2010, čo môžeme považovať za dôsledok globálnej finančnej a hospodárskej krízy. V roku 2011 nezamestnanosť ešte vzrástla na 0,1% v porovnaní z rokom 2010, a preto prisťahovalectvo je efektívnou alternatívou znížiť tlak na lokálny trh práce.

[12] State export support. *Stan zovnišnoekonomičnych vidnosyn z krajinamy ES.* Dostupné na Internete: <http://ukrexport.gov.ua/ukr/vnishno_t_balans//6139.html>

V roku 2010 približne 6,5 mil. osôb emigrovalo z územia Ukrajiny, čo predstavuje približne 14,4% celkovej populácie krajiny. Cieľovými štátmi pre ukrajinských migrantov boli najmä Ruska federácia, Nemecko a Spojene štáty, Izrael, Česka republika, Španielsko, Taliansko, Maďarsko a Poľsko (Obrázok 5).

Obrázok 5 Emigrácia v Ukrajine v roku 2007 – 2010 (v osobách)



Zdroj: ukrstat.gov.ua

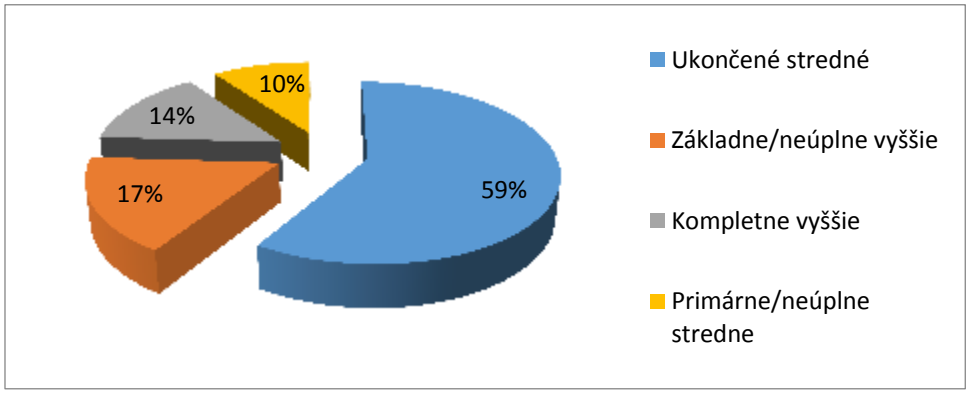
Dominantným druhom ekonomickej aktivity ukrajinských pracovných migrantov je stavebníctvo u mužov a domáce starostlivosti u žien. Odhaduje sa, že približne štvrtina všetkých migrantov pracuje v zahraničí nelegálne. Ďalšími populárnymi druhmi ekonomickej aktivity medzi migrantmi sú, poľnohospodárstvo (9% celkovej pracovnej sily), obchod (9%) priemysel (6%).[13]

Ukrajinskú pracovnú migráciu možno charakterizovať anglickým výrazom "brain waste", čo znamená že väčšina migrantov nemôže nájsť svoje povolanie zodpovedajúce kvalifikačnej a vzdelávacej úrovne samotného prisťahovalca. Len málokomu z migrantov sa podarí nájsť zodpovedne povolanie, a takmer všetci z nich sú zamestnane v manuálnej práci (Obrázok 6).[14]

[13] IOM: *Migration in Ukraine: facts & figures.* Dostupne na Internete: <http://www.iom.int/jahia/webdav/shared/shared/mainsite/activities/countries/docs/Ukraine/Migration-in-Ukraine-Facts-and-Figures.pdf>

[14] State migration service of Ukraine. Dostupné na Internete: <http://www.dmsu.gov.ua>

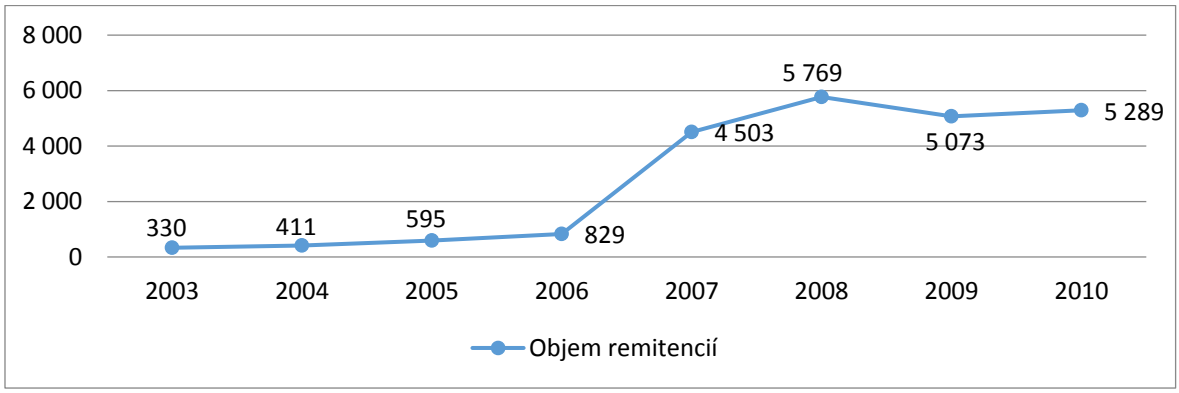
Obrázok 6 Úroveň vzdelávania ukrajinských pracovných migrantov (v % osôb)



Zdroj: IOM. Migration in Ukraine: facts & figures

V roku 2010 menový prevod (remitencie) ukrajinských prisťahovalcov v domovskú krajinu predstavoval 5,5 mld. USD, ktorí je takmer osemkrát vyšší ako oficiálna rozvojová pomoc (Obrázok 7). Najväčší podiel remitencií sa používa pre životné náklady (73%) a spotrebný tovar (26%), zatiaľ čo iba 3,3% sa používa na investovanie do podnikov. Ukrajina prijíma najväčší podiel remitencí najmä z Ruska, USA, Nemecka, Grécka, Talianska a Spojeného kráľovstva. Dôležitým faktom zostava to, že nielen ukrajinské pracovne migranti vykonávajú menové prevody, ale aj ukrajinská diaspóra.

Obrázok 7 Objem prijatých remitencií v roku 2003 – 2010 (v mil. USD)



Zdroj: Migration and Remittences Factbook 2011

ZÁVER

Ako civilizovaná európska krajina, ktorá pevne obsadila pozíciu demokratického štátu z fungujúcim trhovým hospodárstvom, Ukrajina nemôže existovať a rozvíjať sa izolovane od globálnych a európskych ekonomických procesov. Preto najdôležitejšou strategickou oblasťou rozvoja Ukrajina vyhlásila cestu o pristúpení k Európskej únii. Deformácie sociálno-ekonomického systému, ktoré prežila Ukrajina za cele obdobie sovietskej histórie, boli také významné, že návrat do rodiny európskych národov pokiaľ ide o hospodársku integráciu do EÚ sa stal veľmi ťažkým, viac plánovým a trvalým procesom. Ale v posledných rokoch intenzívnych rokovaní Európska únia uznala Ukrajinu ako svojho strategického partnera.

Rokovania o založení asociačnej dohody medzi Ukrajinou a EU už trvajú od roku 2008. Tento vyjednávací proces je veľmi zložitý, preto že je nevyhnutné nájsť rovnováhu medzi domácimi záujmami a požiadavkami Európskej únie. Pre Ukrajinu, nie je tak dôležitý časový rámec podpisu dohody, ale kvalitný obsah ustanovení dohody, ktoré majú byť v súlade z národnými záujmami krajiny.

V októbri roku 2012 Ukrajina očakáva parlamentne voľby, ktoré ukážu na budúcu politickú situáciu v štáte. Podmienkou podpísania asociačnej dohody a vytvorenia zóny voľného obchodu zo strany EÚ je demokratické a česne uskutočnenie volieb do ukrajinského parlamentu. Asociačná dohoda bola celkovo parafovaná v júli roku 2012 a očakáva sa že bude podpísaná do konca tohto roku. Tato dohoda poskytne novy impulz a možnosti rozvoja v oblasti zahraničnej a bezpečnostnej politiky, spravodlivosti, bezpečnosti a slobody, taktiež zrastie produktivita v rámci hospodárskej spolupráci a odvetvovej kooperácie medzi Ukrajinou a Európskou úniou.

POUŽITÁ LITERATÚRA

1. IMF: World Economic Outlook. Dostupné na Internete: <http://www.imf.org/external/datamapper/index.php>
2. IOM: *Migration in Ukraine: facts & figures.* Dostupne na Internete*:* <http://www.iom.int/jahia/webdav/shared/shared/mainsite/activities/countries/docs/Ukraine/Migration-in-Ukraine-Facts-and-Figures.pdf>
3. Eurostat. Dostupne na internete: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
4. Movčan, V., Sysenko, N. 2010. *Ekonomična intehracija ta kooperacija Ukrajiny ta ES: pidsumky 2010.* In: *Mižnárodnyj ohľad № 4. 49* s.
5. Mykal, O., Harača, J., Hucal, S. 2010. *Jevropejska intehracija Ukrajiny: potočna sytuacija, zavdanna ta priorytety deržavnoji polityka.* Kyjiv: Nacionaľnyj instytut stratehičnych doslidžeň, 2010, 64 s. ISBN 978–966–554–102–8
6. Razdorožnyj, J., Šynkaruk, K.: *ES-Ukrajina: ekonomični naslidky ta perspektyvy Jevropejskoji polityky susidstva (JPS).* Dostupné na Internete: <http://www.ua.boell.org/downloads/IER_Report_final.pdf>
7. State export support. *Stan zovnišnoekonomičnych vidnosyn z krajinamy ES.* Dostupné na Internete: <http://ukrexport.gov.ua/ukr/vnishno_t_balans//6139.html>
8. State migration service of Ukraine. Dostupné na Internete: <http://www.dmsu.gov.ua>
9. State statistics servise of Ukraine. Dostupné na Internete: < http://www.ukrstat.gov.ua>
10. Strubenhoff, H.: *Kvoty na zerno: pričiny i posledstvija.* Dostupné na Internete: <http://biz.liga.net/all/all/intervyu/2050199-kvoty-na-zerno-prichiny-i-posledstviya.htm

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Mykhaylo Kunychka, Ing.

Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie, Fakulta medzinárodných vzťahov, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemská cesta 1/b, 852 35 Bratislava

mishaexelero@mail.ru

INOVAČNÝ POTENCIÁL TRETIEHO SEKTORA

INNOVATIVE POTENTIAL OF THE THIRD SECTOR

Jozef Laciňák
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Cieľom príspevku je charakteristika tretieho sektora a komparácia vybraných teoretických prístupov k nemu. Zároveň definovanie inovácií, inovačného potenciálu tretieho sektora a odpovedať na otázku, či je tento sektor národného hospodárstva zdrojom inovácií alebo nie. Téma príspevku bola zvolená vzhľadom rastúci význam tretieho sektora v podmienkach Slovenskej republiky ako aj Európskej únie, ktorý pôsobí v priestore medzi verejným a súkromným sektorom.

JEL: I39, J 69

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: inovácia, inovačný potenciál, tretí sektor, neziskový sektor.

ABSTRACT

The aim of this paper is characteristic of the third sector and comparison of selected theoretical approaches to it. At the same time, to define innovation, innovation potential of third sector and to answer the question whether this sector of national economy is a source of innovation or not. Post subject was chosen considering the growing importance of the third sector in Slovak Republic and the European Union, which operates in the space between the public and private sector.

KEYWORDS: innovation, innovative potential, third sector, non-profit sector.

INOVAČNÝ POTENCIÁL TRETIEHO SEKTORA

ÚVOD

Neziskový sektor sa na Slovensku podobne ako v celej Európskej únii v posledných rokoch neustále vyvíja a počet organizácií tretieho sektora neustále narastá. Organizácie tretieho sektora pôsobia na Slovensku v rôznych oblastiach ako napríklad: šport, kultúra, životné prostredie, vzdelávanie, poskytovanie sociálnych služieb a pod. Ide o organizácie, ktoré primárne nie sú založené za účelom dosahovania zisku a motívy ich existencie vychádzajú zo snahy pomáhať riešiť rôzne problémy spoločnosti.

Organizácie tretieho sektora majú v porovnaní so súkromným alebo verejným sektorom viacero prednosti, na druhej strane majú však aj viacero nevýhod. V porovnaní s ostatnými sektormi hospodárstva sa tretí sektor vyznačuje vyššou osobnou a profesijnou spätosťou s daným problémom, vyššou mierou operatívnosti, flexibility, lepšou znalosťou prostredia, ktoré sú zároveň hlavnými dôvodmi podpory neziskového sektora z verejných zdrojov.[1]

Dôležitosť tretieho sektora je všeobecne známa, aj napriek neustále prebiehajúcim diskusiám týkajúcich sa hraníc a veľkosti tretieho sektora. V Európe sa tieto úlohy resp. výzvy riešia prostredníctvom sústredenia sa viac na efektívnu produkciu organizácií tvoriacich tretí sektor ako na existenciu resp. distribúciu prevádzkových ziskov. Význam tretieho sektora nie je hodnotený výhradne na kvantitatívnych ukazovateľoch, pramení tiež z uznania pridanej hodnoty vytvorenej organizáciami tretieho sektora v porovnaní so súkromným a verejným sektorom, v podmienkach uvedomenia si sociálnych potrieb, sociálnej integrácie, regionálneho rozvoja, zlepšovania podmienok demokracie a udržateľného rozvoja.

2 VYMEDZENIE TRETIEHO SEKTORA

Tretí sektor v európskej spoločnosti existoval stále, hoci sa jeho označenie v rôznych krajinách líši. Tento sektor národného hospodárstva býva najčastejšie označovaný ako neziskový, dobrovoľnícky, tretí, nezávislý a pod. Európska únia prostredníctvom svojich

[1]ZELEZNÍK, J. In: Kolektív autorov. 2012: *Vybrané problémy tretieho sektora*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2012. 8 s. ISBN 978-80-225-3410-9.

inštitúcií a programov uznáva význam tretieho sektora prostredníctvom využívania svojich nástrojov pri tvorbe nových pracovných miest predovšetkým na miestnej úrovni, ako súčasti sociálnej ekonomiky a poskytovania nových druhov služieb.

Spôsobov vymedzenia resp. definovania tretieho sektora je viacero. V tomto príspevku budem charakterizovať dva základné prístupy k tretiemu sektoru. I napriek tomu, že európsky prístup k tretiemu sektoru vychádza z definície vyjadrenej v štúdiách Johnsa Hopkinsa, líši sa od neho v dôsledku uskutočnenia vlastného výskumného programu zameraného na tretí sektor pod záštitou Európskej komisie (Borzanga a kol., 2000). Rozdiel medzi európskym prístupom a pôvodným tzv. „americkým" prístupom spočíva predovšetkým vo fakte, že pôvodná zahŕňa všetky družstvá a sociálne podniky aj vtedy, keď rozdeľujú časť zisku medzi členov resp. vlastníkov, zatiaľ čo neskoršia definícia vychádzajúca z prístupu Johnsa Hopkinsona sa riadi striktným kritériom neziskovosti a neredistribúcie zisku. Na druhej strane, európsky prístup vylučuje z tretieho sektora tie nadácie a združenia, ktoré sú v podstate verejným agentúrami z dôvodu, že sú primárne financované z verejných zdrojov prostredníctvom dotácií. K takýmto združeniam možno zaradiť univerzity alebo nemocnice. Nasledujúca tabuľka znázorňuje rozdiely medzi európskym prístupom a tzv. americkým prístupom.

Tabuľka č. 1: Kritéria pre zaradenie organizácií do tretieho sektora

Európsky prístup	**Johnsov Hopkinsov prístup**
Formálna organizácia	Formálna organizácia
Nezávislá organizácia	Nezávislá organizácia
Samostatne riadené organizácie	Samostatné riadenie organizácie
Obmedzená redistribúcia zisku	Žiadna redistribúcia zisku
Výsledok sociálneho kapitálu	Dobrovoľnícka účasť

Zdroj: GREFFE, X.: *Inovation, Value Added and Evaluation in the Third System: A European Perspective.* In. The non-profit sector in a changing economy. OECD, Paris, 2003, s. 191, ISBN 92-64-19953-5.

Tretí sektor vo všeobecnosti tvorí zoskupenie ľudí a nimi založené organizácie, v ktorých sa dobrovoľne združujú v záujme zdieľania a hájenia spoločných hodnôt. Na Slovensku je tretí sektor definovaný ako sektor nezávisle pôsobiaci v priestore medzi štátom

(vládou) a trhom (podnikateľmi), ktorý slúži verejným cieľom, má dobrovoľnícky, verejnoprospešný charakter a jeho pôsobenie nie je viazané na rozhodnutie štátneho orgánu.[2]

3 ČO JE TO INOVÁCIA?

Inovácia je vo všeobecnosti definovaná ako rozvíjanie niečoho, čo je nové a je preto spojená s kreativitou, vrátane počiatočného úsilia o meranie inovácií, ktoré spočíva vo vytváraní ukazovateľov spôsobilých určiť, či nový produkt je inováciou alebo sa zhoduje s niektorým zo súčasných produktov. Napriek tomu je veľa nových produktov, ktoré nie sú považované za inovácie, navyše ktoré sú považované za novátorské v určitom čase, avšak nemusia nimi novátorskými aj ostať.

Inovácia môže pozostávať z uvedenia nového produktu alebo procesu, v dôsledku čoho sa systém stáva inovatívnym ak je možné nájsť ďalší spôsob poskytovania rovnakej služby použitím ostatných vyjadrení, odporúčaní a hodnôt. Podľa dokumentu Green Paper on Innovation vydaného Európskou komisiou v roku 2004 je pojem *inovácia chápaná ako synonymum úspešnej produkcie, asimilácie a používania novosti v ekonomickej a sociálnej sfére. Inovácie ponúkajú nové riešenia problémov a týmto umožňujú uspokojiť potreby jednotlivca i spoločnosti.*[3]

V súvislosti s inováciami a ich vzťahom s tretím sektorom považujem za potrebné položiť si dve základné otázky:

- Akým spôsobom je tretí sektor inovatívny?
- Aké podmienky podporujú alebo nepodporujú inovácie?

Prioritným cieľom príspevku je charakteristika inovácií, tretieho sektora a predovšetkým odpoveď na otázku: Aký je inovačný potenciál tretieho sektora?

---

[2] BELIČKOVÁ, K.: In: BELIČKOVÁ K., BUKOVOVÁ S.: *Ekonomika tretieho sektora.* Bratislava: MERKURY spol. s.r.o., 2007, s. 33, ISBN 978-80-89143-45-0.

[3] www.inovacie.regionzilina.sk: *Čo je to inováci?*. 2012.: Dostupné na internete: <http://inovacie.regionzilina.sk/inovacie/co-je-inovacia> . [citované 15. októbra 2012]

4 TRETÍ SEKTOR AKO ZDROJ INOVÁCIÍ

Pretože inovácie môžu byť vytvorené jednak individuálnymi inštitúciami ako aj skupinami inštitúcií zdieľajúcich spoločné hodnoty, je potrebné logicky rozlišovať dve úrovne analýzy:

- Analýza tretieho resp. neziskového sektora ako celku, v tomto prípade hovoríme o systematických alebo makroekonomicko-sociálnych inováciách,
- Analýza jednotlivých inštitúcií tretieho sektora, ktoré hľadajú nové odpovede na ekonomické a sociálne problémy.

4.1 Tretí sektor a inovácie na makroekonomickej úrovni

V Európe je tretí sektor spájaný s dosahovaním troch druhov inovácií: rozvoj nových sociálnych organizácií založených na spolupráci, slúži ako nový nástroj verejnej správy, vytvára rozvojové kapacity na lokálnej úrovni.

Vymedzenie tretieho sektoru resp. systému ako modelu pre novú formu sociálnej organizácie znamená nadviazať spoluprácu, ktorá prekračuje oblasť špecializácie. Moderné formy organizácií tretieho sektora začali v Európe vznikať v priebehu 19. storočia predovšetkým vo forme, ktorú dnes poznáme pod pojmom sociálna ekonomika. Cieľ bol trojaký. Jednak zabezpečiť právo na prácu v porovnaní s mzdovo výnosovým systémom, ktorý bol považovaný za nedôstojný; umožniť robotníkom prístup k spotrebným veciam; a v neposlednom rade implementovať princípy solidarity, predovšetkým medzi výrobcami a spotrebiteľmi, s cieľom upraviť fungovanie neviditeľného trhu.

Tak v Európe ako aj v Spojených Štátoch Amerických je tretí sektor vnímaný ako potenciálne riešenie problémov, ku ktorým došlo v rámci uplatňovania konceptu „Welfare State.“ Súčasné vnímanie tretieho sektora možno charakterizovať pojmom komplementárnosť. Vnímanie sociálneho aspektu tretieho sektora sa rozvinulo spolu so vznikom konsenzu v trhovej ekonomike, podporeného myšlienkou sociálneho štátu. Výzva, pred ktorou stojí tretí sektor, už nie je hľadanie alternatívy k trhovej ekonomike, ale ďalší rozvoj obchodných vzťahov. Nadväzujúc na Karla Polányiho, skupina európskych expertov združených v Medzinárodnom centre pre výskum a informácie pre hospodárstvo verejné,

sociálne a družstevné, sa zhodlo na tom, že tretí sektor je založený na troch princípoch ekonomických organizácií:

- Trh, ktorý predpokladá stretávanie sa ponuky a dopytu z dôvodu uskutočnenia obchodu;
- Prerozdelenie, ktoré priradí zodpovednosť za alokáciu zdrojov centrálnej autorite;
- Reciprocita, ktorá vidí v obehu tovarov a služieb medzi jednotlivcami a skupinami, manifestáciu sociálnej väzby, v ktorej každé darovanie vyvolá spätné darovanie a každá väzba je raz v debete. Teda došlo k posunu od prerozdelenia, ktoré implikuje urobiť niečo resp. niečo vrátiť, ako v prípade trhovej transakcie, ktoré implikujú plánovanie vo vzťahu k výmene protihodnôt. Čo teda vzniklo, je nepeňažná ekonomika riadená recipročnými vstupmi vytvorenými napríklad v domácnosti a pod.

Tretí sektor môže teda stelesňovať tieto tri princípy v rozličnom rozsahu v závislosti od jeho štruktúry. Avšak namiesto chápania tretieho sektora ako alternatívy k trhu resp. štátu, treba k nemu pristupovať ako k hybridnej forme organizácie, ktorá sa zapojila do spoločnosti. Problémom je určiť, kde sa vzťahy medzi tretím sektorom a ostatnými sektormi trhovej ekonomiky prejavujú. Väzby, ktoré vznikli medzi producentmi a spotrebiteľmi sú vytvárané z dôvodov spolupráce a tak sú aj vnímané. Ale v prípade, že sú vnímané ako nová forma fungovania trhu potom neexistujú žiadne dôvody pre tvrdenie, že vzťah medzi výrobcami a spotrebiteľmi v treťom systéme sa systematicky líšia od tých v hlavnom prúde ekonomiky. Pre pochopenie vplyvu vzájomne prospešných organizácií bude lepšie začať s ekonomickou interpretáciou v podmienkach nákladových odlišností, ktoré sú často sprevádzané úsporami z rozsahu alebo sociálno-demokratickými charakteristikami, pri výklade integrovaného typu organizácií.

Tretí sektor ako nový systém verejného manažmentu

Tretí sektor je v súčasnosti vnímaný ako riešenie problémov, ku ktorým došlo vo „welfare state“ a to tak v Európe ako aj v USA. Počas posledných troch dekád vládne inštitúcie nenaplnili očakávania pri identifikácii potrieb a navrhovaní zodpovedajúcich riešení vzniknutých problémov. Zatiaľ čo decentralizácia, používateľské komisie a kontrola kvality môžu byť spočiatku schopné poskytovať predbežné odpovede, mobilizácia neziskového sektora prostredníctvom zmlúv sa javí ako inovatívnejší a akceptovateľnejší prístup. V tejto

súvislosti možno hovoriť o novej forme vládnutia. Prínos týchto organizácií transformoval verejné akcie do sietí a spoločných akcií. Koncept verejných akcií založených na vertikálnej hierarchii a zamerania ustúpila konceptu verejných akcií založených na združeniach a mobilizácií všetkých strán.

Tento koncept nie je nový, už v roku 1830 Alexis de Tocquille demonštroval úlohu, ktorú zohrávajú občianske združenia vo vyjadrovaní potrieb komunity a pri poskytovaní riešení. Mobilizácia tretieho systému je založená na zazmluvňovaní resp. zavádzaní nových služieb. Sociálne opatrenia sú prioritnou oblasťou týchto nových foriem verejného riadenia, tiež vzdelávanie a sociálna inklúzia sú ďalšími vhodnými príkladmi, kde existuje priestor pre ďalší rozvoj tretieho sektora.

Mobilizácia tretieho sektora skrýva v sebe veľa problémov tak pre organizácie tretieho sektora ako aj pre spoločnosť. Existuje veľká pravdepodobnosť, že organizácie tretieho sektora budú plniť úlohy, ktoré štát nedokázal plniť alebo ich uskutočňoval za horších podmienok a pri vyšších nákladoch ako je to v prípade tretieho sektora. Tvárou v tvár rozpočtovým obmedzeniam čelia vlády rastúcemu tlaku na využívanie dohôd, ktoré sú menej finančne náročné. Avšak s činnosťou organizácií tretieho sektora sa spája aj riziko, ktoré hrozí organizáciám v prípade ich prehlbujúcej sa závislosti na jednom zdroji, a to predovšetkým v spojitosti s fluktuáciami a rozpočtovými obmedzeniami.

Pre spoločnosť spočíva riziko v poverení súkromných organizácií vrátane neziskových, úlohami vo verejnom záujme. Prenos poskytovania verejných služieb na organizácie tretieho sektora spôsobuje problémy týkajúce sa riadenia ľudských zdrojov vo vytvárajúcich sa vládnych oddeleniach alebo regionálnymi úradmi.

Tretí sektor ako nástroj miestneho rozvoja

Organizácie tretieho sektora zohrávajú špeciálnu úlohu pri miestnom rozvoji predovšetkým prostredníctvom ich kapacity pri tvorbe a poskytovaní nových sociálnych služieb ako aj vytváraní sociálnych vzťahov. Tieto pomáhajú organizáciám jednak zväčšiť ich rozsah ako aj posilniť ich rolu v podmienkach tvorby a spotreby prostredníctvom:

- Vytvárania fóra pre výmenu, kde alternatívne prístupy k rozvoju môžu byť porovnávané a spoločné projekty diskutované,

- Vnímania zamestnanosti ako nástroja zlepšujúceho schopnosti aktérov v rámci daného územia, aby zodpovedali potrebám trhu práce a efektívnejšie odpovedali na problémy trhu práce,
- Koncipovania stratégie miestneho rozvoja, vychádzajúc pri nej z miestnych potrieb na rozdiel od obchodných a selektívnych nástrojov verejného ako aj súkromného sektora, ktoré pri tvorbe stratégií miestneho rozvoja uprednostňujú centralizovaný princíp a miestne údaje sú marginalizované.

Táto úloha je analogická k úlohe tretieho systému v rozvoji spoločností. Ten trpí nedostatkom sociálneho spájania, taký aký je poskytovaný rodinami alebo náboženskými inštitúciami, ktoré nemôžu byť kompenzované tradičnými organizáciami. Ich dopyt vyžaruje zo skupín, ktoré nemajú reálne miesto v ekonomickom živote a ktoré preto nemôžu reálne fungovať vo forme únií, prostredníctvom ktorých bol dopyt tradične prednášaný. Kým sú procedúry pre odvádzanie úsilia, najlepším spôsobom pre skupiny alebo jednotlivcov, ktorí zakladajú spoločnosti pre organizovanie minimálneho stupňa sociálneho života, vyjadruje ich potreby a implementuje význam uspokojovania týchto potrieb prostredníctvom organizácií tretieho sektora. V tejto oblasti organizácie tretieho sektora nahrádzajú staršie organizácie, niektoré náboženskej povahy a niektoré založené z vládnej iniciatívy. V skutočnosti je to príznačné pre lokálne autority, že si želajú aby sa potreby komunít mať miestnu štruktúru pre prenos informácií a tým zaistiť, že vybrané rozhodnutie a vychádzajúc z obmedzení, sú ľahšie akceptovateľné miestnou populáciou.

4.2 Tretí sektor a inovácie na mikroekonomickej úrovni

Organizácie tretieho sektora poskytujú nové služby, ktoré trhová ekonomika nemôže alebo nevie poskytovať. Pridávajú k nim sociálnu hodnotu, na ktorú sa zabúda pri ostatných výrobných mechanizmoch. Zavádzajú mechanizmy pre sociálnu inklúziu, ktoré sú udržateľné na trhu práce a pod. Precíznejšiu definíciu takýchto inštitúcií možno vyjadriť ako sledované dosiahnutie zisku a prijímajú tlak sociálnych, environmentálnych hodnôt tak pre používateľov ako aj výrobcov alebo územia. Organizácie tretieho sektora sú inovatívne v tom, že sú schopné:[4]

- **Produkovať nové služby, ktoré trhová ekonomika buď nemôže, nevie alebo nechce produkovať** – pretože stelesňujú širokú škálu snáh, nie sú pod tlakom

[4] Vypracované podľa: GREFFE, X.: *Inovation, Value Added and Evaluation in the Third System: A European Perspective.* In. The non-profit sector in a changing economy. OECD, Paris, 2003, 198 s. ISBN 92-64-19953-5.

vytvárať krátkodobé zisky a môžu sústrediť svoje kapacity na sociálne inovácie, tieto inštitúcie sú schopné vidieť, kde je odpoveď trhovej ekonomiky na existujúce potreby neadekvátna, identifikovať tieto potreby a navrhnúť relevantné odpovede a zaviesť finančné siete, ktoré zaistia aby potreby boli naplnené.

- **Upozorniť na ekonomické a sociálne hodnoty, ktoré trhová produkcia buď zabúda brať do úvahy, alebo ich využiť** – združenia alebo malé kooperatívne spoločnosti môžu pomôcť zabezpečiť sociálnu inklúziu mladých ľudí prostredníctvom vývoja verejných projektov zamestnanosti, ako napríklad obnova historických budov alebo hodnôt. Pri výkone takejto práce tieto združenia produkujú jednak konvenčné ekonomické produkty, pre ktoré existuje trhový dopyt a sociálne statky vo forme kapacity pre inklúziu s ohľadom na zapojenie mladých ľudí do takýchto projektov.
- **Transformovať nové služby na udržateľný zdroj zamestnanosti** – projekty organizácií tretieho sektora sú vytvárané vždy s ohľadom na zamestnanosť, ale zahŕňajú v sebe širokú škálu potenciálnych mechanizmov pre tvorbu pracovných miest. Niektoré projekty majú za cieľ tvorbu nových pracovných miest, či už priamo alebo nepriamo, v snahe dodať novú službu. Ostatné sa zameriavajú na zvýšenie alebo rozšírenie nových zručností, hlavne v oblasti sociálnych služieb. Existuje ešte ďalší typ projektov, ktoré majú za cieľ vyvinúť mechanizmy, ktoré umožnia jednotlivcom návrat na pracovný trh.
- **Uvedomovať si potenciálny vplyv nových technológii ako zdroja sociálneho pokroku** – vývoj nových technológií je bežne vnímaný ako potenciálny zdroj zisku. Organizácie tretieho sektora sa často zameriavajú na nové technológie ako na zdroj sociálnej produktivity. Veľmi dobrým príkladom je využite videokonferencií na vytváranie dialógov medzi komunitami v rozdielnych kútoch Európy, ktoré čelia rovnakým problémom ako sociálna exklúzia, imigranti, marginalizované skupiny obyvateľstva, bývalí väzni a pod.
- **Aktualizovať neformálne aktivity a vylepšovať ich fungovanie** – tento rozmer tretieho cieľa je pôvodná. Pri poskytovaní viacerých služieb, najmä tých podliehajúcich trhovým výkyvom, ich neformálna povaha môže viesť k zamestnávaniu, ktorého povaha bude viac neistá a môže mať vplyv na kvalitu pracovných miezd z dôvodu nedostatku inovácií, vzdelávania a stabilné a pevne zakorenené organizácie pre produkciu a komercializáciu produktov. Samozrejme je tu nebezpečenstvo, že takéto vylepšenia môžu viesť k vyšším cenám, ale tieto

podmienky pre transformáciu rozličných aktivít na udržateľné zamestnanie a pre úspešné a významné vylepšenie v kvalite vecí vylepšením spôsobov ktorými školenie a zamestnanosť sú organizované.

5 PODMIENKY PRE INOVÁCIE

Dostupná literatúra rozlišuje dva základné druhy podmienok pre inovácie. *Prvou skupinou* sú podmienky, týkajúce sa prostredia ekonomického a sociálneho systému, ktoré vyžadujú odpovede na problémy predstavujúce trhom a verejnou reguláciou. *Druhou skupinou* sú podmienky, týkajúce sa účinného vzniku organizácií a subjektov tretieho sektora, ktoré uplatňujú konkrétne odpovede na problémy, ktoré predstavujú.

5.1 Podmienky inovácií týkajúce sa prostredia

Jedna z najčastejších interpretácií v Európe, nazývaná tiež teória nezávislosti, uvádza, že rozvoj tretieho sektora možno vysvetliť funkčnými nedostatkami verejných zásahov, najmä je limitovaná schopnosťou identifikovať nové potreby a poskytovať zodpovedajúce odpovede. Toto tvrdenie podporuje aj analýza tretieho sektora ako zdroja novej formy verejného manažmentu.

Ďalší priestor pre rozvoj inovácií existuje v oblastiach sociálnej politiky, vzdelávania a kultúry. Väčšiemu rozvoju iniciatív so strany tretieho sektora bráni predovšetkým ekonomické riziko vysokých nákladov pri poskytovaní služieb. Tieto služby nemôžu byť poskytované, kým nie sú dostupné verejné subvencie resp. súkromné dotácie. Firmy v sektore stoja pred dilemou, či zvýšiť ceny a tým pádom čeliť klesajúcemu dopytu, alebo ceny nezvyšovať a umožniť tak mobilizovať dopyt, ale zároveň vytvárať pri svojej činnosti stratu. Práve tu vzniká priestor pre tretí sektor, ktorý môže mobilizovať verejné zdroje bez toho, aby bol subjektom byrokratického charakteru alebo produkovať služby resp. tovary pri nízkych nákladoch využitím dobrovoľníckej práce a tak generovať vyšší dopyt prostredníctvom nižších cien.

Budovanie a rozširovanie na vyššie uvedenej analýze, štvrtina interpretácie vysvetľuje prítomnosť tretieho sektora v podmienkach vôle realizovať nepriame zisky a/alebo sociálne hodnoty, ktoré nie sú trhom brané do úvahy ani súkromnými prevádzkovateľmi. Tieto hodnoty sú prínosom pre spoločnosť len v dlhom období, zatiaľ čo trhový mechanizmus

odvodzuje hodnotu iba od výnosov z krátkodobých aktivít. Tretí sektor môže slúžiť na skúmanie a identifikovanie chýb trhu a jednotlivcov, ktoré sa môžu zhoršiť.

5.2 Podmienky inovácií týkajúce sa organizácií a subjektov

Druhý typ podmienok inovácií sa vzťahuje k zakladaniu nových subjektov alebo priaznivých inštitucionálnych alebo finančných mechanizmov.

Podniky tretieho sektora alebo občianske podniky

Inovácie vytvárané organizáciami tretieho sektora sú často výsledkom mobilizácie špecifickej skupiny ľudí resp. inštitúcií, ktoré potom zohrávajú úlohu občianskych podnikateľov a novátorov. Inovujú prostredníctvom pomoci pri zavádzaní nových fór pre rozhodovacie alebo projektové implementácie. Zároveň sú občianske v tom, že sa pokúšajú optimalizovať vyhliadky na udržateľný rozvoj alebo prínosy pre všetky dané oblasti prostredníctvom využitia spokojnosti týkajúcej sa hospodárskych a sociálnych hodnôt.

Priaznivé právne prostredie

Napriek existencii veľkého množstva rozličných druhov situácií, sa niektorí komentátori domnievajú, že v mnohých prípadoch právna forma organizácií tretieho sektora potláča ich potenciál pre inovácie. Okrem problému statusu spoločností je tu problém regulačného rámca, ktorý sa spája s tou ktorou právnou formou organizácií tretieho sektora a podmienkami, za akých môžu fungovať.

Prítomnosť vhodného finančného mechanizmu

Na rozdiel od vzájomných organizácií niektorých družstevných hnutí, ktoré majú prístup k ich vlastným finančným inštitúciám, iné organizácie tretieho sektora považujú za zložité zabezpečiť potrebné financie. Táto skutočnosť má mnoho príčin napríklad nízka návratnosť financií, pomalé dozrievanie projektov, nedostatok osobných záruk od dlžníkov a v niektorých prípadoch nedostatočná manažérska kapacita. Inovácie v treťom sektore sú veľmi citlivé na inovácie, ktoré ovplyvňujú ich vlastné finančné štruktúry.

Prítomnosť podporných inštitúcii

Bez ohľadu na ich zásluhy, sa organizácie tretieho sektora často stretávajú s problémami s ohľadom na odborné služby, vyjednávanie a tiež manažment, preto je dôležité poskytovanie podporných služieb. Takéto štruktúry stále existovali v niektorých krajinách

a predpokladal sa ich hlavný dôležitý význam. Často sa však stáva, že rieši problémy tradičného odvetvia verejného sektora skôr ako nových združení, ktoré predkladajú viac žiadostí o financovanie.

ZÁVER

Organizácie tretieho sektora plnia v národnom hospodárstve významné celospoločenské funkcie. Svojimi produktmi a službami sa podieľajú na tvorbe materiálneho blahobytu, prostredníctvom sociálnych, vzdelávacích a kultúrnych služieb prispievajú k integrácií sociálne znevýhodnených resp. zdravotne postihnutých ľudí, ktorí nie sú schopní podávať rovnocenné výkony na trh práce a do spoločnosti.[5]

Tretí sektor prostredníctvom svojich organizácií spolupracuje so súkromnými podnikmi a miestnymi samosprávami a tak prispievajú k využitiu regionálnych zdrojov, pričom aktivizujú také zdroje, ktoré nie sú schopné využiť ostatné sektory.

Ako som preukázal vo svojom príspevku, organizácie tretieho sektora sú zdrojom inovácií, a to jednak na makroekonomickej úrovni ako aj na mikroekonomickej úrovni. Pre tvorbu inovácií, ako aj samotnú činnosť organizácií tretieho sektora je nevyhnutné vytvárať vhodné ekonomicko-právne prostredie. Tretí sektor je nevyhnutný na zachovanie spoločenských a verejnoprospešných služieb. Získava na význame práve v kontexte súčasných spoločenských premien a čiastočne presunu doteraz verejných služieb na organizácie tretieho sektora.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] BELIČKOVÁ, K.: In: BELIČKOVÁ K., BUKOVOVÁ S.: *Ekonomika tretieho sektora*. Bratislava: MERKURY spol. s.r.o., 2007, s. 33, ISBN 978-80-89143-45-0.

[2] BUKOVOVÁ, S.: *Financovanie tretieho sektora v SR, výzvy a perspektívy.* Bratislava: vydavateľstvo EKONÓM, 2012, ISBN 978-80-225-3415-4.

[5] BUKOVOVÁ S.: *Financovanie tretieho sektora v SR výzvy a perspektívy*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM., 2012, s. 120, ISBN 978-80-225-3415-4.

[3] GREFFE, X.: *Inovation, Value Added and Evaluation in the Third System: A European Perspective.* In. The non-profit sector in a changing economy. OECD, Paris, 2003, ISBN 92-64-19953-5.

[4] Kolektív autorov. 2012: *Vybrané problémy tretieho sektora*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2012. ISBN 978-80-225-3410-9.

[5] EVENETT, R., RICHTER, K. H.: *Making Good in Social Impact Investment.* 2012. [Online]. Dostupné na: <http://www.thesocialinvestmentbusiness.org/sir/making-good> .

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Jozef, Laciňák, Ing.

Národohospodárska fakulta EU v Bratislave, Dolnozemská cesta 1, 852 35 Bratislava
Jozef.Lacinak@gmail.com

Školiteľ: doc. Ing. Kornélia Beličková, PhD.

OUTDOOR ADVERTISING TYPES OF DISPLAY

Andrei Lăncrănjan
Babeş-Bolyai University Cluj Napoca, Faculty of Economics

ABSTRACT

Throughout this paper I would like to present some of the outdoor advertising types of display and emphasize the importance that outdoor advertising has on consumers buying decision. I consider this subject a topical one, as the outdoor advertising market is in constant rise. A research made in September 2012 shows that, despite financial crisis, this industry recorded a by 4.4% grew over the same period a year earlier[1]*. Because of this, I consider that we need an updated typology of ways of exposure in outdoor advertising.*

JEL: M31; M37

KEYWORDS: outdoor advertising, outdoor display methods, impact on consumers' decision, outdoor advertising media, billboards, backlits, banners, LED displays, public spaces

[1] http://www.marketingforecast.com/archives/20471/ [accessed on 16.10.2012]

OUTDOOR ADVERTISING TYPES OF DISPLAY

INTRODUCTION

Outdoor advertising is increasingly present. From traditional billboards to latest technology LED panels, this kind of communication continues to inspire on one hand and anger on the other. Some people are very influenced by the message of outdoor advertising campaigns and tend to reproduce texts in everyday life(Vergara, E. & Rodriguez, M., 2010:117). The most creative prints or spots go viral, recording million views in a very short time. Another positive aspect is that it generally conducts free of charge social campaigns in order to raise funds for those in need. On the other side are those who think that advertisements manipulate a lot(Moore and Jones-Webb, 2008) and traditional values are lost. Nevertheless, this exciting domain continues to grow despite financial crisis. It is true that there are a large number of undecorated panels due the lack of liquidity of economic agents, but they should make an effort and invest in advertising in order to grow their businesses. Most large companies are present in out of home space, fact which should give a thought to small firms about the importance of outdoor display. This kind of advertising is the more likely to use because it gives the advertiser plenty of opportunities to address customers(Kotler and Keller, 2008). In my opinion, the guerilla marketing actions have the greatest impact on consumers.

OUTDOOR ADVERTISING TYPES OF DISPLAY

1. Billboards – this type of panels is the most used because it is very cheap. It consists of a light metal structure on which poliplan(weatherproof material) can be directly applied or zinc on which paper can be sticked. The most common size for billboards is 4x3m, 5x3m or 6x3m. This type of pannel is most common located outside the cities. If installed on blocks roof it is named roof-top.
2. Backlight(interior lighted panel) – it consists of a metal structure that has an inside illuminated box. The light comes from neon or LED(which consumes less electricity). For this kind of display it is used a specific print material

which gives maximum visibility. Those panels are the most common in inner cities and may have dimensions that range from 3x2m to 6x4m.

3. Trivision or Three Message Sign – is a panel that contains triangular prisms placed in a frame. As the name suggests, there are sides that can display advertisements. These displays also are generally used in cities.
4. Unipole – is the strongest billboard model. It is usually placed at city entrances, national roads and highway entrances or nodes. Displays are mounted generally at heights ranging from 10-12 meters for high visibility. These types of panel sizes start from 14x4m and can have various shapes and surfaces. One of the most benefits of this kind of display is that it has a relative low cost reported to the exposure level. To decorate this support, printed poliplan or paper glued on zinc is used. The installation requires professional climbers. A disadvantage of this kind of advertising medium is both construction and decorating cost. However, advertising agencies argue that visibility removes this inconvenience.
5. LED displays – is the most innovative advertising technique in the outdoor environment. This type of panel is used because it is bright and visible from greater distance even in the sun. It attracts more attention than a normal panel due to moving spots. It is interactive and professional because it combines sound and moving images. The creation process is done on the computer and gives unlimited creative potential. This type of panel size generally starts from 3x2m and can reach any surface. It consists of interconnected modules. Those modules use RGB technology: abbreviation from the color of leds(red, green and blue). These 3 kinds of leds are arranged side by side. The distance between them is called pitch. Normal outdoor pitch is 10 mm; as the pitch is smaller, the display clarity is higher.
6. Directional cassettes – are small panels(80x100cm) made of metal structure or aluminium profile incorporating polycarbonate on which sticker can be applied. Those can also be lit from within as backlits. Poliplan poles can also be used to guide consumers. Are generally located on poles and help drive traffic to a specific objective. It is preferred by large companies because the low production cost and the more coverage.
7. Citylight – are small inside illuminated boxes(1-2 sqm) made of acrylic on which paper of film can be applied. Are located exclusively in the city near

roads or transportation means stations. The advantage those displays have is the low price; both rent and construction price have a very low cost. Because aren`t very large can be easily overlooked by passers-by.

8. Prisms and cubes – preliminary used large metal structures. They can be fixed in the ground or placed on the ground with or without being anchored; counterweights can be used to avoid being knocked down by the wind. As a protective measure, the material used in their decoration(mesh or poliplan) can be drilled to confer a greater resistance to wind. This type of advertising is preferred by companies seeking increased mobility in their campaigns. Are generally located in cities` large spaces such as malls or supermarkets` parking places.
9. Public spaces – are used increasingly more for unconventional campaigns. Cinemas, airlines, waiting rooms, classrooms, sport arenas, elevators, office buildings are used. These areas host advertising posters placed on buses, taxis, subways, trams, trolleybuses or trains. A huge advantage for marketers is that they can segment their messages and can target their customers easier. This support allows several types of guerilla marketing. The use of space can be made in a nonconformist way, using strangest materials and methods to produce a greater impact. Experts say that this type of marketing is the most profitable: it has relatively low cost and high exposure. People who see this type of advertising, quickly share their experience with people who come in contact with or tend to transmit information through social networks.
10. Street furniture – is another way to use public space in order to attract consumers` attention with high inventiveness and novelty. Any material can be used in this case; the more unusual the material is, the more passsers-by are more interested.
11. Hot air balloons – are characterized by a high mobility and impact on pedestrians. The production cost is quite high but it can be made of any size or shape.
12. Banner and mesh – are the most used materials. Very low cost production and weatherproof cause them to be the most reliable materials used in outdoor industry. The difference between the two materials is given by the purpose in which they are used. The mesh is used for large areas where resistance structure or anchoring means are not very strong. It is generally used to

decorate blocks or fences. It is made from a lightweight material and several pieces(50-100 cm, depending on the printers` size) that are sticked later. The banner is more durable and it is used for smaller areas.

CONCLUSIONS

In terms of conclusion, I can say that companies love out of home advertising because its availability. Advertisements can be anywhere, within regulated by law. Even there are many billboards that can easily irritate consumers, they do not force you to look at them. In my opinion TV advertisements or internet pop-up banners are more aggressive than outdoor displays.

The most widely outdoor tool used remains the billboard(Bhargava & Donthu, 1999). In the table below, you can find advantages and disadvantages for this kind of media.

Table 1 **Characteristics of billboards versus other media**

Advantages	Disadvantages
1. placement closer to the poit of sale	1. the need to limit word number
2. high frequency exposure	2. short exposure to advertisements
3. high reach	3. low demographic selectivity
4. 24-hour presence	4. measurement problems
5. geographic flexibility	
6. economic efficiency(low CPT)	
7. visual impact(ad size and creativity)	
8. brand awarness	

Note Adapted from "Use and effectiveness of billboards", by C.T., G.F. and H.-K. B., 2006, *Journal of Advertising, Vol. 35,* pp. 22.

To be successful you don't need to own high-tech, although consumers prefer novelty. A great success is the QR-code technology. There are programs that generate such code that consumers scan with their smartphones and can see details about a particular product.

Although, in my opinion the technology level the outdoor display has doesn`t matter, it only has to be there for passerby to observe it.

In my opinion, the "irritation" problem can be solved by placing "lost ads". An advertisement placed somewhere consumer wouldn`t think of(on a mountain, on a not very busy road) should have a higher impact on him. Doing as mentioned above, the problem raised by Wilson and Till, 2011 who affirm that „Exposure to outdoor advertising is incidental and consumers don't generally give their attention to the medium." could be avoided.

For the effect of a campaign to be stronger, a good advertising mix should be found. All 7 mix items should be combined to offer best results. In order to differentiate, added value must be added. Internet advertising has become more widely used because of the long time individuals spend online. To avoid the risk of lower resources invested in outdoor, agencies should add value to all 7 factors of the marketing mix.

Those are some of the possibilities that marketers have for outdoor displays. This market is constantly expanding. For this reason, other outdoor advertising methods will definitely occur. It is important for businesses to keep up with this pace of growth and be more present in order to have a guaranteed place in the mind of consumers.

BIBLIOGRAPHY

[1] Kotler, P. & Keller, K.L. *Marketing management*. 5th ed. Bucharest:Teora. 2008, pp. 849-865.

[2] Applebaum, M. *Out-of-home Run*. Brandweek, 4/11/2011. Vol. 52, No. 14, pp. 1-7.

[3] Bhargava, M. & Donthu, N. *Sales Response to Outdoor Advertising*. Journal of Advertising Research, 1999, pp. 7.

[4] Moore, H., Jones-Webb, R., Toomey, T. & Lenk, K. *Alcohol advertising on billboards, transit shelters and bus benches in inner-city neighbourhoods*. Contemporary Drug Problems Journal, 2008. Vol. 35, No. 2/3, pp. 509-528.

[5] Taylor, C.R., Franke, G.R. & Bang, H.-K. *Use and effectivenes of billboards*. Journal of Advertising, Vol. 35, No. 4, pp. 21-34.

[6] Vergara, E. & Rodriguez, M. *El impacto social y cultural de la publicidad entre los jovenes chilenos*. Revista Cientifica de Educomunicacion, Comunicar no 35, Vol. XVIII, 2010, ISSN: 1134-3478:pp. 113-119.

[7] Wilson, R.T. & Till, B.D. *Effects of Outdoor Advertising: Does Location Matter?* Psychology & Marketing, Vol. 28, 2011, pp. 930.

[8] Ad-ology. *Out-of-home Ad Growth Continues.* Available at

http://www.marketingforecast.com/archives/20471/ [accessed on 16.10.2012]

CONTACT TO THE AUTHOR

Andrei, Lăncrănjan, PhD Student

andrei.lancranjan@yahoo.com

Supervisor: Prof. Gheorghe Alexandru Catană, PhD.

INTERACTIONS BETWEEN JOB SATISFACTION AND EMPLOYMENT SECTOR IN RUSSIA

Liudmila Leonova
National Research University Higher School of Economics

ABSTRACT

Relation between the informal employment and job satisfaction is investigated in the paper. Informal employment takes rather big place in the Russian economy, which makes research of the mechanism of the informal sector of the labor market operation very relevant. Ordered choice models with sample selection correction were estimated on the Russia Longitudinal Monitoring Survey of HSE (RLMS-HSE) data. The key result of the paper is that subjective well-being is not determined by employment status itself, it is conditions of choice that are crucial. Individuals who came to the informal sector because of their own choice, treat their job as well as workers' with the registered employment. So, they have no incentives for seeking to formalize their status, which could mean further growth of the informal sector.

JEL: J28, J21

KEYWORDS: job satisfaction, informal employment, Russia, labour market

INTERACTIONS BETWEEN JOB SATISFACTION AND EMPLOYMENT SECTOR IN RUSSIA

INTRODUCTION

It is not surprising, that job satisfaction had one of the lowest places among other areas of life in developing countries, concerning the enormous changes in the labor market during the period of economic reform, the general instability, frequent wage arrears, and mismatch between the qualifications required by the employer and the skills of the worker (Selezneva, 2011, Clark and Maurel, 2001, Saris and Andreenkova, 2001, Cerami, 2010 for Russia).

Job satisfaction is not the amount of benefits one can afford due to his job, but the decision that person would make if he had the opportunity to choose his job again (Lévy-Garboua and Montmarquette, 2004). Job satisfaction, in turn, can be divided into several different kinds of satisfaction: salary, the opportunity to be promoted, and so on (Khight et al, 2009).The scale of the informal sector in Russia is from one-fifth to one-third of total employment (depends on assessment methodology). Interest in this problem is actual by the fact (noted in Gimpelson, Zudina, 2011), that in the years of economic growth (1999-2008), the Russian economy did not follow on the way of employment formalization.

The amount of the employed in the informal sector in this period grew. Economy created jobs in the informal sector. Not regulated by the official law economic relationships flourished, and signs of this prosperity can be noticed nowadays. Undoubtedly, the presence of employees in the informal sector can be explained by the economic benefits it brings (primarily for the employer).

At the same time, the principle of rationality of market relations is that any voluntary deal is beneficial for both the buyer and the seller. What are the benefits for informally employed workers, who lose all social protection? What do they get in return?

One of the options to assess the consequences of choosing informal employment is the analysis of subjective assessments of people's well being, such as life satisfaction and job satisfaction.

First, it must be decided what will be the subject of this study, i.e. what is meant by informal employment. The broadest concept of non-formal employment means unregistered legal activity and illegal activity such as drug dealing, prostitution, smuggling, etc. We only consider legal activity in our study, i.e. employment activities, permitted by the law, but with not aligned with the law formal employment relationship.

There are two main kinds of informal employment depending on reasons why the employees acquired that employment status: voluntary and involuntary informal employment. The first class consists of heterogeneous group of people who make their own decisions about their employment status at the expense of social guarantees. The motivation of the choice of informal employment in this case can be very different: informal employment may provide wider opportunities for self-realization in the case of artists, a more flexible work schedule (which is particularly important for employees with kids), but also possible the factor of profit. Since workers of the informal sector do not pay taxes on their wages, their real salary increases as a result of tax evasion, it can play a key role in their decisions of what type of job to choose. In the case of a forced decision on informal employment, it comes from the employer and the employee, without alternatives, or under other circumstances, cannot resist it. Often informal employment is the only alternative to unemployment due to such objective factors as lack of jobs, or subjective factors, such as low qualification of workers.

The question of interpretation of the results for voluntary and involuntary informal employment becomes relevant since mechanisms, that determine the behavior of people in this two groups are fundamentally different. This article presents an attempt to identify the differences and similarities of the perception of their job by people who belong to voluntary and involuntary employment.

1 DATA

Empirical estimates are based on the Russian Longitudinal Monitoring Survey of HSE (RLMS-HSE) data: a panel survey, representative for Russia. RLMS-HSE contains information about income, socio-demographic characteristics of households and individuals. Additionally, the data set provides information on the subjective assessments of well-being, such as job satisfaction and life. The time interval is restricted period of 2002 to 2009. Most

respondents were interviewed annually in October-November.The sample was restricted to respondents aged 15-72 years. The original sample for 2002 contains data for a little less than 12,000 individuals and 4,600 households. The bulk (about 5800) of the respondents remained in the sample until 2009, that allowing resort to the panel data analysis.

Responses to questions about the work were analyzed it order to identify the employment status. In case the respondent has job, response to the question about official registration at this job (employment record, labor agreement, and contract) was considered. For identification of the voluntary and involuntary employment, the answer to the question why the respondent has not official contract is used is it an initiative of the employee or the employer. All variables corresponding employment status concern only the main job of the individual.

The upward trend in informal employment, marked for the informal sector generally, can be noticed in the analysis of the respondents, who informally employed in their main job. The share of voluntarily informally employed individuals is consistently lower the proportion of those, who were enforced in informal employment. But the trends are similar for both groups of informal employment, which may indicate that during the analyzed period, these groups were sufficiently isolated from each other. This statement finds the confirmation when we refer to the matrix of transitions on the labor market. Most of the formally employed, 88%, remained in their employment status. Informal employment is not as stable, and most of the voluntary and involuntary informal employees tend to move into the formal sector.

Table 1: Transition probabilities across the labour forces states, 2002-2009

(Percentage of the population aged between 15 and 72, average of between adjacent periods)

Beginning of period	End of period				
	Voluntary informal employment	Involuntary informal employment	Registered employment	Unemployed	Inactive
Voluntary informal employment	14.75	8.81	41.33	5.89	29.08
Involuntary informal employment	4.95	26	36.52	7.77	24.74
Registered employment	0.57	0.98	88	2.96	7.47
Unemployed	1.09	2.7	22.35	30.79	43.07
Inactive	0.87	1.53	10.47	7.89	79.23

Source: RLMS-HSE 2002-2009.

Job satisfaction is the dependent variable in this study. It is an answer to the question of how the respondents are satisfied or not satisfied with the job as a whole. The answer has five grades: "Completely satisfied", "Mostly satisfied", "Yes and no", "Not very satisfied", "Not satisfied at all". These answers are presented as an ordered discrete scale of 1 to 5 for empirical analysis, the higher the value, the less the individual is satisfied with the job.

2 EMPIRICAL RESULTS

The purpose of this part is a detailed analysis of belonging to a voluntary or involuntary informal employment effect for job satisfaction. It can be assumed that workers who choose informal employment on their own, on average, are more satisfied with their jobs, compared with the involuntary informal, and even with formally employed workers, as assumed that their work is the result of conscious choice.

Econometric testing conducted in two phases. Firstly, ordered probit model with Heckman sampling error correction was estimated on pool data. Secondly, effects of involuntary informal employment for forecast value of job satisfaction were estimated per year to track the analyzed dependency evolution.

Set of explanatory variables includes the main socio-demographic characteristics (gender, age, age squared, marital status, level of education), which were extended with variables obtained from household analysis. Due to the fact that we are talking about work, a set of explanatory variables includes individual's job earning. Collateral income of the individual and the income of spouse were also included in set of explanatory variables. We can assume that the financial component of the work is significant in the formation of job satisfaction. An additional income can reduce the psychological burden, in contrast to the case when the job is the only source of livelihood. Working hours and size of the organization are taken as the job characteristics. The main focus of our attention is the variables that characterize the status on labor market: a voluntary informal employment, involuntary informal employment, wage-workers, employers, entrepreneurs and self-employed. Registered employees make up the bulk of employed in the labor market, the scale of self-employment and entrepreneurs is much lower. Herewith, the ratio of formal and informal employment for all employment status is similar, but the division within the informally

employed different. For employees forced informality prevail. However in case of entrepreneurs voluntarily informal employment dominate, which is caused by a greater degree of freedom.

Psychological studies confirm the impact of personal character traits on job satisfaction. Standard econometric techniques, designed to take this into account is fixed effects models on panel data. However, ordered probit model for panel data has no standard implementation, in addition, this model leads to inconsistent estimates. There are several ways to solve this problem. For example, the asymptotic estimates bias for pool-set is smaller than for fixed effects model (Greene, 2004). As job satisfaction is observable only for employed individuals, pooled ordered probit model with Heckman sample selection correction was chosen. Standard ordered probit model was estimated as robustness check.

Table 2: Determinants of job satisfaction, pool 2002-2009

Dependent variable: job satisfaction	Specification					
	Ordered probit with Heckman sample selection correction			Ordered probit		
Variables	I	II	III	IV	V	VI
Working hours	-0.000	-0.000	-0.000	-0.000	-0.000	-0.000
Main job wage (logarithm)	-0.300***	-0.302***	-0.301***	-0.306***	-0.307***	-0.307***
Income spouse (logarithm)	-0.000	0.000	0.000	-0.000	-0.000	-0.000
Income, other works (logarithm)	-0.014***	-0.013***	0.078**	-0.014***	-0.014***	-0.014***
Male	0.043**	0.038*	0.036*	0.030	0.028	0.026
Age	0.047***	0.046***	0.046***	0.048***	0.049***	0.048***
$Age^2/100$	-0.060***	-0.060***	-0.059***	-0.061***	-0.060***	-0.060***
City	0.073***	0.067***	0.069***	0.054***	0.049**	0.050**
Firm size (main job)	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Presence of an extra job	0.074**	0.075**	0.077**	0.077**	0.077**	0.080**
Tenure	0.000	0.000	-0.001	-0.001	-0.000	-0.001
$Tenure^2$	-0.005	-0.005	-0.002	-0.002	-0.004	-0.001
Involuntary informal employment	0.233***	0.240***	-	0.234***	0.242***	-
Voluntary informal employment	0.101	0.110	-	0.101	0.109	-
Officially registered employer	0.093	-	-	0.091	-	-

Officially registered entrepreneur	-0.310***	-	-	-0.309***	-	-
Registered self-employed	-0.125	-	-	-0.122	-	-
Transition from voluntary informal employment to involuntary informal	-	-	-0.049	-	-	-0.048
Transition from the voluntary informal employment to the registered employment	-	-	-0.066	-	-	-0.069
Transition from involuntary to voluntary informal employment	-	-	0.018	-	-	0.018
Transition from involuntary informal employment to the registered	-	-	-0.026	-	-	-0.026
Transition from the registered employment to the voluntary informal	-	-	0.225*	-	-	0.222*
Transition from the registered employment to the involuntary informal	-	-	0.123	-	-	0.122
Education dummy	5 categories					
Regional dummy	7 categories					
Occupation dummy	9 categories					
Log likelihood	-75 797.5	-75 813.7	-75 822.7	-22 423.6	-22 439.6	-22 448.7
Number of observations	94562	94562	94562	16304	16304	16304

Note: significance level* - $p<.1$, ** - $p<.05$, *** - $p<.01$

Source: RLMS-HSE 2002-2009.

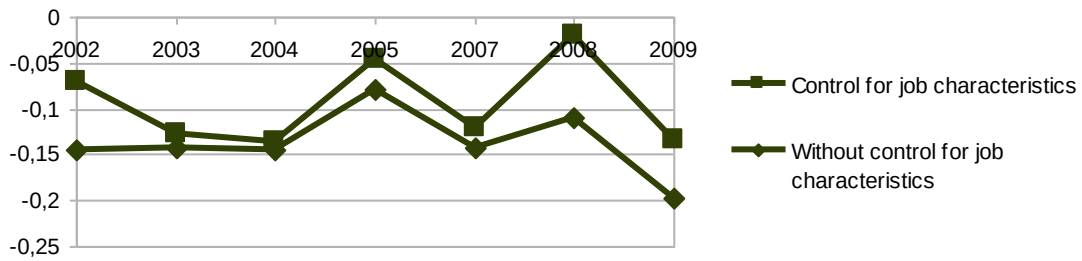
It was found that the individuals belonging to involuntary informal employment are less satisfied with their jobs compared to both the formal employment, and with the voluntary informal employment. This result confirms the fact that the individuals resort to this type of employment only in case of unemployment alternatives absence and their labor mobility is low. Voluntary informal employment does not show any difference in the job satisfaction compare to the formal one. Thus, we can conclude that the key to well-being self-esteem is not the employment status that is the conditions of person's choice. Individuals, who came to the informal sector of their choice, take their work as well as workers' with the registered

employment. So, they have no inducement for seeking to formalize the work, which could mean further growth of the informal sector.

In order to analyze the dynamics of the employment status and job satisfaction ratio, marginal effects of involuntary informal employment on the probability of being satisfied with their work (the probability that the variable of job satisfaction takes the value "completely satisfied" and "somewhat satisfied") are estimated over the years (with the exception of 2006, when the questionnaire has no question about job satisfaction).

Throughout the whole period, forced informal employment has strongly negative effect on the probability of being satisfied with work. Control for job performance, a comparison of individuals with fixed working conditions, reduces the overall negative impact of forced informal employment.

Fig. 1: Marginal effects dynamics of involuntary informal employment on the probability of being satisfied with their jobs.

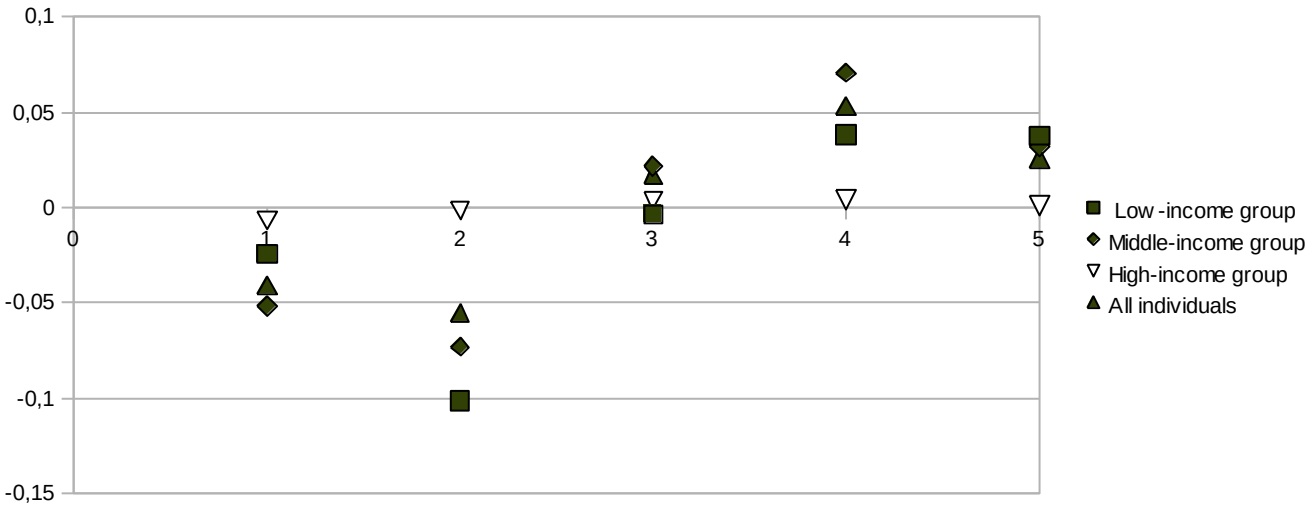


During the analysis of the subjective well-being it is almost impossible to avoid the problem of omitted variables, due to the versatility of the dependent variable. The emergence of omitted variables encountered a number of issues, the most acute of which is the possible endogeneity of income (it is logical to assume that happy people are more likely to get a better job, and, consequently, a higher level of income, which thus becomes endogenous). For example, good health helps people work better and have a higher income, similarly, family stability, good relationships with colleagues, etc., therefore, these factors are omitted variable in the absence of suitable questions in questionnaires used databases.

Decomposition of the sample subgroups by income was made in attempt to take into account the endogeneity of income in this article. After analyzing the histograms of the logarithm of the real wage on the main job, reduced to 2002, we formed three sub-samples, which can be conventionally defined as individuals with low, medium and high wages.

As a result, sub-samples of individuals in low-and middle-income groups confirmed the conclusion that involuntary informal employment is associated with a lower probability of being satisfied with job. For individuals with high income the influence of involuntary informal employment on job satisfaction was not statistically significant. In the case of split sample voluntary informal employment shows a significant difference from the officially employed workers. On a sample of individuals with an average level of wages voluntary informal employment is similar to forced one and both they correspond to a lower probability of job satisfaction. At the same time, samples of individuals with low wages voluntarily informally employed have significantly higher probability to be satisfied with the job compared to the officially employed persons. These results may indicate that for people with low wages (which at the same time can point at the corresponding low level of qualification) voluntary informal employment is a priority. This fact can have explanation that the informal sector provides a wide range of jobs and gives opportunity to choose for this group of people. In addition, it is possible that for this particular group of individuals tax evasion plays a stronger role than for other groups.

Fig. 2: Marginal effects of involuntary informal employment on the probability of being satisfied with their jobs.



In groups with high income, marginal effects of involuntary informal employment are not statistically significant. This is easily explained by the fact that for a given income group involuntary informal employment is not very typical (for pool-set for 2002 to 2009 only 260 individuals). For groups of middle-and low-income marginal effects are close and similar to total sample effects.

CONCLUSION

The paper is devoted to investigation of relationship between job satisfaction and informal employment in Russia. Special attention is paid to the nature of informal employment and reasons why individual choose this kind of employment. To take heterogeneity of informal sector into account, individuals were divided into two groups. The first one consists of people, who aim to be informal employee because of their own desires (more opportunity for self-fulfillment, flexible schedule, or tax evasion). The second group is individuals who treat informal employment as the only alternative to unemployment, and as a result employee has to agree if employer insists on unregistered contract. Empirical estimation based on RLMS-HSE data for the period from 2002 to 2009, that is representative data for Russia. Methodology includes using ordered probit model for pool data with Heckman sample selection, as asymptotic bias estimates for pool data is lower than in model with fixed effects. Marginal effects per year were estimated to analyze evolution of job satisfaction and employment status relationship. Robustness check was provided.

It was found that the individuals belonging to involuntary informal employment are less satisfied with their jobs compared to both the formal employment, and with the voluntary informal employment. This result confirms the fact that individuals resort to this type of employment only in case of absence of alternatives to unemployment and when their labor mobility is low. Voluntary informal employment does not show any difference in the job satisfaction compared to the formal one. Thus, we can conclude that the key to well-being self-esteem is not the employment status itself but the conditions of person's choice. Individuals, who came to the informal sector because of their own choice, treat their job as well as workers' with the registered employment. So, they have no incentives for seeking to formalize their status, which could mean further growth of the informal sector.

To cope with earnings endogeneity problem we make the division into sub-samples by income. Ordered probit models were estimated on three sub-samples for each year. In groups with high income, marginal effects of involuntary informal employment are not statistically significant. For groups of middle-and low-income marginal effects are close and similar to total sample effects.

REFERENCES

[1] Clark, A, Maurel, M. Well-being and Wage Arrears in Russian Panel Data. *HSE Economic Journal*. 2001. Vol. 5, pp. 179–194.

[2] Cerami, A. Happiness and Socio-economic Transformations in the Russian Federation. In: Greve, B. (Ed.), Social Policy and Happiness in Europe. Edward Elgar, Cheltenham. 2010.

[3] Gimpelson, V., Zudina, A.. Informal Workers in the Russian Economy: Who Are They and How Many? *Voprosy Economiki.* 2011. № 10, pp. 53–76.

[4] Greene, W. The Behavior of the Fixed Effects Estimator in Nonlinear Models. *The Econometrics Journal.* 2004. Vol. 7 (1), pp. 98–119.

[5] Knight, J., Song, L., Gunatilaka, R. Subjective Well-being and its Determinants in Rural China. *China Economic Review*. 2009. Vol. 20, pp. 635–649.

[6] Lévy-Garboua, L., Montmarquette, C. Reported Job Satisfaction: What does it Mean? *Journal of Socio-Economics.* 2004. Vol. 33, pp. 135–151.

[7] Selezneva, E. Surveying Transitional Experience and Subjective Well-being: Income, Work, Family. *Economic Systems.* 2011. Vol. 35(2), pp. 139-157.

CONTACT TO THE AUTHOR

Liudmila Leonova

lleonova@hse.ru

ZNALOSTNÝ MANAŽMENT V MODERNEJ ORGANIZÁCII

KNOWLEDGE MANAGEMENT IN MODERN ORGANIZATION

Ľubica Lešková
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Znalostný manažment je v súčasnosti veľmi populárny pojem. Týka sa všetkých oblastí podnikania a prináša pre organizáciu obrovské výhody. Práve prostredníctvom neho môže firma zvýšiť efektivitu výrobných procesov a vývoja nových výrobkov. Cieľom článku je zadefinovať základné pojmy súvisiace so znalostným manažmentom, poukázať na bariéry jeho zavedenia do modernej organizácie a vymedziť základný proces implementácie znalostného manažmentu.

JEL: D83, L86

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: znalostný manažment, bariéry, implementácia

ABSTRACT

Knowledge management is currently very popular concept. It relates to all areas of business and brings enormous benefits to the organization. Company can improve efficiency of production processes and new product development through it. In this paper we define the basic concepts of knowledge management, to mention the barriers of introduction in modern organization and define the basic process of the implementation of knowledge management.

KEYWORDS: knowledge management, barriers, implementation

ZNALOSTNÝ MANAŽMENT V MODERNEJ ORGANIZÁCII

ÚVOD

V súčasnej dynamickej dobe je znalostný manažment horúcou témou podnikateľského prostredia. Pojem manažment znalostí sa zdá byť jednoducho definovateľný, avšak existuje veľa názorov a definícií, čo presne manažment znalostí predstavuje a ako by ho mali organizácie využívať. Pri neustále sa zvyšujúcom tempe rozvoja podnikania je pre organizáciu dôležité správne využívanie znalostí, ktoré pre neho predstavujú konkurenčnú výhodu.

1. Vymedzenie znalostného manažmentu

Pojem „znalostný manažment“ má pôvod v anglickej terminológií. Pochádza zo slovného spojenia „knowledge management“. Nakoľko v odbornej verejnosti nie je prijatý presný preklad tohto pojmu, zvykne sa používať aj spojenie manažment znalostí.

Bureš (2007) vo svojej knihe však definuje rozdiely medzi týmito dvoma pojmami. Manažment znalostí môžeme vnímať ako manipuláciu s konkrétnymi objektmi, ktorými sú v tomto prípade znalosti, znalostný manažment reprezentuje skôr na znalostiach založené riadenie ľubovoľnej organizácie, resp. znalostne orientované riadenie organizácie. Je teda zrejmé, že „manažment znalostí“ sa nachádza na nižšej a detailnejšie úrovni, ktorá reprezentuje napríklad tvorbu a využitie konkrétnych programovacích jazykov na vytváranie znalostných systémov, stanovenie princípov architektúry a fungovania úložísk znalostí, skvalitňovanie sumarizátorov textu, využívanie rôznych nástrojov a techník pri vyhľadávaní obrázkov, prácu s XML dokumentmi alebo využitie rozhodovacích stromov pre distribúciu a vizualizáciu.

Skôr než uvedieme definície znalostného manažmentu je potrebné uviesť, čo je to znalosť a aký je rozdiel medzi znalosťou, vedomosťou, dátami a informáciami, nakoľko v bežnej praxi sú tieto slová zameniteľné. Dáta zahŕňajú fakty, postrehy alebo rôzne vnímania (ktoré môžu, ale nemusia byť správne). Dáta sami o sebe predstavujú surové čísla alebo tvrdenia, preto môžu byť vnímané bezvýznamovo alebo bez kontextu. Môžeme ich kvantitatívne ohodnotiť, napr. pomocou nákladov na ich obstaranie, prípadne podľa rýchlosti ich získania.

Informácie sú podmnožinou dát a zahŕňajú len tie dáta, ktoré majú význam a spĺňajú určitý účel. Ide teda o relevantné údaje, ktoré môžeme interpretovať, pričom používateľ musí pochopiť účel, na ktorý budú použité. Znalosť sa odvoláva na informácie a umožňuje akciu a rozhodnutia určitým smerom. Znalosť je tak vlastne informácia, ktorá je analyzovaná a je zrozumiteľná a použiteľná k riešeniu problémov alebo k rozhodovaniu. Poznatky a znalosti je to, čo je navyše, sú to naše skúsenosti, hodnoty a princípy.

Pojem znalosť možno v porovnaní s pojmom vedomosť definovať ako širší, nakoľko vedomosti sú výstupom procesu učenia sa, zatiaľ čo znalosti už obsahujú prvky skúseností. Podľa Lesákovej (2008, s. 7) znalostí vyjadrujú hodnotu získanú z vedomostí, schopností, skúseností a informácií.

V zahraničnej literatúre definuje Maier (2007, s.53) znalostný manažment ako hlavné organizačné funkcie, úlohy a procesy, ktoré sa členia do čiastkových funkcií, úloh a procesov. Cieľom znalostného manažmentu je tak zlepšenie týchto čiastkových aktivít, ktoré vedú k vytvoreniu, získavaniu, identifikácií, vyhodnocovaniu, prepojeniu, distribúcii, prenosu, prezentácii a aplikácii znalostí pomocou systematických zásahov, nástrojov a opatrení.

V Nemecku znalostný manažment zahŕňa všetky možné ľudské a technologické zásahy a opatrenia, ktoré sú vhodné pre optimalizáciu výroby, reprodukciu, využívanie a logistiku znalostí v organizácii (Schüppel 1996).

Znalostný manažment môže veľmi zefektívniť prácu s dokumentmi, a to najmä obsahovo, a uľahčí aj prácu s ľuďmi. Môžeme ho chápať ako systematický proces vyhľadávania, výberu, organizácie a koncentrácie poznatkov (znalostí) spôsobom, ktorý pomáha v organizáciách zvyšovať úroveň, na akej zamestnanci rozumejú konkrétnym oblastiam.

Stretávame sa tiež s definíciou, v ktorej znalostný manažment zahŕňa efektívne prepojenie tých, čo vedia s tými, čo vedieť potrebujú a premenu osobných znalostí na znalosti organizácie, ktorej autorom je J. Truneček (2001).

V organizácii môžu existovať dva typy znalostí:

- skryté poznatky,
- explicitné poznatky.

Skryté poznatky sa skrývajú v mysliach expertov danej organizácie a nikto iný okrem ich vlastníkov k ním nemá prístup. Sú to teda nezaznamenané, neprístupné znalosti. Aby sa znalosti dali v rámci organizácie použiť, musia byť najprv transformované zo skrytých na explicitné. Toto, samozrejme predpokladá, že ich vlastníci príslušné znalosti sformulujú, zapíšu či reprezentujú vo vhodnom tvare, a tým ich sprístupnia na účely zdieľania v rámci celej organizácie.

2. Procesy znalostného manažmentu

Aby sme mohli znalosti a poznatky efektívne aplikovať vo svojom rozhodovaní a zavádzaní inovácií, Kelemen (2004, s. 218) vymedzil štyri základné procesy znalostného manažmentu:

- sprostredkovanie (intermediácia),
- externalizácia,
- internalizácia,
- kognícia.

Intermediácia znamená prepojenie poznatkov s ľudskými používateľmi. Znamená to, že osoba, ktorá hľadá konkrétne poznatky by mala nájsť človeka, ktoré tieto poznatky vie poskytnúť. Často sa však stáva, že nevieme kto je poskytovateľom daných poznatkov, prípadne ho nevieme nájsť. Bežné sú dva typy sprostredkovania:

- asynchrónné sprostredkovanie – nastáva, ak sa externalizácia a internalizácia neobjavia súčasne. V tomto prípade môže existovať externé miesto na ukladanie znalostí, ktoré poskytujú informácie o vlastníkoch potrebných znalostí. Ak sa pri prehľadávaní bázy znalostí nájde potrebná znalosť, ktorá je v nej reprezentovaná, nastáva tzv. internacionalizácia, čiže osvojenie si tejto znalosti tým človekom, ktorý ju potrebuje a práve ju našiel. Ak je však namiesto nájdenia konkrétnej potrebnej znalostí iba identifikovaný jej vlastník, teda osoba, ktorá môže danú vlastnosť poskytnúť, nemôže bezprostredne nastať internalizácia tejto znalosti, pretože sa v danej chvíli vyskytuje iba vo forme skrytej (tacitnej) znalosti, teda znalosti, ktorá je ukrytá v mysli jej zákazníka,

- synchrónne sprostredkovanie – nastáva vtedy ak externalizácia a internalizácia nastáva súčasne. Záujemca o poznatky priamo komunikuje s vlastníkom poznatkov. Tento spôsob prenosu poznatkov je najúčinnejší.

Úlohou exernalizácie je poskytnúť zdieľanie a prepojiť znalostí dokopy. Poznatky sa zviditeľňujú a reprezentujú na nejakom určitom mieste. Vytvorí sa vhodná forma a štruktúra, ktorá umožní ich efektívne využívanie.

Proces internalizácie je zameraný na to, aby boli z množstva znalostí vybrané iba tie, ktoré sú potrebné k riešeniu problému a môžu pomôcť k jeho vyriešeniu.

Pri kognícii, ako poslednej fáze procesu manažmentu znalostí sa poznatky z tretieho kroku aplikujú do rozhodovacích procesov. Cieľom je vytvorenie nových poznatkov.

3. Bariéry využívania znalostného manažmentu

Pri zavádzaní znalostného manažmentu je dôležité odstrániť isté kultúrne bariéry a to najme zmenou firemnej kultúry organizácie. Podľa Bureša (2007) sa treba sústrediť najmä na individuálne kultúrne bariéry, ktoré majú ľudia v sebe a rovnako na sociálne kultúrne bariéry, ktoré majú medzi sebou a vo vzájomných vzťahoch.

Individuálnou bariérou je poskytnutie znalostí kolegovi čo znižuje exkluzivitu zamestnanca a jeho istotu pracovného miesta. Strach z toho, že znalosti nie sú na dostatočnej úrovni a nebudú dostatočne ohodnotené a zároveň, že výsledky doterajšej práce nepredstavujú dostatočnú hodnotnú znalosť pre ostatných. Zdieľať znalosti môže predstavovať pre zamestnanca ilúziu straty odmeny za vykonanú prácu, keďže svoje znalosti poskytol niekomu inému, ktorý na ich základe vykoná prácu, za ktorú dostane mzdu. Rovnako zdieľanie znalostí môže byť chápané ako neohodnotená práca navyše.

Sociálnou bariérou je napr. jazyk, ktorý ak sa používa v jednej časti organizácie nemusí byť zrozumiteľný aj pre ostatné časti. Dôležitá je preto jednotnosť používaného jazyka, alebo používanie vhodného opisu, analógie a metafor. Rovnako strach a vyhýbanie sa zmenám predstavuje hrozbu pre nové myšlienky a nápady. Dôležitá je aj štruktúra organizácie, ktorá ak je silne štruktúrovaná neumožňuje diagonálnu komunikáciu, kooperáciu, alebo právne zdieľanie znalostí. Nedostatok súvislostí medzi osobnými postojmi a predpokladmi organizácie spôsobuje zložitosť vo vyjadrovaní a ospravedlňovaní. Ak organizácia zastáva tzv. „tradičný manažment“, ktorý ukladá informácie z minulosti

s predpokladom, že potreba budúcich informácií bude rovnaká, tak znalostní pracovníci sú považovaní za pasívnych príjemcov informácií. Nevhodné emócie znižujú aj ochotu zamestnanca informácie zbierať.

Prekonanie týchto bariér by malo predstavovať jednu zo základných činnosti moderného manažéra, ktorý si uvedomuje dôležitosť znalostného manažmentu pri rozvoji organizácie.

4. Implementácia znalostného manažmentu

Zavedenie znalostného manažmentu neznamená iba jednoduché zakúpenie špeciálnych softvérových systémov a ich inštalácia. Pri zavádzaní je okrem toho potrebné zmeniť najmä vnímanie ľudí a zamestnancov, aby ich hodnoty a postoje boli v súlade cieľmi, ktoré chce podnik dosiahnuť.

Podľa T. Davenporta (1998) možno v procese aplikácie znalostného manažmentu zaznamenať tieto základné ciele:

- tvorba knižnice znalosti,
- jednoduchší prístup k znalostiam,
- vybudovanie prostredia znalosti,
- správa znalosti ako aktíva firmy.

Uvedený autor na základe prieskumu realizovaného vo viac ako 30 firmách, ktoré s úspechom zaviedli znalostný manažment, identifikoval aj základné faktory určujúce úspech daného projektu:

- prepojenie s ekonomickým výkonom alebo priemyselnou hodnotou,
- technická a organizačná štruktúra,
- flexibilná znalostná štruktúra,
- znalostne orientovaná organizačná kultúra,
- jasný účel,
- zmena v motivačných postupoch,
- viac kanálov na prenos znalosti,
- podpora vrcholového manažmentu.

Prvým krokom v procese zavedenia znalostí podľa Davenporta (1998) je zaviesť funkciu manažéra znalostí. Je vyžadujúce aby to bol človek, ktorý dokáže realizovať znalostné procesy a získavať informácie a poznatky pomocou svojej kreativity.

Podnik musí pre zavedenie znalostného manažmentu vytvoriť vhodné prostredie a firemnú kultúru. Firemná kultúra by mala byť založená na učení sa od ostatných, na vytváraní spoločných hodnôt a spoločnom zdieľaní informácií. Zamestnanci si musia uvedomiť, že keď niekto urobí chybu, tak všetci klesnú nadol, že všetko je týmová práca. Manažment podniku musí odstrániť technologické bariéry a nastaviť procesy v podniku tak, aby bolo možné zaznamenávať nové poznatky a znalosti.

Pri vytváraní vhodného prostredia je tak potrebné zapojiť všetkých pracovníkov. Už v začiatkoch je dobré dbať na skvelé výsledky, nakoľko to motivuje všetkých zúčastnených na riadení procesov.

Dôležitým predpokladom je, aby pracovníci nové vedomosti prijali, osvojili si ich a vedeli ich naďalej používať pri svojej práci a rozvíjať tak neustále podnik.

Manažéri by nemali zabudnúť ani na vytvorenie podnikových pravidiel, ktoré zabezpečenia vysokú kvalitu obsahu. Zavedenie informačných technológií urýchli vznik nových inovácií a rovnako je potrebné aj nastaviť kontrolný a hodnotiaci systém manažmentu znalostí.

ZÁVER

Pre udržanie konkurencieschopnosti každej organizácie sa využívanie znalostného manažmentu stáva nevyhnutnosťou. Pre jeho správne zavedenie je potrebné poznať kultúrne bariéry, ktoré môžu značne ovplyvniť proces implementácie. Na ich odstránenie by mal podnik vynaložiť značné úsilie, pretože znalostný manažment mu prinesie výhody v každej oblasti podnikania.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] BECERRA-FERNANDEZ, I.: *Knowledge management, Systems and Processes*, M.E. Sharpe: New York 2010. ISBN 978-0-7656-2351-5

[2] BUREŠ, V.: *Kulturní bariéry sdílení znalostí*, In: Ekonomie a management, č. 4, 2002. s. 50-55.

[3] BUREŠ, V.: *Znalostný manažment a proces jeho zavádzania*, Grada Publishing a. s., 2007. ISBN 978-80-247-1978-8

[4] DAVENPORT, T. H., PRUSAK, L.: *Working Knowledge – How Organizations Manage What They Know*. Boston : Harward Business School Press, 1998. ISBN 0-87584-655-6.

[4] DAVENPORT, T.: *Sucessful Knowledge Management Projects*, Sloan Management Review, Winter, 1998. Dostupné na: http://www.imamu.edu.sa/Data/abstract/management/Successful%20Knowledge%20Management%20Projects.pdf [citované 20.10.2012]

[5] KELEMEN, J.: *Pozvanie do znalostnej spoločnosti*, IURA EDITION, 2007. ISBN 978-80-8078-149-1

[6] LESÁKOVÁ, Ľ. – SEKOVÁ, M. – THEODOULIDES, L. – VETRÁKOVÁ, M. – KOKAUCOVÁ, D.: *Inovatívny manažment vo vedomostnej ekonomike*, Odborná monografia, Banská Bystrica: EF UMB, 2008. ISBN 978-80-8083-656-6

[7] MAIER, R.: *Knowledge Management Systems*, Springer, 2007. ISBN 978-3-540-20547-0

[8] SCHÜPPEL*, J.: Wissensmanagement: organisatorisches Lernen im Spannungsfeld von Wissens- und Lernbarrieren*, Wiesbaden, 1996. 371 s., ISBN 3824463040

[9] TRUNEČEK, J.: *Znalosti v roce 2001*. Moderní rízení, č. 11/2001, s. 39 - 43

[10] TRUNEČEK, J.: *Znalostní podnik ve znalostní společnosti*, 2004, Professional Publishing, 2004, 312 s., ISBN 8086419673

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Ľubica Lešková, Ing.

lubka.leskova@gmail.com

Školiteľ: doc. Ing. Peter Mesároš, PhD.

ROZVOJOVÁ POMOC EÚ NA PRAHU SPLNENIA MILÉNIOVÝCH ROZVOJOVÝCH CIEĽOV

OFFICIAL DEVELOPMENT ASSISTANCE AND THE ACHIEVEMENT OF THE MILLENIUM DEVELOPMENT GOALS

Klaudia Lindtnerová
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Deadline na splnenie záväzkov rozvojovej pomoci a záväzkov znižovania chudoby v rámci dosiahnutia Miléniových rozvojových cieľov sa blíži. Krajiny EÚ-27 sa zaviazali spoločne poskytnúť na rozvojovú pomoc 0,7% hrubého národného dôchodku do roku 2015 a krajiny EÚ-12 prijali záväzok poskytnúť na rozvojovú pomoc 0,33 % HND do konca roku 2015 s cieľom podporiť dosiahnutie Miléniových rozvojových cieľov. V roku 2011 dosiahla rozvojová pomoc EÚ-27 0,42% HND. Predikcie do roku 2015 predpokladajú, že oficiálna rozvojová pomoc Európskej únie dosiahne 0,44% HND a členské krajiny EÚ nesplnia stanovené záväzky týkajúce sa rozvojovej pomoci.

JEL: F35, F53

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: Oficiálna rozvojová pomoc, záväzky oficiálnej rozvojovej pomoci, Miléniové rozvojové ciele

ABSTRACT

The deadline to meet the Millennium Development Goals draws near and critical objectives of poverty reduction are still to be met. The EU-27 Member States committed to collectively provide 0,7% of their Gross National Income by 2015 and the EU-12 member states committed to collectively provide 0,33% by 2015 to support the achievements of Millennium Development Goals. In 2011, Official Development Assistance (ODA) of EU-27 was equivalent to 0,42% ODA/GNI. Projecting forward to 2015, the estimates suggest that the ODA of EU Member States will reach only 0,44% ODA/GNI in 2015 and the EU Member States will miss their ODA committments by an astonishing margin.

KEYWORDS: Official Development Assistance, ODA commitments, Millennium Development Goals

ROZVOJOVÁ POMOC EÚ NA PRAHU SPLNENIA MILÉNIOVÝCH ROZVOJOVÝCH CIEĽOV

ÚVOD

Deadline na splnenie záväzkov rozvojovej pomoci v rámci dosiahnutia Miléniových rozvojových cieľov do roku 2015 sa blíži a väčšina krajín EÚ vykazuje alarmujúce výsledky v oblasti poskytovania rozvojovej pomoci. Aj tie najpozitívnejšie analýzy a odhady budúceho vývoja nenaznačujú, že dôjde k naplneniu Miléniových rozvojových cieľov.

1 ROZVOJOVÁ POMOC KRAJÍN EÚ

2

V roku 2005 sa EÚ a jej členské štáty zaviazali spoločne poskytnúť na rozvojovú pomoc 0,7% hrubého národného dôchodku (HND) do roku 2015 (0,51% HND do konca roku 2010) s cieľom podporiť dosiahnutie Miléniových rozvojových cieľov. Nové členské štáty Európskej únie prijali záväzok zvýšiť rozvojovú pomoc na 0,33 % HND do konca roku 2015 (0,17 % HND do konca roku 2010). EÚ zostáva naďalej najväčším svetovým donorom, avšak v roku 2011 poskytli krajiny EÚ na pomoc rozvojovým krajinám menej ako to bolo v roku 2010 a zároveň sa znížil podiel pomoci, ktorý smeroval do rozvojových krajín a bol skutočne použitý na rozvojové aktivity. Táto situácia ohrozuje prvenstvo EÚ v poskytovaní rozvojovej pomoci.

Tabuľka 1: Záväzky rozvojovej pomoci EÚ

	Cieľ (% HND)	Deadline
Spoločný cieľ EÚ - 27	0,7 %	2015
EÚ - 15	0,51 %	2010
	0,70 %	2015
EÚ - 12	0,17 %	2010
	0,33 %	2015

Zdroj: Vlastné spracovanie autora

2.1 Štatistika rozvojovej pomoci krajín EÚ v roku 2011

V roku 2011 štáty EÚ poskytli 52,97 mld. EUR na rozvojovú pomoc. V porovnaní z 2010 to bolo o 490 mil. EUR menej (53,46 mld. EUR v roku 2010). Poskytnutá rozvojová pomoc za rok 2011 predstavovala kolektívne pre EÚ - 27 0,42 % HND, 0, 45 % pre EÚ - 15 a 0,1% pre EÚ – 12. Najväčšími donormi rozvojovej pomoci spomedzi krajín EÚ v absolútnom vyjadrení boli v roku 2011 Nemecko (10,5 mld. EUR), Veľká Británia (9,9 mld. EUR) a Francúzsko (9,3 mld. EUR).

Škrty v rozpočtoch na rozvojovú pomoc boli zaznamenané v 11 krajinách EÚ (v roku 2010 to bolo 9 krajín EÚ). Pokles rozvojovej pomoci v roku 2011 spôsobil, že celková pomoc poklesla takmer o 500 miliónov EUR z 53,5 mld. EUR v roku 2010 na 53 mld. EUR v roku 2011.

Z týchto 11 členských krajín EÚ, 7 členských štátov (Bulharsko, Grécko, Lotyšsko, Rakúsko, Rumunsko, Slovenská republika, Taliansko) poskytlo menej ako 50% svojich medzinárodných záväzkov. Zároveň 9 štátov plánuje znížiť pomoc v roku 2012, najväčší pokles pravdepodobne zaznamená Španielsko (53%) a Taliansko (38%). Ak by došlo k naplneniu tejto skutočnosti, väčšina krajín EÚ by dokonca nenaplnila ani stanovené ciele z roku 2010. Napriek ekonomickej kríze 9 krajín EÚ splnilo svoje záväzky rozvojovej pomoci v roku 2011. Ide o Luxembursko, Švédsko, Dánsko, Holandsko, Veľkú Britániu, Belgicko, Fínsko, Írsko a Maltu (ako jediný z nových členských štátov). V súčasnosti dosahujú úroveň 0,7% HND 4 krajiny (Švédsko, Luxembursko, Dánsko a Holandsko). Švédsko dokonca prekročilo svoj záväzok 1% o 0,02% a v roku 2011 poskytlo na účely rozvojovej pomoci 1,02% HND. Aj napriek miernemu poklesu sa Luxembursko (0,99% HND) a Dánsko (0,86% HND) zaviazalo poskytúť 1% HND do roku 2015. Najväčšími donormi v absolútnom vyjadrení sú naďalej Nemecko (10,5 mld. EUR), Veľká Británia (9,9 mld. EUR) a Francúzsko (9,3 mld. EUR). Pozitívom je aj to, že tri zo starých členských štátov a 11 nových členských štátov (okrem Cypru) zvýšili pomoc v roku 2011. Výrazne zvýšili rozvojovú pomoc Malta (nárast o 44%), Lotyšsko (nárast o 37%), Rumunsko (nárast o 37%) a Estónsko, avšak ani tento nárast neprispel k splneniu ich stanovených cieľov.

2.2 Čistá a nafúknutá (fantómová) pomoc

Štrnásť percent európskej pomoci, čo predstavuje v reálnom vyjadrení 7,35 mld. EUR, sa v roku 2011 nedostalo do rozvojových krajín. Čistá pomoc, ktorá predstavuje reálny transfer prostriedkov do rozvojových krajín je najvyššia v Luxembursku, Švédsku, Dánsku, Holandsku, Veľkej Británii a Írsku. V roku 2011 krajiny EÚ započítali za rozvojovú pomoc 5,86 mld. EUR (11,1% prostriedkov rozvojovej pomoci) vo forme nákladov na utečencov, štipendiá študentov z rozvojových krajín, ako aj odpustenie dlhov, čo nepredstavuje reálny transfer do rozvojových krajín. V roku 2010 to predstavovalo 5,2 mld. EUR (9,7% prostriedkov rozvojovej pomoci). Najväčšia zmena oproti roku 2010 je vo zvýšení nákladov na utečencov o 720 mil. EUR.

Tabuľka 2: Porovnanie čistej a nafúknutej (fantómovej) rozvojovej pomoci v roku 2011 (v stálych cenách, v mil. EUR)

Krajina	Čistá pomoc % HND	Celková pomoc %HND	Celková pomoc 2011	Nafúknutá pomoc % z celkovej pomoci	Čistá pomoc 2011
Luxembursko	0.99	0.99	297.31	0.08	301.00
Švédsko	0.89	1.02	4032.01	12.03	3148.00
Dánsko	0.80	0.86	2143.6	7.88	2081.00
Holandsko	0.66	0.75	4548.33	12.61	4179.00
Veľká Británia	0.55	0.56	9881.1	1.64	10224.00
Írsko	0.52	0.52	650.16	0.02	676.00
Fínsko	0.5	0.52	1013.34	4.71	969.00
Belgicko	0.47	0.53	2013.65	11.87	1755.00
Nemecko	0.34	0.40	10453.39	14.67	8760.00
Francúzsko	0.33	0.46	9345.21	27.30	7915.00

Španielsko	0.25	0.29	3066.79	6.82	4171.00
Portugalsko	0.26	0.29	481.02	9.66	462.00
Rakúsko	0.21	0.27	796.08	22.20	696.00
Malta	0.19	0.26	15.00	27.73	n/a
Taliansko	0.13	0.19	3050.05	30.80	2176.00
Slovinsko	0.12	0.13	45.31	10.35	44.00
Lotyšsko	0.12	0.13	38.00	2.11	28.00
Estónsko	0.11	0.12	17.81	5.05	14.00
Česká republika	0.11	0.13	184.12	14.33	150.00
Cyprus	0.1	0.16	28.00	35.71	20.00
Maďarsko	0.09	0.11	100.69	18.27	85.00
Bulharsko	0.08	0.09	35.00	10.29	n/a
Slovenská republika	0.08	0.09	62.57	9.96	52.00
Rumunsko	0.08	0.09	118.00	15.10	75.00
Poľsko	0.07	0.08	299.91	11.16	n/a
Litva	0.07	0.07	14.00	2.14	11.00
Grécko	0.07	0.11	237.87	36.25	320.00

Zdroj: Spracované podľa CONCORDEUROPE.2012.*AidWatch2012.Aid we can – Invest more in global development.* [online]. 2012 [cit. 2012-09-26]. Dostupné na internete: <http://aidwatch.concordeurope.org/static/files/assets/3f200cc4/report.pdf>

2 OFICIÁLNA ROZVOJOVÁ POMOC SLOVENSKEJ REPUBLIKY V ROKU 2011

SR poskytla v roku 2011 na ODA celkovo sumu 61 915 274,60 EUR s podielom ODA na hrubom národnom dôchodku (HND) na úrovni 0,091 % (tabuľka č.3).

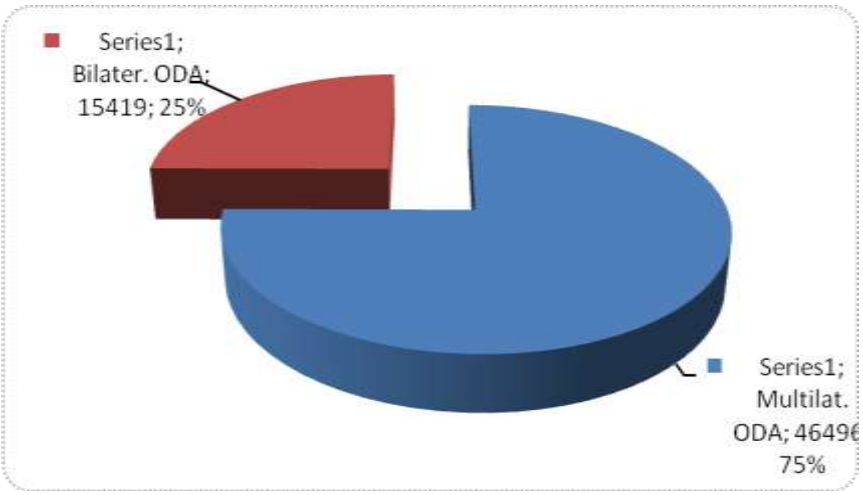
Tabuľka 3 :Výdavky na ODA SR v roku 2011

Bilaterálna rozvojová pomoc spolu	15 419 476,60
Multilaterálna rozvojová pomoc spolu	46 495 798,00
ODA SR spolu	**61 915 274,60**
HND SR (Štatistický úrad SR, 04. 04. 2012)	67 752 830 000,00
% ODA na HND	**0,091 %**

Zdroj: SlovakAid.2011. *Národný program oficiálnej rozvojovej pomoci Slovenskej republiky na rok 2012.* Bratislava: Ministerstvo zahraničných vecí Slovenskej republiky,2011.19s.

SR poskytla 15 419 476,60 EUR SR na bilaterálnu rozvojovú pomoc, čo predstavovalo 25 % podiel na ODA SR a 46 495 798,00 EUR na multilaterálnu rozvojovú pomoc prostredníctvom príspevkov do medzinárodných organizácií a finančných inštitúcií, čo predstavovalo 75 % podiel na celkovej ODA SR. Štruktúra ODA SR za rok 2011 je znázornená na grafe č. 1.

Graf 1: Štruktúra ODA SR roku 2011 v tis. EUR



Zdroj: SlovakAid.2011. *Národný program oficiálnej rozvojovej pomoci Slovenskej republiky na rok 2012.* Bratislava: Ministerstvo zahraničných vecí Slovenskej republiky,2011.19s.

Vzhľadom na skutočnosť, že sa multilaterálna pomoc odvíjala, vo veľkej miere, od povinných príspevkov SR do medzinárodných organizácií, nedosiahol sa priaznivejší pomer v prospech bilaterálnej rozvojovej pomoci.

Vývoj poskytovania ODA SR od roku 2007 do roku 2011, ako aj výhľad na rok 2012, je uvedený v tabuľke č. 4 a v grafe č. 2.

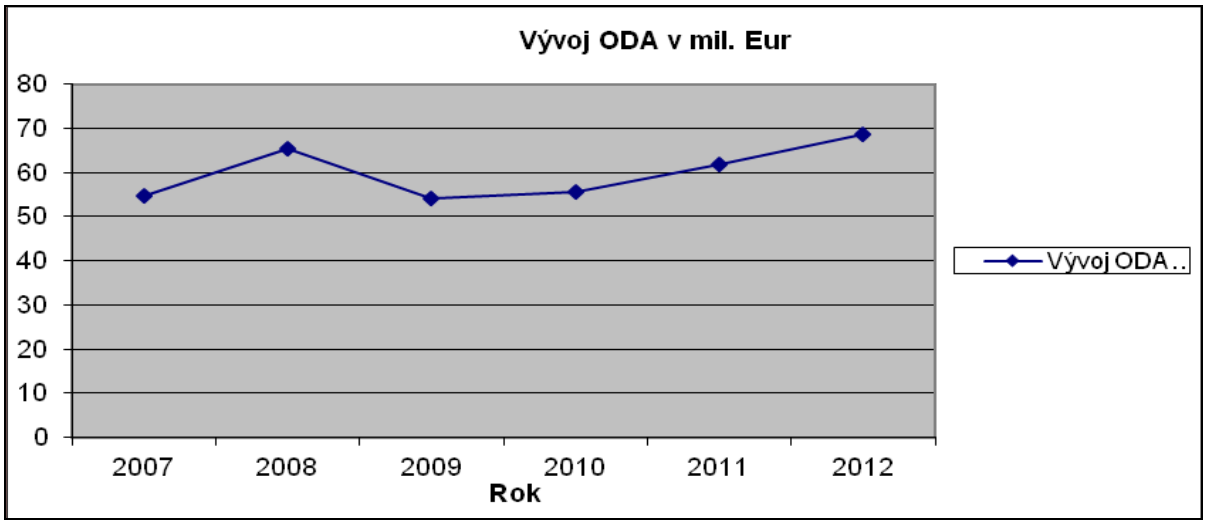
Tabuľka č. 4 – Vývoj ODA SR v rokoch 2007 – 2011 a výhľad na rok 2012

Vývoj ODA SR od roku 2007 s ukazovateľom ODA/HND			
Rok	**V absolútnych číslach**		**% ODA/HND**
	V tis. Sk	V mil. EUR	
2007	1 652 386	54,8	0,093
2008	1 970 000	65,4	0,102
2009		54,0	0,086
2010		55,6	0,085
2011		**61,9**	**0,091**
2012*		68,8	

*Výhľad

Zdroj: SlovakAid.2011. *Národný program oficiálnej rozvojovej pomoci Slovenskej republiky na rok 2012.* Bratislava: Ministerstvo zahraničných vecí Slovenskej republiky,2011.19s.

Graf 2: Vývoj ODA SR v rokoch 2007 – 2011 a výhľad do roku 2012



Zdroj: SlovakAid.2011. *Národný program oficiálnej rozvojovej pomoci Slovenskej republiky na rok 2012.* Bratislava: Ministerstvo zahraničných vecí Slovenskej republiky,2011.19s.

V roku 2011 sa realizovali zásadné koncepčné zmeny v oblasti poskytovania bilaterálnej ODA SR. Zmeny sa týkali zúženia geografického a sektorového zamerania ODA, ako aj rozdelenia bilaterálnej ODA na dva základné komponenty:

- *Štandardná bilaterálna rozvojová spolupráca* - realizovaná v prioritných krajinách (Afganistan, Keňa, Južný Sudán, Bosna a Hercegovina, Čierna Hora a Moldavsko).

- *Technická pomoc* – poskytovaná pre krajiny západného Balkánu a Východného partnerstva (Bielorusko, Moldavsko, Ukrajina a Gruzínsko). V rámci podpory technickej pomoci sa na MZV SR vytvorilo Centrum na odovzdávanie transformačných skúseností SR z integrácie (CETIR).

Hlavné sektorové zameranie bilaterálnej ODA vychádzalo zo Strednodobej stratégie ODA SR na roky 2009 – 2013 a sústredilo sa na podporu demokracie, rozvoj infraštruktúry (sociálnej, zdravotnej a vzdelávacej), ochranu životného prostredia, rozvoj pôdohospodárstva, potravinovú pomoc a krajinotvorbu.

ZÁVER

Existuje predpoklad, že iba malá časť spomedzi 27 krajín Európskej únie bude schopná naplniť stanovené ciele rozvojovej pomoci do roku 2015. Medzi tieto krajiny patria Švédsko, Luxembursko, Dánsko, Holandsko a Veľká Británia. Ostatné krajine síce proklamujú splnenie záväzkov rozvojovej pomoci do roku 2015, avšak neexistujú žiadne opatrenia a kroky , ktoré by viedli k naplneniu týchto záväzkov. Nemecko a Francúzsko sa zaviazali splniť cieľ 0,7 % ODA/HND do roku 2015, avšak smerovanie ich ODA tomu nenaznačuje. Španielsko v poslednom období urobilo škrty v rozpočte prostriedkov na rozvojovú pomoc. Írsko, Fínsko a Belgicko sa snažia o splnenie svojho záväzku, avšak štatistické odhady sú skeptické. Rakúsko, Grécko, Česká republika a Taliansko sa verejne vzdali svojich záväzkov a tento krok zdôvodnili dopadom finančnej krízy na ich krajinu. Krajiny EÚ-12 sa síce zaviazali navýšiť ich rozpočty na rozvojovú pomoc, ale aj napriek tomu splnenie stanoveného cieľa je nereálne. Do splnenia Miléniových rozvojových cieľov zostávajú už iba 2 roky a je dôležité, aby bola zmobilizovaná politická vôľa a došlo k navýšeniu prostriedkov rozvojovej pomoci. Ako vzor by mohli poslúžiť krajiny, ktoré dokázali aj napriek celosvetovej finančnej kríze splniť stanovené ciele a demonštrovať, že ekonomické a politické okolnosti nie sú prekážky na splnenie záväzkov voči najchudobnejším. Deadline taktiež otvára otázku ďalšieho smerovania rozvojovej pomoci, smerovania EÚ voči záväzkom vyplývajúcich z Lisabonskej zmluvy. Je dôležité, aby EÚ podnikla kroky smerujúce ku koherencii politík týkajúcich sa rozvojovej agendy, a to najmä v oblasti obchodu, poľnohospodárstva, rybolovu, lesníctva a energetiky.

ZOZNAM BIBLIOGRAFICKÝCH ODKAZOV

[1] ARYEETEY, E. a kol. 2012. *Getting to Zero: Finishing the Job the MDGs started*, Geneva: World Policy Institute, 2012. [online]. 2012 [cit. 2012-09-26]. Dostupné na internete: http://reports.weforum.org/global-agenda-council-2012/councils/benchmarking-progress/

[2] BALÁŽ, P. a kol. 2010. *Medzinárodné podnikanie*. 5. vyd. Bratislava: Sprint dva, 2010. 546 s. ISBN 978-80-89393-18-3.

[3] BLACK, A. 2009. *Aidwatch Update: EU Aid in Jeopardy?* Brusel: Concord, 2009. 8s. [online]. 2012 [cit. 2012-09-26]. Dostupné na internete: http://www.concordeurope.org/Files/media/1_extranetdocumentsENG/NavigationPrincipale/06.Publications/06_3_PositionsandStudies/CONCORD-EU-aid-briefing-dec09-PDF.pdf

[4] CLEMENS, M., KENNY,C., MOSS, T. 2007. *The Trouble with the MDGs: Confronting Expectations of Aid and Development Success.* In World Development, 35(5), ISSN 735-751.

[5] CONCORDEUROPE.2011. *Spotlight on EU Policy Coherence for Development*. [online]. 2012 [cit. 2012-09-26]. Dostupné na internete: <http://coherence.concordeu rope. org/pdf/Concord_Report_15_AW_LORES.pdf>

[6] CONCORDEUROPE.2012. *AidWatch2012.Aid we can – Invest more in global development.* [online]. 2012 [cit. 2012-09-26]. Dostupné na internete: <http://aidwatch.concordeurope.org/static/files/assets/3f200cc4/report.pdf>

[7] EC.2011. *European Union fast start funding for developing countries.* [online]. 2012 [cit. 2012-09-26]. Dostupné na internete: <http:// ec.europa.eu/clima/policies/finance/international/faststart/docs/fast_start_2011_en.pdf>

[8] EC.2012. *Publication of preliminary data on Official Development Assistance.* Press release of 4 April 2012. [online]. 2012 [cit. 2012-09-26]. Dostupné na internete: <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=MEMO/12/243>

[9] EURODAD.2011. *How to spend it: smart procurement for more effective aid.* [online].2012[cit.2012-09-26]. Dostupné na internete: <http://eurodad.org/uploadedfiles/whats_new/reports/eurodad%20%20how%20to%20spend%20it.pdf>

[10] CHEN, S., RAVALLION,M. 2010. *The Developing World is Poorer Than We Thought, But No Less Successful in the Fight Against Poverty*. In Quarterly Journal of Economics, 125(4), ISSN 1577-1625.

[11] KARVER, J. a kol. 2012. *MDGs 2.0: What Goals, Targets and Timeframe?* Working Paper 297, Washington: Center for Global Development.2012. 60s. [online]. 2012 [cit. 2012-09-26]. Dostupné na internete: http://www.cgdev.org/files/1426271_file_Kenny_Karver_MDGs_FINAL.pdf

[12] OECD.2012. *Development: Aid to developing countries falls because of global recession.* [online]. 2012 [cit. 2012-09-26]. Dostupné na internete: <http://www.oecd.org/newsroom/developmentaidtodevelopingcountriesfallsbecauseofglobalrecession.htm>

[13] OECD.2012. *Preliminary data – Official Developemnt Assistance (ODA) data for 2011.* [online]. 2012 [cit. 2012-09-26]. Dostupné na internete: <http://

www.oecd.org/document/11/0,3746,en_2649_34447_1894347_1_1_1_1,00.html>

[14] OECD.2012. *OECD StatExtracts*. [online]. 2012 [cit. 2012-09-26]. Dostupné na internete: <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=ODA_DONOR>

[15] SlovakAid.2011. *Národný program oficiálnej rozvojovej pomoci Slovenskej republiky na rok 2012.* Bratislava: Ministerstvo zahraničných vecí Slovenskej republiky,2011.19s.

[16] SlovakAid.2009. *Strednodobá stratégia oficiálnej rozvojovej pomoci Slovenskej republiky na roky 2009 – 2013.* [online]. 2012 [cit. 2012-09-26]. Dostupné na internete: <http://europeandcis.undp.org/uploads/public1/files/Strednodoba%20strategia%202009-2013.pdf>

[17] WORKIE, T. M. a kol. 2009. *Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky. Globálna finančná a hospodárska kríza. Príčiny-náklady-východiská.* Bratislava: Ekonomický ústav Slovenskej akadémie vied, 2009. 280 s. ISBN 978-80-7144-175-5.

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Klaudia, Lindtnerová, Ing.
Dolnozemská cesta 1, 852 35 Bratislava
Email: klaudia.lindtnerova@gmail.com
Meno školiteľa: Doc. Dr. Ing. Menbere Workie Tiruneh, PhD

SPOLOČNÁ FIŠKÁLNA POLITIKA AKO PREDPOKLAD ĎALŠIEHO FUNGOVANIA HOSPODÁRSKEJ A MENOVEJ ÚNIE[1]

COMMON FISCAL POLICY AS PREREQUISITE FOR THE FURTHER FUNCTIONING OF ECONOMIC AND MONETARY UNION

Barbara Líšková
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Súčasná situácia je výsledkom problému, ktorý pramení v súkromných stratách a fiškálnej uvoľnenosti, ktorej nedisciplinovanosť môže spôsobiť vážne sociálne napätie ako aj ohrozenie celej menovej únie. Myšlienka harmonizácie fiškálnych politík a vytvorenie bankovej únie by mohla byť riešením dlhovej, menovej, bankovej a systémovej krízy Hospodárskej a menovej únie, ale aj celej Európskej únie.

JEL: F – International economics, E – Macroeconomics and monetary economics

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: dlhová kríza, Pakt euro plus, Nová reforma Paktu stability a rastu, six pack, fondy finančnej pomoci, fiškálna dohoda a dlhová brzda, fiškálna a banková únia

ABSTRACT

The current situation is the result of a problem that arises in private losses and fiscal ease, whose recklessness may cause serious social tensions and the threat to the entire monetary union. The idea of harmonization of fiscal policies and the creation of Union Bank could be a solution to the debt, monetary, banking and systemic crisis of EMU, but also the whole European Union.

KEYWORDS: debt crisis, The Euro Plus Pact, The reform of the Stability and Growth Pact, six pack, financial aid funds, fiscal deal and debt brake arrangement, fiscal and banking union

[1] Tento príspevok bol vypracovaný v rámci projektu VEGA č. 1/0174/11 (298) s názvom *Determinanty formovania novej znalostnej ekonomiky v kontexte novej hospodárskej stratégie „Európa 2020“*. Vedúci projektu prof. Vladimír Gonda.

SPOLOČNÁ FIŠKÁLNA POLITIKA AKO PREDPOKLAD ĎALŠIEHO FUNGOVANIA HOSPODÁRSKEJ A MENOVEJ ÚNIE

ÚVOD

Globálne problémy, zlyhania a mnohé výzvy si vyžadujú aj globálne reakcie. Vstupom do Ekonomickej a menovej únie sa krajiny vzdávajú dôležitého nástroja pre dosiahnutie makroekonomickej stabilizácie - menová politika. Heterogénnosť systému je hlavnou príčinou vzniku asymetrických šokov, ako aj problémov a nákladov v menovej únii. V súčasnosti existuje trend harmonizácie fiškálnych politík v zmysle sprísnenia pravidiel rozpočtovej zodpovednosti, konsolidácie verejných financií a plnení záväzkov vyplývajúcich z členstva v snahe zabrániť prehĺbeniu súčasnej dlhovej krízy. Príspevok je zameraný súčasný trend harmonizácie fiškálnych politík s cieľom sprísnenia rozpočtovej kontroly a posilnenia fiškálneho rámca.

1 DLHOVÁ KRÍZA A JEJ PREPOJENOSŤ S OSTATNÝMI TYPMI FINANČNÝCH KRÍZ

Prvé náznaky globálnej finančnej krízy sa začali objavovať v USA, kedy vznikol sen o vlastnom bývaní podporovaný nesprávnym a falošne ohodnocovaným poskytovaním úverov. Neustále zvyšovanie cien nehnuteľností, ktoré boli výsledkom dlhodobého záujmu o dopyt po úveroch vyvolal rast úrokovej miery natoľko, že dlžníci v USA sa stali nesolventnými a bublina na realitnom trhu koncom roka 2007 praskla. Začalo to krachom investičných bánk v USA Bear Stearns a Lehman Brothers. Lehman Brothers mala silnejší účinok. Vzhľadom k tomu, že finančné trhy sú vzájomne prepojené, participácia amerických bankových inštitúcií v Európe v roku 2008 spôsobila, že vypukla kríza aj u nás. Globálna finančná kríza sa v Európe začala prejavovať v štyroch typoch kríz, ktoré boli výsledkom nekoordinovaných rozhodnutí (heterogénnosť únie) v kombinácii s benevolentnou reguláciou. Autor Shaumbaugh opisuje tri typy kríz. Hovorí, že rast zadlženosti perifférnych krajín Grécka, Talianska a Portugalska viedol k transformácii súkromných dlhov na verejné. Jeho výsledkom bola prvá kríza nazývaná ako **dlhová kríza**. **Bankovú krízu** vyvolali európske finančné inštitúcie s podielmi finančných derivátov v USA, ktoré boli kryté toxickými aktívami. K problému prispela aj úverová expanzia v Španielsku a Írsku a podpora financovania verejných sektorov Grécka, Portugalska a ďalších problémových krajín.

Platobná neschopnosť krajín ohrozuje bankový systém a tým bankovú krízu ešte viac prehlbuje. Financovanie Grécka a Portugalska podporované rastom miezd a verejných výdavkov vyvolalo úsporné opatrenia v celej menovej únii, pokles ekonomickej výkonnosti, zníženie konkurencieschopnosti a vznik makroekonomickej nerovnováhy. Nakoľko v prípade spoločnej meny nie je možná devalvácia menového kurzu, vznikla aj **menová kríza**. V prípade deflácie (tzn. nízkemu ekonomickému rastu a klesajúcej cenovej hladine) situácia vyvoláva krach bánk (Shaumbaugh, 2012).

Autorky Kotlebová a Chovancová dopĺňajú tieto krízy o ďalší typ pod názvom **systémová kríza**, ktorej následky majú vážny vplyv na zlyhanie finančných trhov. Hoci menová kríza môže byť súčasťou systémovej krízy, nie je podmienkou, že sa musí prehĺbiť do systémovej krízy. Systémová kríza predstavuje najhorší druh krízy v dôsledku problémov na trhoch s aktívami. Tieto trhy sú vzájomne prepojené a neefektívnosť nástrojov regulácie a správnej kontroly v ktoromkoľvek segmente hospodárskej politiky sa prenáša do spomalenia tempa rastu ekonomiky, rastu nezamestnanosti, poklesu ekonomickej aktivity, rastu verejného dlhu a krízy celého systému (Kotlebová – Chovancová, 2010).

Autor de Grauwe si tiež kladie otázku v súvislosti so systémovou krízou, zlyhaním inštitúcií, predovšetkým ECB, ktorá sa viac zameriavala na inflačné cielenie, neupozorňovala a nesledovala pravdepodobnosť vzniku expanzie bankových úverov (podvodov raitingových agentúr, bankového dohľadu, zámerov komerčných bánk za účelom najvyšších ziskov a pod.), aby zabránila vzniku bublín. Rozmach bankového systému, deregulácia a vznik univerzálnych bánk spôsobili, že mnohé investície prenikli na také oblasti finančného trhu, kde vznikli problémy platobnej neschopnosti. Bankový dohľad je však jedinou funkciou, ktorý ostal v kompetencii národných bánk jednotlivých krajín (nie ECB), preto si autor De Grauwe kladie otázku: *„Nemožno to teda chápať ako zlyhanie celého eurosystému*?“ (De Grauwe, 2009). V súčasnosti je najväčší problém s dlhovou krízou, ktorá sa rieši harmonizáciou fiškálnych politík na nadnárodnej úrovni.

2 PAKT EURO PLUS

Pakt euro plus je závazný dokument, ktorý reaguje na súčasnú globálnu finančnú krízu so zameraním na posilnenie fiškálneho rámca a podporu konkurencieschopnosti. Bol prijatý v marci 2011 ako jeden so základných cieľov Stratégie Európa 2020 (03.03.2010). Hlavným cieľom Stratégie Európa 2020 je *„zabezpečiť inteligentný, udržateľný a inkluzívny rast do*

roku 2020" (Program Európa 2020, 20.02. 2012). Nadviazal na Pakt konkurencieschopnosti, ktorý bol prerokovaný len mesiac predtým (vo februári 2011), ale bol bol kritizovaný pre zásahy do suverenity krajín jednotlivých členov a to zavedením prísnych a nereálnych reformných požiadaviek. Medzi strategické ciele Paktu euro plus zaraďujeme (J. M. Barosso, 2011):

- *udržateľnosť verejných financií* - udržateľnosť dôchodkov, zdravotnú starostlivosť a sociálne výhody, zavádzanie fiškálnych pravidiel EÚ -dlhovú brzdu;
- *posilnenie konkurencieschopnosti* - zrušenie indexácie miezd[2] hodnotených podľa vnútroštátnych nákladov práce, zníženie nákladov na pracovníka, zavedenie kvantitatívnych opatrení mzdových nákladov, zlepšenie infraštruktúry a budovannie znalostnej ekonomiky;
- *zvýšenie zamestnanosti* - opatrenia pre odstránenie dlhodobej nezamestnanosti, predovšetkým u mladých ľudí, zavedenie opatrenia na zníženie dane z práce a zjednodušiť prístup k prispievaniu do druhého doplnkového dôchodkového piliera;
- *posilnenie finančnej stability* – zavedenie pravidiel pre meranie úrovne súkromného dlhu domácnosti voči bankám a nefinančným firmám, v prípade prekročenia miery udržateľnosti sa Európskou radou pre systémové riziká nahradia vnútroštátne pravidlá medzinárodnými;
- *koordinácia daňových politík* – snaha o harmonizáciu národných daňových systémov členských krajín (boj proti daňovým podvodom a daňovým úľavám) a vybudovať taký typ daňovej stratégie, ktorý zabráni ďalším problémom s fiškálnou udržateľnosťou a posilní konkurenčnú pozíciu. Rozhodovanie o priamych daniach naďalej ostáva v kompetencii jednotlivých krajín.

Každá krajina, ktorá pakt podpísala mala povinnosť tieto ciele dosiahnuť v priebehu 12 mesiacov. Záväzky s ním súvisiace sú premietnuté do národných stabilizačných programov a budú hodnotené každý rok (Barosso, 2011). Pakt podpísali nielen všetky krajiny menovej únie, ale aj Bulharsko, Rumunsko, Poľsko, Lotyšsko, Litva a Dánsko. Aby sme rozumeli, aký má Pakt euro plus účinok.

Pakt Euro plus sa stal významným krokom s cieľom obnovenia fiškálnej rovnováhy a nastoleniu vonkajšej konkurencieschopnosti. Problémové krajiny (Grécko, Írsko, Španielsko

[2] Indexácia miezd predstavuje rast miezd vo zvolenom pomere k rastu cien.

a Malta) prijali Pakt euro plus veľmi zodpovedne a patria medzi jej prvých reformátorov (Euro Plus Monitor, 2011).

3 SIXPACK A NOVÁ REFORMA PAKTU STABILITY A RASTU

Nová reforma Paktu stability rastu nadviazala na Pakt Stability a rastu (1999, ďalej už len PSR) a jeho nenaplnenú benevolentnú reformu z roku 2005 a vstúpila do platnosti 13.12.2011. Avšak nová reforma už obsahuje sprísnené a lepšie kontrolovateľné opatrenia pre jej členov. V prípade nedodžiavania fiškálnych pravidiel (nad úroveň 3 % deficit a 60 % vládny dlh v % HDP) sa spúšťa tzv. *„proces pri nadmernom deficite“*. Ak krajina presahuje úroveň kritéria vládneho dlhu, hoci referenčná hodnota deficitu je v poriadku, hodnota vládneho dlhu musí byť okamžite znížená. Sankcie pre krajiny budú zavedené skôr ako to bolo v pôvodnom PSR, kedy krajina nebude chcieť zaviesť potrebné opatrenia spolu s vyplácaním úrokov z vkladov vo výške 0,2 % z výšky HDP. Ak nezhody budú pokračovať aj naďalej hodnota vkladu bude premenená na pokuty. Ďalším opatrením je penalizácia, ktorá môže vzniknúť prehodnotením a hlasovaním v Európskej rade. Dva balíčky sa týkajú systému kontroly makroekonomickej nerovnováhy a v prípade odhalenia je potrebné zaviesť mechanizmy pre jej odstránenie. Iné opatrenia vznikajú aj harmonizáciou účtovných a štatistických postupov s normami EÚ.

Nová reforma prijala aj balíček šiestich legislatívnych opatrení nazývanými **sixpack** s cieľom sprísnenia makroekonomického dohľadu a zlepšenia rozpočtovej disciplíny. Tento súbor opatrení bol prerokovávaný v roku 2011 postupne medzi Radou EÚ a Európskym parlamentom. Sixpack EÚ zahŕňa súbor týchto šiestich legislatívnych predpisov a pokynov (http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=MEMO/11/898, 12.09.2011):

- v oblasti fiškálnej politiky

1. Nariadenie Európskeho parlamentu a Európskej rady, ktorým sa mení a dopĺňa nariadenie (ES) č. 1466/97 o posilnení rozpočtového dohľadu a koordinácie hospodárskych politík;

2. Nariadenie Rady, ktorým sa mení a dopĺňa nariadenie (ES) č. 1467/97 o urýchľovaní a objasňovaní vykonania postupu pri nadmernom deficite;

3. Nariadenie Európskeho parlamentu a Rady o účinné presadzovanie rozpočtového dohľadu v eurozóne;

4. Smernica Európskej rady týkajúca sa požiadaviek na fiškálnom rámci členských štátov;

- pri zistení makroekonomickej nerovnováhy

5. Nariadenie Európskeho parlamentu a Európskej rady o prevencii a náprave makroekonomických nerovnováh;

6. Nariadenie Európskeho parlamentu a Európskej rady o donucovacie prostriedky na nápravu nadmerných makroekonomickej nerovnováh v eurozóne.

23. novembra 2011 pribudli ďalšie tri návrhy opatrení týkajúcich sa harmonizácie rozpočtových plánov a sprísnenia dohľadu pre krajiny, ktoré nedodržiavajú výšku deficitu a ich záchrana by predstavovala riziko pre celú HMÚ (http://www.euractiv.de/finanzen-und-wachstum/artikel/six-pack-reform-des-stabilitatspakts-bestatigt-005460, 15.09.2012).

7. Návrh nariadenia o spoločných ustanoveniach pre sledovanie a vyhodnocovanie návrhov rozpočtových plánov a zabezpečenie odstránenia nadmerného deficitu členských štátov v eurozóne;

8. Návrh nariadenia o posilnení hospodárskeho a rozpočtového dohľadu členských štátov, ktoré spôsobujú vážne problémy s ohľadom na ich finančnú nestabilitu v eurozóne;

9. Zelená kniha o dlhopisoch pre nastolenie stability s popismi rôznych možností pre ich vydávanie a typy záruk.

4 FONDY FINANČNEJ POMOCI PRE RIEŠENIE SÚČASNEJ DLHOVEJ KRÍZY

Pre riešenie súčasnej dlhovej krízy vznikla záchrana vo forme mechanizmov na pomoc ohrozeným krajinám a to Európsky mechanizmus finančnej stability (European Financial Stabilisation Mechanism skr. EFSM) pre EÚ- 27 a Európsky nástroj finančnej stability (European Financial Stability Facility skr. EFSF) pre HMÚ – 17 pod neoficiálnym názvom dočasný záchranný euroval 1, ktorý slúži na prekonanie výnimočných problémov a nepredstavuje stálu úverovú facilitu. Ďalší fond pod názvom Európsky stabilizačný mechanizmus (European Stability Mechanism skr. ESM) je neoficiálne nazývaný ako trvalý euroval 2. V príspevku uvedieme len charakteristiku EFSF a ESM.

Európsky nástroj finančnej stability vznikol 9. mája 2010 podpisom všetkých doposiaľ 17 krajín eurozóny. EFSF je v Luxembursku registrovaná spoločnosť, ktorej vlastníkmi sú členské štáty eurozóny na čele s Klausom Reglingom (bývalým generálnym riaditeľom pre hospodárske a finančné záležitosti v EK). EFSF (za účasti MMF) vznikol ako pomoc požičiavať si peniaze na kapitálovom trhu a to formou odkúpenia dlhopisov členských štátov. Krajiny ručia do výšky už navýšenej sumy 779,783 miliárd EUR, namiesto plánovanej nepostačujúcej sume 440 miliárd EUR. Tieto prostriedky môžu čerpať krajiny eurozóny, ktoré sa ocitli v ťažkostiach (www.efsf.europa.eu, 13.09.2012).

Cieľom EFSF je:

- poskytnúť úvery krajinám vo finančných ťažkostiach;
- zasiahnuť na trhoch primárnych aj sekundárnych dlhopisov (zásahy na sekundárnom trhu budú iba na základe analýzy ECB, ktorá monitoruje existenciu výnimočných okolností na finančných trhoch a rizík pre finančnú stabilitu);
- vytvoriť zákon na základe preventívneho programu;
- finančná rekapitalizácia finančných inštitúcií prostredníctvom pôžičiek vlád;
- naplniť svoje poslanie, EFSF vydá dlhopisy alebo iné dlhové nástroje na kapitálových trhoch.

Jednotlivé členské štáty ešte môžu požiadať o pôžičku predložením žiadosti do obdobia jeho ukončenia (13. 06. 2013), pretože možnosť splatenia úverov je predĺžená aj po uvedenom dátume. EFSF bol pridelený najlepší možný rating od Moody a Fitch Ratings (AAA). Rating Standard & Poors bol a + AA. Z EFSF čerpalo predovšetkým Grécko, ktoré

dostalo finančnú pomoc vo výške 52,9 biliónov EUR (plus pôžička z EK 20,1 biliónov EUR), to znamená celkovo 73 biliónov EUR (pôvodný plán bol 80 bil. EUR). Druhá injekcia pre Grécko je na obdobie 2011-2014 vo výške 37 miliárd EUR (http://ec.europa.eu/economy_finance/eu_borrower/greek_loan_facility/index_en.htm, 18.09.2012).

Európsky stabilizačný mechanizmus vznikol 01. júna 2012. Je nasledovateľom EFSF a ESFM s cieľom pokračovania v zabezpečení finančnej stability v HMÚ. Odhadované množstvo prostriedkov bude vo výške 500 miliárd EUR a minimálne raz za päť rokov sa jeho objem bude prehodnocovať. Cieľ je takmer rovnaký ako v prípade EFSF, to znamená pomoc krajinám HMÚ v ťažkostiach, avšak na rozdiel od EFSF za sprísnených podmienok pri poskytovaní úverov a možnosti nakupovania bondov vydávaných vládami eurozóny. Zdrojom ESM budú nielen vklady členov, ale aj sankcie od krajín, ktoré si v zmysle Paktu stability a rastu neplnia svoje povinnosti. Vklady členov sú v celkovej výške 80 miliárd EUR, z toho 40 miliárd EUR je potrebné vložiť do ďalšieho roka od jeho vzniku (t.j. do 01. 07. 2013) a zvyšok počas obdobia nasledujúcich troch rokov. Výkonným orgánom ESM je Rada guvernérov tvorená z ministrov financií jednotlivých krajín a dvoch pozorovateľov (komisára pre ekonomické a menové záležitosti a guvernéra ECB), ktorý budú rozhodovať o podmienkach poskytnutia finančnej pomoci, úverovej kapacite ESM a nástrojoch financovania jednostrannou väčšinou. Nebráni sa ani zdržaniu hlasovania. V prípade iných rozhodnutí platí kvalifikovaná väčšina, ak Rada guvernérov nerozhodne inak.

Akákoľvek krajina, ktorá chce prijať ESM po júli 2012 je povinná dorovnať kapitál ako ostatní jej členovia. Nenaplnenie ESM nepredstavuje hrozbu, ich členom sa budú vyplácať dividendy zo splateného kapitálu s odrátaním prevádzkových nákladov. Dĺžka programu a dátumu splatnosti bude závisieť od hĺbky problémov a od vyhliadok opätovného nastúpenia na finančný trh. ESM môže nakupovať dlhopisy zadlženej krajiny na primárnych trhoch s cieľom maximalizácie účinnosti nákladov. Proces poskytovania pomoci musí byť podložený žiadosťou o poskytnutí pomoci od členskej krajiny. Oceňovanie úverov bude stanovené buď pevnou alebo premenlivou úrokovou sadzbou v závislosti od vzniknutej situácie a rozhodnutia Rady guvernérov. Účasť súkromného sektora na ESM bude závisieť od toho, či firma dokáže program makroekonomickej obnovy svojej krajiny vrátiť na udržateľnú úroveň (štát musí prijať opatrenia pre podporu investícií), ak nie, štát musí vypracovať dôveryhodný plán pre ESM

(http://ec.europa.eu/economy_finance/articles/financial_operations/2011-07-11-esm treaty_en.htm, 20.09.2012).

5 FIŠKÁLNA DOHODA A DLHOVÁ BRZDA

Príprava právne záväznej a medzinárodnej zmluvy zvanej **fiškálna dohoda** krajín EÚ sa konala 30. januára 2012 v Brusseli (http://ekonomika.sme.sk/c/6282607/lidri-25-krajin-unie-podpisali-fiskalnu-zmluvu.html, 06. 02. 2012). Medzi hlavné úlohy fiškálnej dohody patrí vytvorenie spoločných zmlúv o stabilite, koordinácii a správe v EÚ s cieľom posilnenia fiškálnej disciplíny a zlepšenia dohľadu v zmysle „pravidla vyrovnaného rozpočtu“ (to znamená, že národné rozpočty musia byť vyrovnané alebo prebytkové). Túto situáciu je možné dosiahnuť, ak ročný štrukturálny deficit nepresiahne 0,5 % nominálneho HDP. V prípade porušenia sa uplatnia nápravné opatrenia. Všetky vlády EÚ majú povinnosť zaviesť „pravidlo vyrovnaného rozpočtu“ do svojej národnej ústavy najneskôr do jedného roka od nadobudnutia platnosti fiškálnej dohody. Ak tak neurobí, o ďalšom postupe rozhodne Súdny dvor. V prípade ignorácie Súdneho dvora nasleduje penalizácia do výšky 0,1 % HDP. Ak sankčná krajina používa jednotnú menu euro, jej sankčné prostriedky budú uložené do EMS, ak nie, prináležia všeobecnému rozpočtu EÚ. Postup v prípade nadmerného deficitu by mal byť automatickejším. Všetci členovia predložia svoje plány o emitácii dlhopisov Európskej komisii a Európskej rade, ako aj všetky plánované reformy, ktoré budú koordinovať spolu s ostatnými krajinami a nadnárodnými inštitúciami EÚ. Po ratifikácii bude zmluva naďalej otvorená pre všetky krajiny EÚ, ktoré sa rozhodnú o jej akceptáciu neskôr.

Súčasťou fiškálnej dohody je aj **dlhová brzda** spolu s automatickým nastavením mechanizmu škrtov výdavkov odvodených od výšky štrukturálneho deficitu. Dlhová brzda obmedzuje emitáciu štátnych dlhopisov v snahe zabrániť prehlbovaniu deficitov. Za dobu stanovenú Európskou komisiou má problémová krajina povinnosť vypracovať plán na zníženie vládnych deficitov a vládnych dlhov a v prípade neplnenia uvaliť pokuty. (http://www.european-council.europa.eu/home-page/highlights/the-fiscal-compact-ready-to-be-signed-(2)?lang=sk, 19.09.2012)

Fiškálnu zmluvu a dlhovú brzdu má povinnosť schváliť každá vláda, ktorá ju podpísala a má povinnosť ju zakomponovať ju do svojej národnej ústavy alebo formou rámcového zákona. Pravidlá si vytvára sama pod podmienkou dodržania hlavného cieľa stanoveného EK (http://ekonomika.sme.sk/c/6282607/lidri-25-krajin-unie-podpisali-fiskalnu-

zmluvu.html, 28.09.2012). Napr. Za našu dlhovú brzdu v SR hlasovalo 146 (zo 147) poslancov nazývanou ako Rozpočtový zákon o dlhovej brzde.

Podmienkou pre ratifikáciu fiškálnej dohody bolo potrebných len 12 podpisov (z HMÚ 17), čo sa dňa 02.03.2012 podarilo naplniť. Zmluvu podpísalo 25 záujemcov z EÚ 27 okrem Veľkej Británie a Českej republiky, čím sa automaticky vzdali práv čerpania z EMS. Rokovaní sa však tieto krajiny naďalej môžu zúčastňovať.

6 FIŠKÁLNA A BANKOVÁ ÚNIA

Dňa 25. júna 2012 sa konal summit za účasti predsedu Európskej komisie (J. M. Barossa), stáleho predsedu Európskej rady (H.Van Rompuyho), prezidenta ECB (M. Draghiho) a šéfa Euroskupiny (J.-C. Junckera) o prerokovaní otázok medzinárodnej bankovej a fiškálnej únii, otázke užšieho prehĺbenia fiškálnej integrácie a vytvorenia fondu splatenia dlhu. Prvým krokom je vytvorenie bankovej únie spolu s nadobudnutím ESM, aby sa odstránili prepojenia so zadlženými vládami a zlými bankami (vyvíjajú tlak na Španielsko) a druhým bude snaha o vytvorenie fiškálnej integrácie. Implementačný proces pre bankovú úniu sa odhaduje na december tohto roka, fiškálna únia bude mať dlhší priebeh v dôsledku nevyhnutných korekcií pôvodných zmlúv.

Hlavnými cieľmi **bankovej únie** je vytvoriť jednotnú bankovú kontrolu pre všetky banky EÚ, spoločné schémy garancie vkladov, zjednotenie podmienok pre riešenie problémových bánk a poskytnúť možnosť čerpania fondu pre korekcie bánk v prípade problémov. Dohľad nad bankami EÚ (alebo len tými, ktoré sú systémovo dôležité) bude vykonávaný vytvorením orgánu a súčasne budú tí, ktorí budú monitorovať ich každodennú činnosť. ECB sa bude sústrediť na najväčšie banky a Európsky úrad pre bankovníctvo (EBA) na širšiu činnosť a manažovanie regulátorov na národnej úrovni. V návrhu sa opisuje aj postup pri nevyhnutnom trvalom zdieľaní rizika v bankovom systéme a možnosti rekapitalizácie problémových bánk z ESM.

Hlavné úlohy pre **fiškálnu úniu** budú zahŕňať vyrovnaný rozpočet, to znamená, že pri fiškálnej integrácii je potrebné ísť hlbšie nad rámec fiškálnej zmluvy. Ostatné časti sa vracajú k častiam z teórií Optimálnej menovej oblasti od R. Mundella a kritéria mobility pracovnej sily, kde ekonómovia videli problém v jeho nenaplnení. Ďalšími cieľmi je zlepšenie konkurencieschopnosti a vytvorenie spoločných postupov pre daňový systém a vytvorenie spoločného konsolidovaného základu korporátnej dane ako aj rovnakej transakčnej dane

v snahe zlepšenia spoločného obchodovania (http://www.euractiv.sk/buducnost-eu/clanok/summit-bude-najma-o-bankovej-a-fiskalnej-unii-019512, 24.09.2012).

ZÁVER

Súčasná kríza nie je krízou eura, je to kríza všetkých členov HMÚ, ktorí sa na nej podieľali svojim nezodpovedným prístupom pri nedodržiavaní fiškálnych pravidiel ako aj nedostatku politickej vôle pre ich sankcionovanie v podobe systémovej krízy. Riešením zostáva posilnenie existujúceho právneho rámca, náprava jeho základov, vytvorenie zdravej fiškálnej politiky všetkých krajín na národnej úrovni, sprísnenie kontroly európskych inštitúcií a až potom vytvorenie spoločnej fiškálnej politiky na nadnárodnej úrovni a začať tak smerovať k jednotnej politickej únii ako najvyššej formy ekonomickej integrácie. Konsolidácia verejných financií krajín HMÚ s posilnením a sprísnením kontroly rozpočtového rámca je priaznivým krokom, ako sa vrátiť k ekonomickému rastu a nabrať tak správny smer.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] De Grauwe, P. The Fragility of the Eurozone's Institutions. *Open Econ Rev. Springer Science Business Media*, LLC 2009. DOI 10.1007/s11079-009-9152-6

[2] Economic and financial affairs. *A Greek loan facility.:* 2012. Dostupné na: http://ec.europa.eu/economy_finance/eu_borrower/greek_loan_facility/index_en.htm [citované 18.09.2012]

[3] Economic and financial affairs. *Financial operations.:* 2012. Dostupné na: http://ec.europa.eu/economy_finance/articles/financial_operations/2011-07-11-esm treaty_en.htm [citované 20.09.2012]

[4] EFSF. *About EFSF.:* 2011. Dostupné na: www.efsf.europa.eu [citované 13.09.2012]

[5] Euractiv. *Budúcnosť EÚ.* Dostupné na: http://www.euractiv.sk/buducnost-eu/clanok/summit-bude-najma-o-bankovej-a-fiskalnej-unii-019512 [citované 24.09.2012]

[6] Euractiv.de. *Six-Pack: Reform des Stabilitätspakts bestätigt.:* 2011. Dostupné na: http://www.euractiv.de/finanzen-und-wachstum/artikel/six-pack-reform-des-stabilitatspakts-bestatigt-005460 [citované 15.09.2012]

[7] Euro Plus Monitor. 15. 10. 2011. Ref: Policy Brief, Vol. V., No. 4 (2011) Dostupné na: http://www.lisboncouncil.net/publication/publication/68-the-2011-euro-plus-monitor.html [citované 20.09. 2012]

[8] Europa EU. *EU Economic Governance „Six-Pack" enters into force.* 2011. Dostupné na: http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=MEMO/11/898 [citované 12.09.2011]

[9] European commision. *The fiscal compact ready to be signed.:* 2012. Dostupné na: http://www.european-council.europa.eu/home-page/highlights/the-fiscal-compact-ready-to-be-signed-(2)?lang=sk [citované 19.09.2012]

[10] Európska komisia. *Pakt stability a rastu.:* 1999. Dostupné na: http://ec.europa.eu/economy_finance/economic_governance/sgp/index_sk.htm [citované 13.09.2012]

[11] Európska komisia. *Program Európa 2020. Stratégia inteligentného, udržateľného a inkluzívneho rastu*: 2010. Dostupné na: http://ec.europa.eu/eu2020 [citované 20.08.2012]

[12] Eurostat. Dostupné na: www.eurostat.com [citované 26.09.2012]

[13] Kotlebová, J. - Chovancová, B. *Medzinárodné finančné centrá* : zmeny v globálnej *finančnej* architektúre. Bratislava : IURA EDITION, 2010. 484 s. [25 AH]. Ekonómia. ISBN 978-80-8078-299-3

[14] Shambaugh, J. C. *The Euro's Three Crises.:* 2012. Dostupné na: http://www.brookings.edu/~/media/Files/Programs/ES/BPEA/2012_spring_bpea_papers/2012_spring_BPEA_shambaugh.pdf [citované 25.09.2012]

[15] SME. *Lídri 25 krajín podpísali fiškálnu zmluvu.:* 2012. http://ekonomika.sme.sk/c/6282607/lidri-25-krajin-unie-podpisali-fiskalnu-zmluvu.html [citované 28.09.2012]

KONTAKTNÉ ÚDAJE

Barbara, Líšková, Ing.

barbara.liskova@euba.sk

Školiteľ - doc. Ing. Veronika Piovarčiová, PhD.

GLOBALIZAČNÉ PROCESY MALÝCH A STREDNÝCH PODNIKOV

INTERNATIONALIZATION PROCESSES OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES

Veronika Littvová
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Súčasné trhové prostredie je definované neustálymi finančnými a globálnymi zmenami. Pre organizácie vykonávajúce podnikateľskú činnosť, je stále náročnejšie prispôsobovať sa a udržať si svoju konkurencieschopnosť v takomto type trhového prostredia. Cieľom príspevku je definovať globalizačné procesy malých a stredných podnikov prostredníctvom zoskupovania do formy spolupráce - klastrov.

JEL: P32,P42

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: globalizácia, procesy, malé a stredné podniky, klastre

ABSTRACT

The current market environment has been defined by constant financial and global changes. It has been for organizations engaged in business activities increasingly difficult to adapt and remain competitive in this type of market environment. The target of this paper is to define globalization processes of small and medium sized businesses, in the form of grouping into clusters cooperation.

KEYWORDS: globalization, processes, small and medium-sized enterprises, clusters

GLOBALIZAČNÉ PROCESY MALÝCH A STREDNÝCH PODNIKOV

ÚVOD

Jednou z dominujúcich tendencií vo vývoji svetového hospodárstva, ktorá závažným spôsobom ovplyvňuje jeho súčasné napredovanie je celospoločenské presadzovanie sa globalizačných procesov. Ich prejavy sú rôznorodé a prieniky do jednotlivých segmentov hospodárskeho napredovania sú zásadné, veľmi koncentrované a neustále nadobúdajú na svojej sile v plošnom ekonomickom a politickom vplyve. Celý proces je sprevádzaný vnútornými prepojeniami a naopak vzájomne si odporujúcimi posunmi.

1 Globalizácia a jej história

V rokoch 1519-1521 sa uskutočnilo prvé oboplávanie zeme. Práve tieto roky sú považované za začiatok globalizácie. Teoretici, ktorí sa zaujímajú o procesy fungovania sveta zastávajú názor, že začiatok celého procesu by sa dal datovať k expanzii európskeho kapitalizmu v 16. storočí. Niektorí experti zas poukazujú na rozmach medzinárodného obchodu začiatkom minulého storočia, ktorý skončil veľkou hospodárskou krízou koncom 20. rokov. Práve táto kríza uvrhla svet do „špirály“ protekcionizmu. Iní sa prikláňajú k názoru že motorom globalizácie boli spoločenské zmeny na prelomoch storočí ako napríklad zavedenie volebného práva pre ženy. Ďalšia skupina odborníkov považuje za začiatok globalizácie koniec druhej svetovej vojny, začiatok nukleárneho veku, emancipáciu kolónií. Okrem nich ešte existujú skupiny domnievajúce sa, že globalizácia tak ako ju poznáme dnes, začala rozmachom neoĺiberálnej ekonómie. „Globalizácia je definovaná ako množina ekonomických a politických štruktúr a procesov odvodených od meniaceho sa charakteru tovaru a aktív ktoré tvoria základňu medzinárodnej politickej ekonómie – najmä zvyšujúca sa štrukturálna diferenciácia týchto tovarov a aktív.“[1] tvrdí Philip G. Cerny. Proces globalizácie sa rozbehol v 90.tych rokoch 20.stroročia, čo bolo spôsobené:

1. „Zvyšovanie integrácie výrobného procesu napr. outsourcing

[1] Philip G. Cerny, 2010, Rethinking World Politics: A Theory of Transnational Neopluralism, Oxford University Press, ISBN:978-0-19-973369-9, p.327.

2. Znižovanie alebo celkové odbúranie inštitucionálnych bariér medzinárodného obchodu a pohybu kapitálu najmä Uruguayské kolo rokovaní v roku 1998
3. Prudký technologický vývoj, ktorý znížil náklady, ktoré firma musí vynaložiť na vstup na globálny trh“[2]

Z mnohých dopadov globalizácie, dve sú výnimočne dôležité pre MSP. A to, že globalizácia[3]:

1. zvýšila tempo rastu svetového obchodu, ktorý dnes predstavuje vyše 6 triliónov USD. WTO uvádza, že od roku 1991 do roku 1997 stúpol zo štyroch na 7 percent.
2. potvrdila konkurencieschopnosť ako hlavný faktor úspechu na globálnom trhu na úrovni národov a podnikov.

MSP sa vo väčšine krajín vyhraňujú na základe 3 kritérií:

1. výška kapitálových investícií do prevádzky a zariadení
2. počet zamestnancov
3. objem produkcie alebo obrat

Tabuľka 8 Kritériá členenia MSP podľa Európskej Únie

Veľkosť podniku	Počet zamestnancov	Ročný obrat	Bilančná suma
Stredný	< 250	≤ 50 mil. eur	≤ 43 mil. eur
Malý	< 50	≤ 10 mil. eur	≤ 10 mil. eur
Mikro	< 10	≤ 2 mil. eur	≤ 2 mil. eur

Zdroj: vlastné spracovanie podľa http://ec.europa.eu/small-business/policy-statistics/policy/index_sk.htm

[2] Vlastné spracovanie podľa http://ec.europa.eu/small-business/policy-statistics/policy/index_sk.htm
[3] Vlastné spracovanie podľa http://ec.europa.eu/small-business/policy-statistics/policy/index_sk.htm#3

2 Potreba reštrukturalizácie malých a stredných podnikov

Malé a stredné podniky majú v podstate dve možnosti ako sa vyrovnať s realitou globalizácie[4]. Prvá možnosť má charakter aktívneho zapojenia malých a stredných podnikov do globalizačných procesov. Globalizácia predstavuje pre tieto podniky príležitosť prechodu z národnej úrovne do nadnárodnej, pričom dochádza k procesu internacionalizácie. Internacionalizáciu maloobchodu definuje Dawson[5] ako proces, keď firmy či aliancie, obchody alebo iné formy maloobchodnej distribúcie pôsobia vo viac ako jednej krajine. Podľa niektorých autorov je internacionalizácia predchodcom pojmu globalizácia[6] resp. vývojová fáza procesu globalizácia. Úspech internacionalizácie nezávisí iba od kolektívnej schopnosti podnikov medzinárodne súťažiť, ale aj od ich schopnosti prilákať medzinárodné (internacionálne) spoločnosti, prípadne s nimi vytvoriť istú kooperáciu, resp. partnerské vzťahy. Typickými znakmi fungovania podnikov na Slovensku sú[7]:

- nedostatky v riadení zo strany majiteľov a manažérov,
- prevládajúci autokratický štýl riadenia,
- neexistujúce komunikované spoločné hodnoty,
- minimálna motivácia zamestnancov a podpora nových nápadov,
- minimálne investície do ľudských zdrojov a systémov a riadenia personálnej práce – napr. intuitívne obsadzovanie pracovných miest, neprofesionalita pri výbere kľúčových pracovníkov a pod.
- nedostatočná jazyková a informačná príprava na nové podmienky po vstupe do Európskej Únie.

2.1 Lokalizácia konkurenčnej výhody

[4] Vlastné spracovanie podľa LESÁKOVÁ, Ľ. (2001). Vplyv globalizácie na malé a stredné podniky. Ekonomika a spoločnosť, 2, 115-122.

[5] DAWSON, J. A. (1994). Internationalisation of retailing operations. *Journal of Marketing Management*, 10, 267-282.

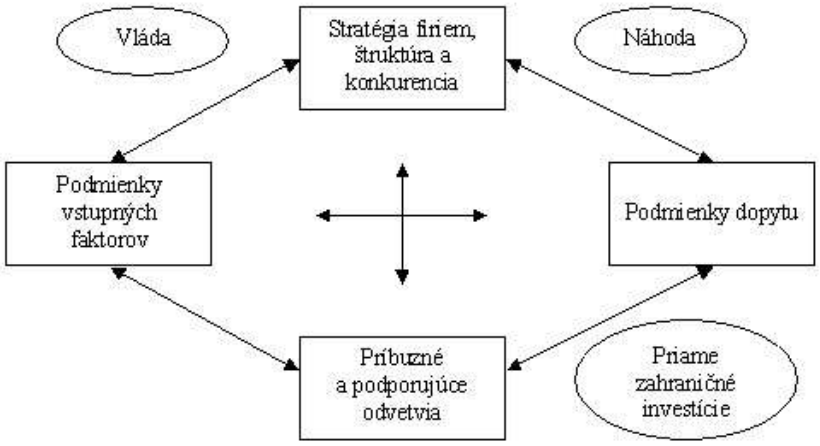
[6] BALÁŽ, P., VERČEK, P. (2002). Globalizácia a nová ekonomika. Bratislava (SPRINT).

[7] Vlastné spracovanie podľa http://www.regionalnageografia.sk/upload/personal/Kri%C5%BEan,%20F.%20%282009%29.pdf

Koncepcia tvorby klastrov[8] nie je novodobá. Už v roku 1890 britský cambridgeský ekonóm Alfred Marshall vo svojom diele „Princípy ekonómie“ tvrdil, že „priemyselné odvetvia sú často miestne koncentrované a získavajú značné výhody z externalít, ako sú úspory z rozsahu a prelievanie[9], plynúce z týchto koncentrácií“[10]. Podľa Portera „klastrovanie“[11] je jedna z možností ako zlepšiť rast produktivity a tak zvýšiť ekonomický blahobyt. Vo svojej teórii Porter vychádzal z tzv. modelu diamantu konkurenčnej výhody, ktorý je zobrazený na obrázku 1. Podľa modelu sú pre úroveň konkurencieschopnosti dôležité štyri skupiny faktorov:

1. stratégia a štruktúra podnikov a intenzita domácej konkurencie
2. podmienky dopytu[12]
3. príbuzné a podporujúce odvetvia[13]
4. podmienky vstupných faktorov

Obrázok 1 Porterov diamant konkurenčnej výhody



Zdroj: SKOKAN, K. 2004. Konkurenceschopnost, inovace a klastry v regionálním rozvoji, Ostrava: Repronis,2004. s. 70

[8] pozn.: problematika histórie klastrov spracovaná podľa Strategy+Business. Press room. [online]. [Cit. 30.05.2011]. Dostupné na internete: <http://www.strategy-business.com/press/16635507/20041>

[9] takzvané „splillovers“

[10] vlastný preklad podľa MARSHALL, A. Principles of Economics, London: Macmillan and Co., Ltd. 8th edition p. 53. dostupnej na http://www.econlib.org/library/Marshall/marP.html

[11] pozn.: tzn. spájanie podnikov do klastrov

[12] pozn.: napr. veľkosť a náročnosť trhu

[13] pozn.: napr. elektronický priemysel ako dodávateľ automobilového priemyslu

Pojem „klaster“[14] označuje „zoskupenie podnikov, pridružených organizácií a inštitúcií, ktoré majú spoločné záujmy, spolupracujú a snažia sa o zvýšenie konkurencieschopnosti a o spoločné prekonávanie svojich obmedzení.“[15.] Klaster združuje:

- „výrobné spoločnosti,
- školy,
- vedecké pracoviská,
- organizácie pôsobiace na trhu práce.“[16]

Spoločný marketing klastrov sa orientuje najmä na prezentovanie organizácií napr. v zahraničí, čo by si samostatne malé spoločnosti nemohli dovoliť. Všeobecným zmyslom klastrov je využívanie výsledkov výskumu, vývoja nových technológií a inovácií, dosiahnutie úspor nákladov z rozsahu, zvyšovanie vzdelanosti zamestnancov, sledovanie trendov, vyhľadávanie nových podnikateľských príležitostí a možností prenikania na zahraničné trhy. Európska komisia definuje klastre ako skupinu nezávislých firiem a pridružených inštitúcií, ktoré[17]:

- spolupracujú a súťažia,
- sú miestne koncentrované v jednom alebo niekoľkých regiónoch, aj keď tieto klastre môžu mať globálny rozsah,
- sú špecializované v konkrétnom priemyslovom odvetví previazanom spoločnými technológiami a schopnosťami,
- sú buď znalostné alebo tradičné.

2.2 Úspech klastrovej iniciatívy

Úspech klastra vo veľkej miere závisí od medziľudských vzťahov, ktoré sa vytvárajú medzi účastníkmi klastra. Proces vytvárania klastrov si vyžaduje medziľudský kontakt a angažovanosť celej komunity v procese vytvárania nových väzieb medzi komunitami, podnikmi a vládou. Klastre sú podľa skúseností z krajín, ktoré s ich rozvojom majú dlhodobé skúsenosti, vhodným prístupom pre získanie a udržanie ťažko kopírovateľnej konkurenčnej

14 pozn.: klaster, z angl. cluster znamená hrozno, trs. Vlastný preklad podľa The free dictionary. Clusters . [online]. [Cit. 05.02.2011]. Dostupné na internete: < http://www.thefreedictionary.com/ >

15 vlastná definícia podľa Vedomomostná spoločnosť. Slovník pojmov [online]. [Cit. 05.02.2011]. Dostupné na internete: <http://vedomostnaspolocnost.vlada.gov.sk/4759/slovnik-pojmov.php >

16 BUČEK, M. Klastre a regionálne bariéry podnikania v SR. Slovenská ekonomická knižnica EU v Bratislave In: *2nd Central European Conference in Regional Science* : Nový Smokovec - High Tatras, October 10th - 13th, 2007 : conference proceedings. - S. 111-115.

17 spracované podľa Enterprise Europe Network. Clusters . Klastre európskych inovácií a konkurencieschopnosti pod radarom [online]. [Cit. 30.05.2011]. Dostupné na internete: <http://www.enterprise-europe-network.sk/articles.php?tid=111&lang=sk>

výhody[18]. Klastre sa nevytvárajú, vznikajú prirodzene. Vhodnou podporou zo strany verejnej sféry sa tento prirodzený vývoj dá urýchliť. Aktivity však musia vznikať v organizáciách a na ich podnet. Umelo vytvorené klastrové iniciatívy, nie sú životaschopné. Vytvorenie fungujúcej klastrovej iniciatívy je otázkou 8 mesiacov až 1,5 roku intenzívnej práce[19]. Klastre sú veľmi vhodným nástrojom rozvoja, hlavne v postkomunistických krajinách. Princípom klastra je hľadanie spoločného záujmu a konsenzu. Fungovanie klastrov predstavuje rozvoj nasledujúcich oblastí[20]:

1. Rozvoj konkurenčnej výhody

Konkurenčná výhoda závisí na spojitosti celého diamantu[21]. Podnikateľské vzťahy a spoločenské siete vo vnútri klastra sú dôležitým spojivom, ktorý drží systém pohromade.

2. Vytváranie siete a spolupráce

Základom pre rozvoj a fungovanie klastrov sú vzťahy medzi priemyslom, akademickou sférou a dodávateľskými reťazcami. Zdokonaľovanie týchto reťazcov napomáha k znižovaniu nákladov. Úspešné klastre rozvíjajú spoločenské a sociálne normy chovania, ktoré sú založené na dôvere a otvorenosti. Spolupráca môže mať rôzne stupne, ako napríklad spoločné projekty, uzatváranie subdodávateľských zmlúv s miestnymi firmami, spolupráca na výskume a vývoji, spoločný marketing a pod.

3. Spolupráca a konkurencia

Spolupráca musí byť kombinovaná s udržaním rivality a súťaže. Nie všetky organizácie spolupracujú v rovnakej miere. Často sa objavuje nepriama spolupráca prostredníctvom obchodných a priemyselných asociácií[22].

4. Zdroje inovácií

Na to, aby sa klastre neustále rozvíjali, je nutný proces nepretržitých zmien s postupným objavovaním a nachádzaním nových priemyselných odvetví vo vnútri klastra. To umožňuje klastrom neustále diverzifikovať, získavať nové trhy, pričom si udržujú špecializáciu.

---

[18] pozn.: Dnes nie je zložité skopírovať postupy, procesy, napodobiť výrobky. Je však veľmi zložité napodobiť či skopírovať tvorivú atmosféru, silné väzby a dôveru, ktorá v klastroch panuje.

[19] pozn.: informácia získaná z Cluster navigators. Development process [online]. [Cit. 25.1.2011]. Dostupné na internete: <http://clusternavigators.com/content/view/29/52/ >

[20] spracované podľa Czech Invest. Klastry. [online]. [Cit. 25.1.2011]. Dostupné na internete: <http://www.czechinvest.org/klastry >

[21] pozn.: Porterov diamant konkurenčnej výhody

[22] pozn.: Toto je dôležité napr. pre zabezpečenie poskytovania príslušných služieb a infraštruktúry (napr. školiaci systém, univerzitný výskum), čo prospieva celému klastru, aj konkurujúcim, teda nespolupracujúcim firmám.

5. Udržanie hybnej sily

Založenie klastra umožňuje regionálny rozvoj a rast. Klastre najčastejšie strácajú schopnosť inovácií, zmien alebo diverzifikácie v dôsledku ovládnutia vnútra klastra jednou alebo dvoma veľkými spoločnosťami. V tomto prípade dochádza k obmedzeniu konkurencie a rivality.

ZÁVER

Príprava klastrovej iniciatívy je dlhodobý proces. Klaster má byť širokou a otvorenou platformou podnikov, ktoré majú záujem na ďalšom rozvoji svojho odvetvia v regióne. Jeho formalizácia veľmi často odradí množstvo organizácií, ktoré zo začiatku ešte prínos klastrov nevidia. Založenie formálnej klastrovej iniciatívy vedie často tiež k spomaleniu vnútornej dynamiky, ktorá bola medzi podnikmi vybudovaná. Pre rozvoj klastra a vznik a rozvoj klastrovej iniciatívy musia existovať vhodné podmienky. Základnou podmienkou je dostatočné množstvo spoločností, ktoré sú sami inovatívne a konkurencieschopné. Bez prítomnosti podnikov žiaden klaster a ani klastrová iniciatíva neexistuje. Snaha niektorých regiónov a štátov o vytvorenie silného klastra v moderných odvetviach bez zázemia a zohľadnenia reálnej situácie väčšinou končí neúspechom, aj napriek veľkým finančným injekciám. Je nutné stavať na tom, čo v regióne reálne existuje. Rast klastra nie je zaručený a stáva sa, že klastru hrozí prepad. Vedenie klastra a príslušné politiky ho musia pred týmto nebezpečenstvom chrániť. Niektoré klastre zlyhajú pri vytváraní alternatívnych zdrojov konkurenčnej výhody, stratia schopnosť inovácie, zmien, diverzifikácie, nemajú príslušné rozpoznanie či pochopenie toho, čo sa deje v konkurenčných klastroch, prijímajú a očakávajú riešenia od iných a zablokujú sa voči iným – moderným technológiám alebo novým spôsobom fungovania.

POUŽITÁ LITERATÚRA

Knižné publikácie

1. MARKOVÁ, V. 2003 *Malé a stredné podnikanie v Slovenskej republike*. Banská Bystrica: Bratia Sabovci, 2003. ISBN 80-8055-816-7.

2. SKOKAN, K. 2004. *Konkurenceschopnost, inovace a klastry v regionálním rozvoji*, Ostrava: REPRONIS, 2004. ISBN 80-7329-059-6.

Časopisy, zborníky

3. DOUGLAS Lambert , James R. Stock Lisa Ellram.: Logisitka. In: *Business books*, CP Books a.s Brno 2005. ISBN 80-251-0527-X.

4. JOHANSSON, M. 2007.Stimulation of renewable energy markets through the establishment ofregional clusters. In: *Green Energy Clusters Project*. KanEnergy Sweden AB, 2007

5. KIESE, M.2008. Cluster approaches to Local Economic Development: Conceptual Remarks and case studies from Lower Saxony, Germany, in Blien, U., Maier, G., The Economic of regional clusters: Network, Technolodgy and Policy, Edward Elgar.

6. LESÁKOVÁ, Ľ. 2007 Malé a stredné podniky v novom prostredí globálnej Ekonomiky. In.: *Zborník vedeckých príspevkov z riešenia výskumného projektuVEGA 1/2612/05.* Prejavy globalizácie v sektore malých a stredných podnikov.Banská Bystrica : EF UMB, 2007, ISBN 978-80-8083-532-3

7. ZAUŠKOVÁ, A. – LOUČANOVÁ, E.: Úloha klastrov v globálnej trhovej ekonomike. In. *Globalizácia a jej sociálno-ekonomické dôsledky 2005: II.časť*: Zborník z medzinárodnej konferencie, Rajecké Teplice. Žilina: EDIS, 2005, s.257-260. ISBN 80-8070-464-3.

Internetové zdroje

8. Library of economics libery. Articles. [online]. [Cit. 05.02.2011]. Dostupné na internete: <http://www.econlib.org/ >
využité učebnice:

   MARSHALL, A. Principles of Economics, London: Macmillan and Co., Ltd. 8th edition

   SMITH, A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, London: Methuen and Co., Ltd. 5th edition.

9. DTI. Clusters home. [online]. [Cit. 13.05. 2010]. Dostupné na internete: <www.dti.gov.uk/clusters>

10. Eurlex. Prístup k právu Európskej Únie. [online]. [Cit. 07.11.2010]. Dostupné na internete: <http://eur-lex.europa.eu/>

11. Pro Inno Europe. Innovation policy in EU. [online]. [Cit. 15.10.2011]. Dostupné na

internete: <http://www.proinno-europe.eu/>

12. Pro Inno Europe. Innovation policy in EU. [online]. [Cit. 15.10.2011]. Dostupné na internete: <http://www.proinno-europe.eu/>

13. Etrend. Aktuálne . [online]. [Cit. 05.02.2011]. Dostupné na internete: <http://www.etrend.sk/>

14. Slovník pojmov [online]. [Cit. 05.02.2011]. Dostupné na internete: <http://vedomostnaspolocnost.vlada.gov.sk/4759/slovnik-pojmov.php >

15. Czech Invest. Klastry. [online]. [Cit. 25.1.2011]. Dostupné na internete: <http://www.czechinvest.org/klastry >

16. Enterprise Europe Network. Clusters . Klastre európskych inovácií a konkurencieschopnosti pod radarom [online]. [Cit. 30.05.2011]. Dostupné na internete: <http://www.enterprise-europe-network.sk/articles.php?tid=111&lang=sk>

17. Strategy+Business. Press room. [online]. [Cit. 30.05.2011]. Dostupné na internete: <http://www.strategy-business.com/press/16635507/20041>

18. OECD. Information. [online]. [Cit. 30.05.2010]. Dostupné na internete: <http://www.oecd.org/dataoecd/53/25/38678677.pdf >

19. Cluster navigators. Development process [online]. [Cit. 25.1.2011]. Dostupné na internete: <http://clusternavigators.com/content/view/29/52/ >

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Veronika Littvová, Ing., PhD.

Ekonomická Univerzita v Bratislave, Fakulta podnikového manažmentu, Katedra podnikovohospodárska, Dolnozemská cesta 1/b, Bratislava

veronika.littvova@euba.sk

ROZHODOVACIE STROMY A ICH VYUŽITIE PRI SEGMENTÁCIÍ RIZIKOVÝCH PARAMETROV KREDITNÉHO RIZIKA V BANKOVNÍCTVE.

DECESTION TREES AND THEIR APPLICATION BY SEGMENTATION OF RISK PARAMETERS OF CREDIT RISK IN BANKING.

Martin Lopatník
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Zdravé riadenia úverového rizika je podmienkou stability a zachovania ziskovosti pre finančné inštitúcie, zatiaľ čo zhoršenie úverovej kvality, je najčastejšou príčinou zlého finančného stavu a výkonnosti. Obozretným riadením úverového rizika možno minimalizovať riziko pri súčasnom zaistení primeraných výnosov.

Hlavným cieľom príspevku je priblížiť a opísať jednu z používaných metodík na modelovanie kreditného rizika. Rozhodovacie stromy predstavujú dnes jednu z rozšírených metodík pre modelovanie rizikových parametrov kreditného rizika a tento článok by mal čitateľovi opísať a priblížiť základné informácie o tejto metodike.

JEL: C18; C38

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: Rozhodovacie stromy, CHAID, kreditné riziko, modelovanie, bankovníctvo

ABSTRACT

Sound credit risk management is a prerequisite for a financial institution's stability and continuing profitability, while deteriorating credit quality is the most frequent cause of poor financial performance and condition. The prudent management of credit risk can minimize risk while securing reasonable returns.

The main goal of this article is show and describes one of the used methodologies of credit risk modelling. Decision Trees are today one of the used methodologies for modelling of risk parameters of credit risk and this article should describe and explain the basics about this methodology.

KEYWORDS: Decision Trees, CHAID, Credit Risk, Modelling, banking

ROZHODOVACIE STROMY A ICH VYUŽITIE PRI SEGMENTÁCIÍ RIZIKOVÝCH PARAMETROV KREDITNÉHO RIZIKA V BANKOVNÍCTVE.

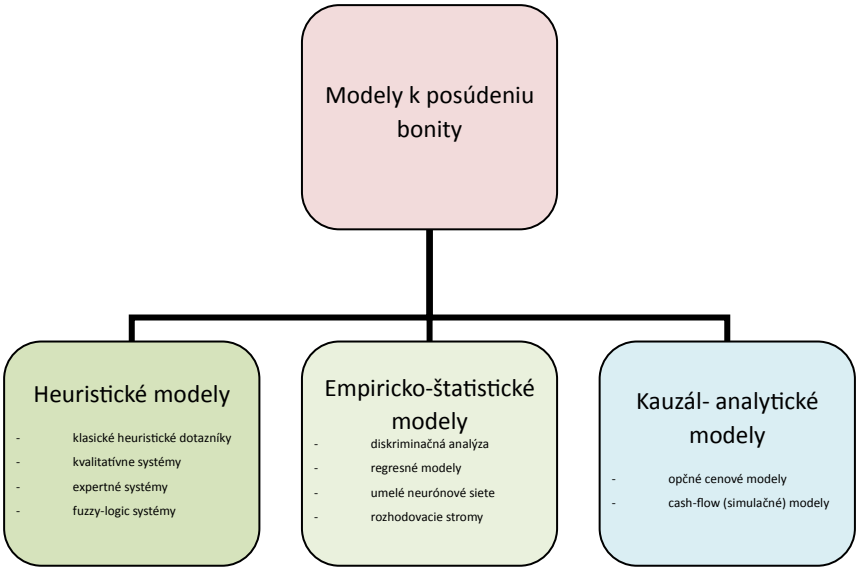
ÚVOD

Úvodom stručne graficky načrtneme prehľad prístupov modelovania posúdenia bonity za účelom kvantifikácie kreditného rizika v bankovníctve. Následne si podrobnejšie predstavíme metódu rozhodovacích stromov CHAID ako alternatívnu metódu využívanú aj pri modelovaní kreditného rizika a jeho rizikových parametrov.

V súčasnosti prenikajú ekonometrické a moderné štatistické metódy čoraz intenzívnejšie nie len do tradičných oblastí ako biológie, fyziky ale aj bankovníctva. V dôsledku globálnej finančnej krízy sa podporila potreba výraznejšej regulácie bankového trhu, ktorá vyústila do návrhu úpravy, už tretej v poradí, regulácie bankového trhu známeho taktiež pod pojmom BASEL a síce s označením BASEL III. Už počas platnosti dokumentu BASEL II bola možnosť prestúpiť s takzvaného štandardného prístupu do pokročilejšieho prístupu, ktorý si vyžaduje okrem iného vlastné interné modely na meranie kreditného rizika a s tým spojenú kapitálovú primeranosť bánk. Existuje množstvo prístupov a metód na modelovania kreditného rizika a opis jednej z nich, rozhodovacie stromy, je aj predmetom tohto príspevku.

1. PREDSTAVENIE PRÍSTUPOV V MODELOVANÍ KREDITNÉHO RIZIKA.

Obrázok 1: Systematizácia modelov k posúdeniu bonity



Zdroj: http://www.oenb.at/de/img/leitfadenreihe_ratingmodelle_tcm14-11172.pdf,Vlastná modifikácia

Ako je z grafického znázornenia možné pozorovať, v praxi sa etablovali rôzne prístupy pri modelovaní kreditného rizika v bankovníctve. Najviac rozšírenú skupinu v rámci európskych bankových domov predstavujú empirické – štatistické modely pričom v rámci nich sa udomácnili v praxi najmä regresné modely (Logit- Probit- Model, Logistická regresia) a rozhodovacie stromy.

2. CHAID ako alternatívna metóda, v rámci rozhodovacích stromov, pri modelovaní rizikových parametrov LGD/ CCF kreditného rizika

Zámerom je priblížiť a popísať alternatívnu neparametrickú metódu ako jednu z metód pre modelovanie rizikových parametrov LGD/ CCF (Loss given default/ Credit conversion factor) kreditného rizika v bankovníctve.

2.1 Rozhodovacie stromy

CHAID (Chi-Squared Automatic Interaction Detection - Chi-kvadrátová automatická interakčná detekcia) generuje rozhodovací strom použitím Chi-kvadrát štatistiky na identifikovanie optimálnych delení. Oproti C&RT a QUEST algoritmom, CHAID algoritmus umožňuje generovať aj nebinárne stromy, čo znamená že niektoré delenia môžu mať aj viac ako 2 vetvy. Cieľové tj. predikované premenné môžu byť intervalové/rozsahové alebo nominálne/kategorické. Vzhľadom nato, že premenné LGD/ CCF predstavujú spojité resp. intervalové/rozsahové premenné je algoritmus vhodný na modelovanie a predikciu týchto rizikových parametrov kreditného rizika.

Prax rozlišuje odlišné rodiny algoritmov rozhodovacích stromov[1]:

- najstarší je algoritmus CHAID, ktorý vedel už v jeho pôvodnej podobe zostrojiť stromy na základe diskrétnych atribútov.

- rodina algoritmov CARTs (klasifikačné a regresné stromy) rozširuje CHAID algoritmus predovšetkým o možnosť, spracovať reálne ohodnotené atribúty, tým že deliace kritérium (angl. split-criterion) sa využíva k rozdeleniu reálne

[1] KALTOFEN D.,MÖLLENBECK M., STEIN S.: Risikofrüherkennung im Kreditgeschaft mit kleinen und mittleren Unternehmen. Bochum: Wissen & Handeln 02, 2003, s.141.

ohodnotených atribútov do diskrétnych kategórií. Okrem toho boli v ňom zavedené optimalizačné stratégie ako napr. Prunning (orezávanie).

- najmladšie algoritmy sú ID3 algoritmus a jeho nástupca C4.5 a C5.0. Počítajú sa formálne k rodine CART algoritmom, často sú však kategorizované ako samostatná skupina, keďže v porovnaní s CART ponúkajú početné nové optimalizačné stratégie.

2.2 Rozhodovací strom CHAID

CHAID algoritmus zahŕňa segmentačnú techniku na báze stromového rozloženia a je efektívnym prístupom na získanie významných (zmysluplných) segmentov, ktoré predvídajú K- kategóriu (nominálnu alebo ordinálnu) kritériovej premennej. Napríklad, závislá premenná by mohla byť reakciou/odpoveďou na poštu/mailovanie (reagujúci verzus nereagujúci). Podstata rozhodovacieho stromu CHAID je v krokovom určení ďalšieho najlepšieho rozdelenia resp. zlúčenia na každom kroku.

Algoritmus CHAID predstavuje pôvodne zlepšenie algoritmu AID pre nominálnu vysvetľovanú premennú. Autorom je Gordan Kass (1980) z Južnej Afriky[2]. CHAID rekurzívne delí údaje s nominálnou modelovanou premennou na základe nominálnych a ordinálnych prediktorov. Výsledkom sú nebinárne stromy. Metóda využíva $\chi 2$- test na delenie dát a na určenie počtu vetiev stromu. Magidson (1993) rozšíril túto metódu na ordinálne závislé premenné a demonštroval, ako toto rozšírenie možno využiť na dosiahnutie výhody fixných skóre, pre každú kategóriu závislej premennej. Vhodnosť $\chi 2$- testov si v praxi našlo uplatnenie na identifikáciu signifikantných prediktorov a na spájanie a zlučovanie kategórií prediktorov, ktoré sa štatisticky významne neodlišujú v predikcii závislej premennej.

Technické nastavenia v štatistických softwarových riešeniach zahŕňajú určenie hladiny významnosti súvisiace so zlučovaním a rozdeľovaním a príkazom na zastavenie delenia rozhodovacieho stromu. Takisto je možné nastaviť požadovaný počet úrovni stromu. V prípade regresných problémy (spojitá závislá premena) je umožnené v softwarovej aplikácií

[2] KALTOFEN D.,MÖLLENBECK M., STEIN S.: Risikofrüherkennung im Kreditgeschaft mit kleinen und mittleren Unternehmen. Bochum: Wissen & Handeln 02, 2003, s.74.

CHAID algoritmu zvoliť počítanie F-testu ako rozhodovacej segmentačnej štatistickej charakteristiky.

2.2.1 χ2- test a CHAID algoritmus

Ako bolo vyššie uvedené je jedným zo spôsobov hodnotenia kvality rozdelenia pri rozhodovacích stromov CHAID pozrieť sa, ako sa zmenilo rozdelenie hodnôt cieľového atribútu vo vzniknutých segmentovaných skupinách (listoch stromu). Chceme, aby rozdelenie v skupinách bolo čo najviac heterogénne. Na tento účel sa využíva štatistický chi-kvadrát test, ktorý nám určuje, či namerané hodnoty môžu pochádzať z nejakého rozdelenia (nulová hypotéza) alebo nie. Testovacia štatistika má nasledovnú podobu[3]:

Vzorec 1:Testovacia štatistika chi-kvadrát testu

$$\sum_{j=1}^{m} \frac{(O_j - E_j)^2}{E_j}$$

Kde m je počet hodnôt náhodnej premennej, Oj je pozorovaný počet výsledkov s i-tou hodnotou, a Ej je očakávaný počet zodpovedajúci teoretickému rozdeleniu. Za predpokladu, že platí nulová hypotéza, má daná štatistika rozdelenie s m-1 stupňami voľnosti. V prípade uzla, v ktorom delíme záznamy do n vetiev, môžeme očakávané hodnoty pre i-tu skupinu vyrátať nasledovným spôsobom (pre E, O dolný index označuje hodnotu cieľovej premennej, horný vetvu, v ktorej sa záznam ocitne delením):

Vzorec 2: Vzťah pre i.tu skupinu

$$E_j^i = \frac{|X_i|}{|X|} q_j$$

Kde qj označuje počet záznamov s j-tou hodnotou cieľového atribútu v celej množine, Xi množinu záznamov v i-tej vetve, X celú množinu. Následne môžeme celkovú štatistiku pre delenie A vypočítať (spočítame vlastne hodnotu štatistiky vo všetkých vetvách):

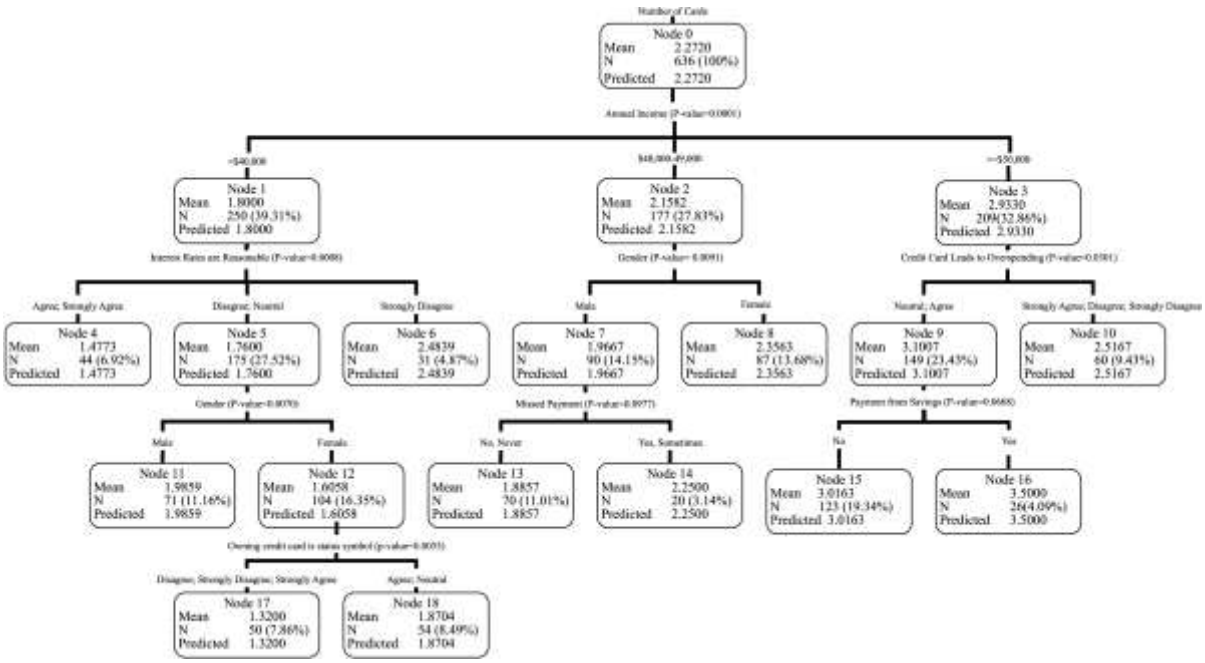
[3] EIGERMANN J.: Quantitatives Credit-Rating unter Einbeziehung qualitativer Merkmale. Sternenfels, 2002, s.192.

Vzorec 3: Delenie

$$C(X,A)=\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{m}\frac{(O_j^i-E_j^i)^2}{E_j^i}$$

Platí, že čím je C(X,A) väčšie, tým viac sa rozdelenie hodnôt cieľ. atr. vo vetvách líši od pôvodného, a tým kvalitnejšie tj lepšie je dané rozdelenie.

Obrázok 2: Ilustračný príklad CHAID rozhodovacieho stromu



Zdroj: http://www.emeraldinsight.com/content_images/fig/0750220401001.png

Podrobnejší popis samotného algoritmu delenia v CHAID je nasledovný: V rámci jedného listu sa vytvorí kontingenčná tabuľka pre m hodnôt nezávislej (m kategórií) a k kategórií závislej premennej, čiže rozmeru (m x k). Ďalej sa nájde dvojica kategórií nezávislej premennej, pre ktoré má sub- tabuľka rozmerov (2 x k) najmenej významnú hodnotu $\chi 2$- testu. Tieto dve kategórie sa následne zlúčia. Týmto vzniká nová kontingenčná tabuľka o rozmeroch [(m-1) x k]. Proces zlučovania sa opakuje až kým neklesne významnosť $\chi 2$- testu pod dopredu definovanú hodnotu. Týmto je ukončený proces delenia jedného hlavného uzla na niekoľko pod- uzlov. Ďalej sa pokračuje analogicky pre každý listový uzol až do doby nevýznamného výsledku $\chi 2$- testu.

CHAID používa Bonferroniho úpravu pre počet kategórií nezávislej premennej, čím sa zníži skreslenie voči vstupom, ktoré majú veľa hodnôt (kategórií). S chýbajúcimi hodnotami (missing values) pracuje ako so dodatočnými špeciálnymi hodnotami.

Treba tiež uviesť, že CHAID algoritmus nevyhodnocuje najviac významné delenie. Začiatkom 90-tych rokov minulého storočia načrtol Barry de Ville algoritmus „vyčerpávajúceho“ (exhaustive) CHAID rozhodovacieho stromu, ktorý používa najviac významné delenie. Tento algoritmus avšak vytvára delenia s väčším počtom vetiev ako pôvodný CHAID algoritmus.

Podobne ako u iných rozhodovacích stromov, výhodou CHAID algoritmu je že výstup je vizuálny a ľahko interpretovateľný. Treba sa avšak vyvarovať prípadnému overfittingu (preučenie/ predimenzovanie modelu), ktorý by tak mohol znehodnotiť prognostickú silu modelu, čo je možné realizovať prunigom (prerezávaním stromových štruktúr).

ZÁVER

V posledných rokoch možno pozorovať penetráciu metód rozhodovacích stromov vo vede ako aj v praxi. Dôvodom je ich ľahšia pochopiteľnosť a interpretovateľnosť ako aj nenáročnosť splnenia štatistických predpokladov.

CHAID je často používaný ako prieskumná technika a často nahrádza viacnásobnú lineárnu regresiu alebo logistické regresie taktiež používané pri modelovaní kreditného rizika v bankovníctve, obzvlášť keď vstupný súbor dát nie je vhodný a nespĺňa štatistické predpoklady pre regresnú analýzu.

V praxi je CHAID je často spájaný so segmentáciou v oblasti direct marketingu pre výber skupiny spotrebiteľov, na predvídanie toho ako ich reakcie na niektoré aspekty majú vplyv na iné aspekty. Ďalšie žiadosti sú z prostredia lekárskych a psychiatrických výskumov. V poslednom období sa teší obľube v oblasti modelovania rizikových parametrov kreditného rizika.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] EIGERMANN J. (2002), Quantitatives Credit-Rating unter Einbeziehung qualitativer Merkmale, 2 vydanie, Sternenfels. 2002.

[2] KALTOFEN D./MÖLLENBECK M./STEIN S., (2003). Risikofrüherkennung im Kreditgeschaft mit kleinen und mittleren Unternehmen. Bochum: wissen & handeln 02. 2003.

[3] LEO BREIMAN, JEROME H. FRIEDMAN, RICHARD A. OLSHEN, CHARLES J. STONE, (1984). Classification and regression trees, Belmont CA: Wadsworth International Group. 1984.

[4] Österreichische Nationalbank. Leitfadenreihe zum Kreditrisiko: Ratingmodelle Und -validierung: 2004. Dostupné na: http://www.oenb.at/de/img/leitfadenreihe_ratingmodelle_tcm14-11172.pdf

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Martin, Lopatník, Ing.
Katedra operačného výskumu a ekonometrie, Fakulta hospodárskej informatiky, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemská cesta 1, 852 35 Bratislava
lopatnik.martin@gmail.com
Školiteľ: doc. Mgr. Juraj Pekár, PhD.

POPIS NIEKTORÝCH INTERNÝCH MODELOV V ŽIVOTNOM POISTENÍ

DESCRIPTION OF SELECTED INTERNAL MODELS IN LIFE INSURANCE

Kristína Majerníková
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Príspevok sa zaoberá vybratými metódami tvorby interných modelov. Stručne popisuje metódy: replikačné portfólio, vyrovnávanie krivkou a least squares Monte Carlo spolu so špecifikáciou ich výhod a nevýhod.

JEL: G22

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: interné modely, replikačné portfóliá, vyrovnávajúca krivka, Monte Carlo metóda najmenších štvorcov

ABSTRACT

The paper is concerned with chosen methods for creating internal models. It contains concise descriptions of the following methods: replication portfolio, curve fitting and least squares Monte Carlo, together with specifications of their advantages and disadvantages.

KEYWORDS: internal models, replicating portfolios, curve fitting, least squares Monte Carlo

POPIS NIEKTORÝCH INTERNÝCH MODELOV V ŽIVOTNOM POISTENÍ[1]

ÚVOD

S príchodom projektu Solventnosť II sa na poisťovne kladú väčšie nároky na ohodnocovanie rizík a výpočet kapitálovej požiadavky solventnosti. Je dôležité, aby sa k rizikám nepristupovalo iba ako k ohraničeným oblastiam, ale aby sa ohodnocovali cez komplexný proces, ktorý bude poskytovať ucelený pohľad na jednotlivé riziká ovplyvňujúce činnosť poisťovne a možné dopady zlých odhadov na jej finančnú situáciu. Solventnosť II dáva poisťovniam možnosť pri výpočte kapitálovej požiadavky využiť štandardný vzorec alebo vytvoriť si vlastný interný model, pretože každá poisťovňa môže byť vystavená špecifickým rizikám vzhľadom na svoje portfólio. V príspevku si popíšeme niektoré metódy využiteľné na tvorbu interných modelov: metóda replikačných portfólií, vyrovnávajúcej krivky a Least squares Monte Carlo.

1 METÓDY TVORBY INTERNÝCH MODELOV

V posledných rokoch začali poisťovne prijímať čoraz zložitejšie stochastické modely ako súčasť svojich procesov riadenia. Tieto modely sa používajú napr. na riadenie rizík, na výpočet trhovo konzistentnej embedded value (*MCEV*[2]), ale najmä na výpočet ekonomického kapitálu, t. j. kapitálovej požiadavky solventnosti (*SCR*[3]).

V prípade, že si poisťovňa zvolí interný model pre výpočet ekonomického kapitálu, musí požiadať o jeho schválenie. Podľa [2] článku 122 v direktíve Solventnosť II , poisťovne, ktoré použijú interné modely, majú povinnosť počítať ich kapitálové požiadavky solventnosti cez úplnú prognózu rozdelenia pravdepodobnosti: „Ak je to možné, poisťovne a zaisťovne odvodia kapitálovú požiadavku solventnosti priamo z prognózy rozdelenia pravdepodobnosti vytváranej interným modelom týchto podnikov, pomocou Value-at-Risk miery stanovenej v článku 101 (3).“ Teda Solventnosť II navrhuje poisťovniam použiť pre odhad kapitálu

[1] Tento príspevok vznikol v rámci výskumného projektu VEGA č. 1/0813/11 Aktuársky a ekonomický dopad zavedenia Solventnosti II v životnom poistení.

[2] Z angl. Market Consistent Embedded Value. *MCEV* je veličina, ktorá určuje konsolidovanú hodnotu akcionárskeho podielu na predmetnom portfóliu. Pre viac informácií pozri [3].

[3] Z angl. Solvency Capital Requirement. *SCR* je minimálna kapitálová rezerva potrebná na pokrytie všetkých neočakávaných strát, ktoré môžu byť spôsobené rôznymi rizikami, ktorým sú poisťovne vystavené v určitom období a pri danom intervale spoľahlivosti.

jednoročnú 99,5 %-nú VaR[4] hodnotu čistých aktív. V ideálnom prípade by hodnota čistých aktív mala vyplývať z celkového rozdelenia pravdepodobnosti.

Stresové testovanie

Je dôležité, aby sa súčasťou kontrolného a riadiaceho systému stalo stresové testovanie, pretože upozorňuje manažment na nežiaduce dopady spôsobené vplyvom rôznych rizikových faktorov. Cieľom stresového testovania je vyhodnotiť odolnosť poistného sektora na málo pravdepodobné, no stále možné negatívne makroekonomické a živelné scenáre. Stresový test je podľa [1] technika riadenia rizík používaná pri vyhodnotení potenciálneho vplyvu konkrétnej udalosti na finančnú situáciu inštitúcií a / alebo pohybu v súbore finančných premenných.

Stresové testovanie je zaužívaný nástroj, pomocou ktorého sa dopĺňajú informácie o citlivosti na jednotlivé typy rizík, ako aj o rizikovom profile, resp. o možnom vývoji rizík. Stresové scenáre sú teda len teoretické, pričom v danom období nehovoria o predikcii vývoja na finančných trhoch, vývoja hospodárstva alebo správania obyvateľstva.

Stresové testy sú nariadené orgánom dohľadu v Solventnosti II (v QIS5 pozri [4]). Ak interný model nezahŕňa všetky riziká zachytené v štandardnom vzorci, je poisťovňa povinná vykonávať osobitné záťažové testy pre tieto riziká a brať ich do úvahy pri výpočte kapitálových požiadaviek. Pre každý scenár musí poisťovňa tiež posúdiť jeho očakávaný vplyv na kapitál vrátane všetkých ďalších nápravných alebo zmierňujúcich opatrení.

V teórii i praxi je viacero metód pre výpočet hodnoty VaR a následne kapitálu, napr. historická simulácia, parametrické metódy, Monte Carlo simulácie. V interných modeloch založených na vnorenom stochastickom procese využijeme na výpočet kapitálu Monte Carlo[5] simulácie.

1.1 Vnorený stochastický process

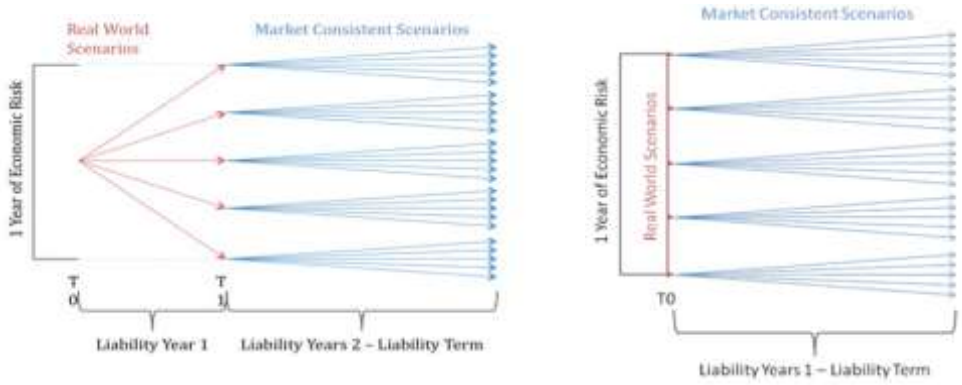
Jednou z najpresnejších metód výpočtu kapitálu je vnorený stochastický proces (Nested stochastic) [7], teda úplná simulácia skutočných scenárov (z reálnych údajov z anglického real – world scenarios) a trhovo konzistentných scenárov (market – consistent scenarios), ktorých sú v tejto metóde tisíce. Skutočné scenáre alebo inak nazývané aj vonkajšie scenáre popisujú

[4] Z angl.: Value-at-Risk – „miera rizika“ – je miera maximálnej možnej straty hodnoty portfólia finančných nástrojov, s určitou pravdepodobnosťou za vopred stanovený čas.
[5] Metóda Monte Carlo používa k výpočtu VaR veľké množstvo simulácií vývoja portfólia. Na základe matematicko-štatistických modelov simulujeme náhodné procesy, ktorými sa riadi vývoj jednotlivých nástrojov vytvárajúcich portfólio.

naše spúšťače rizika (risk drivers) v jednom roku. Trhovo konzistentné, inak nazývané aj vnútorné scenáre, počítajú hodnotu našich záväzkov v týchto stavoch.

Ako sme už spomenuli predpokladom tejto metódy je použitie Monte Carlo simulácií, na odhad začiatočných hodnôt vnútorných scenárov v každom z možných vonkajších scenárov a ALM modelu na generovanie vonkajších vhodných scenárov, inštalácia funkcie pasív, výpočet prognózy rozdelenia pravdepodobnosti a validácia výsledku.

Obrázok 2: Vnorená stochastická simulácia pre pasíva v čase T1 a T0



Obrázok 3: Vnorená stochastická simulácia predajnej opcie

Zdroj obrázkov 2 a 3: Koursaris [8]

Z obrázku 2 na ľavej strane vidíme, že vo vnorenom stochastickom prístupe používame veľké množstvo vonkajších scenárov, v praxi sú to aj tisíce simulácií vývoja ekonomiky počas jedného roka a následne pre každý z nich na konci roka (v čase T1[6]) spustenie tisícov trhovo konzistentných simulácií na ohodnotenie našich záväzkov a čistých aktív. Na pravej strane obrázok taktiež reprezentuje vnorený stochastický prístup avšak v čase T0[7]. Na obrázku 3

[6] Prístup oceňovania záväzkov v čase 1 uvedený v [5]. V tomto prístupe berieme do úvahy udalosti, ktoré môžu počas tohto obdobia nastať, ako napr. vývoj trhových a netrhových rizík a ich vplyv na záväzky.

[7] Mnohé poisťovne preferujú použitie prístupu „pasíva v čase nula“, t. j. „pasíva v T0“, vzhľadom na zložitosť rolling forward (metódy projektujúcej ďalšie obdobia z predchádzajúceho obdobia) interných modelov pre jednoročný časový rámec.

Rolling forward - v účtovníctve, je systematické vytváranie novej bilancie účtovných období za použitia údajov z predchádzajúceho účtovného obdobia. Pre bližšie informácie pozri napr.:

vidíme výsledné hodnoty Monte Carlo simulácií vnútorných scenárov predajnej opcie (put option) pre jediné riziko hodnoty vlastného majetku.

Spustenie jedného trhovo konzistentného scenára, a teda nájdenie hodnoty našich záväzkov dnes, môže trvať hodiny, čo znamená, že spustenie modelu pre každý skutočný scenár by bolo veľmi časovo náročné. Tento problém je možné riešiť niekoľkými aproximáciami.

V ďalšej časti si stručne popíšme tieto proxy metódy: replikačné portfóliá, vyrovnávanie krivkou, Monte Carlo metóda najmenších štvorcov, a vysvetlíme niektoré výhody a nevýhody jednotlivých metód.

1.2 Replikačné portfólio

Metóda replikačných portfólií (z anglického Replicating portfolios v ďalšom texte už iba RP, spracované podľa [6], [10], [11]) je v poisťovniach často preferovaná, najmä preto že namiesto tisícov vnútorných scenárov použijeme na ohodnotenie záväzkov, každého vonkajšieho scenára, zastupujúce portfólio aktív, ako je to zobrazené na štvrtom obrázku.

Obrázok 4: Metóda replikačných portfólií

Zdroj: vlastné spracovanie

RP je proxy portfólio skladajúce sa zo štandardných kapitálovo-trhových produktov, ktoré napodobňujú scenárovo-závislé peňažné toky záväzkov poisťovní. Je určený cez široký výber kalibračných scenárov podľa optimalizačných techník. Pretože RP sa skladá z kapitálovo-trhových produktov, ohodnotenie záväzkov je v súlade s ohodnotením strany aktív súvahy. Teda RP vo výpočte kapitálu môžeme použiť ako náhradu za hodnotu záväzkov vtedy, ak vieme nájsť portfólio aktív, ktoré kopíruje naše peňažné toky záväzkov veľmi tesne v súlade s možným budúcim vývojom vo svete. Tieto aktíva môžu obsahovať reálne aktíva na trhu, imaginárne aktíva, jednoduché pasíva alebo nejakú matematickú funkciu.

RP sa stáva dôležitou metódou pre mnohé poisťovne, a to z toho dôvodu, že umožňuje poisťovniam vytvoriť integrovaný pohľad aktív a pasív, ktoré môžu byť použité na podrobnú analýzu rizík riadenia aktív a pasív (ALM).

---

http://www.ventureline.com/accounting-glossary/R/roll-forward-definition/

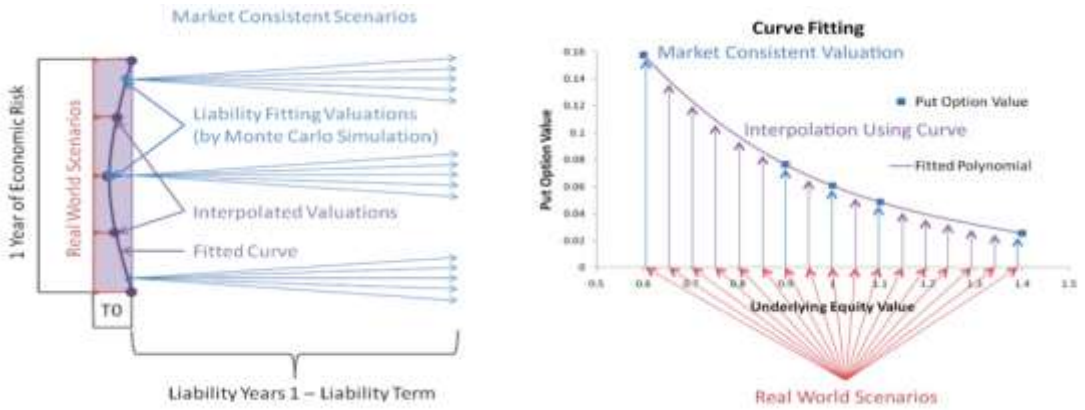
Charakteristickou vlastnosťou našich súborov záväzkov (liability books) v životnom poistení je súčasná závislosť na trhových aj netrhových rizikách. Tento problém si vysvetlíme na jednoduchom príklade dôchodkov. Zmluvy daného produktu sú ovplyvňované úrokovou mierou a rizikom dlhovekosti. Ak úrokové miery poklesnú, môžeme dosiahnuť stratu, ak vlastníme aktíva kratšej doby trvania ako naše záväzky. Taktiež budeme mať stratu aj ak sa poistenci dožijú vyššieho veku ako sme predpokladali, pretože budeme nútení vyplatiť viac poistných plnení počas dlhšej doby. Ale keď obe zmeny nastanú v rovnakom čase, stratíme viac ako iba súčet jednotlivých strát, pretože pri predlžujúcej sa dĺžke života očakávame, že sa zvýši dĺžka trvania našich záväzkov a taktiež senzitivita na zmeny úrokovej miery.

Mohli by sme replikovať senzitivitu úrokovej miery relatívne ľahko s replikačným portfóliom urobeným z pevne úročených aktív, ale nie je možné zachytiť citlivosť dlhovekosti alebo spoločnú závislosť pri použití trhového kapitálu alebo dokonca exotických finančných nástrojov.

Tieto typy rizík: miera úmrtnosti, dlhovekosť, miera lapsovosti, rozhodnutia poistenca, sú dôvodom takmer všetkých problémov v poistných výpočtoch. Sú aj uznané v Solventnosti II ako nevyhnutné rizikové faktory na stresovanie a môžu mať veľký vplyv po spojení s finančnými rizikami.

1.3 Metóda vyrovnávania krivkou

Obrázok 5: Simulácie pre metódu vyrovnávania krivkou



Zdroj: Koursaris [8]

Medzi zložitejšie proxy metódy patrí vyrovnávanie krivkou (Curve fitting). Táto metóda sa podobá úplnému vnorenému stochastickému procesu, pričom jej hlavnou úlohou je urýchliť výpočet za použitia interpolácie. Zjednodušenie, ktoré nám môže ušetriť čas, je podľa [8] aproximácia hodnoty záväzkov len v niektorých dôležitých bodoch a medzi nimi potom interpolácia za použitia vzorca. Aby sme to mohli uskutočniť, podrobíme naše ekonomické

spúšťače rizika niekoľkým okamžitým stresom a vyhodnotíme naše záväzky pre každý tento stres. Stresy vyberáme tak, že pokrývajú rozsah rizík, ktoré nás zaujímajú. Potom prispôsobíme viacrozmerný vzorec tak, aby išiel cez body, ktoré sme vypočítali. Tento vzorec môže byť lineárna interpolácia po častiach, štandardný polynóm alebo zložitejší vzorec. Potom vynecháme všetky naše stresové body a predpokladáme, že naša vyrovnávajúca krivka reprezentuje pravú funkciu záväzkov, ako je to ukázané na obrázku 5: na ľavej strane všeobecne v čase T0, na pravej strane pre predajnú opciu v čase T1.

Hlavné nevýhody podľa [8]:

Voľba väčšieho počtu vonkajších scenárov: ak zvolíme príliš veľký počet spúšťačov rizika, čo je väčšinou aj potrebné pre získanie spoľahlivého dobrého vyrovnania, táto metóda môže byť takisto veľmi pomalá, takmer ako úplný vnorený stochastický proces.

Výber bodov: je ťažké vytvoriť empirické pravidlo, ktoré by aj v priebehu času vyberalo správne body pre našu aproximačnú krivku.

Modelovanie prvého roku: pretože modelovanie záväzkov pre rok je zložité z dôvodu rolling forward, predpokladáme, že zmeny rizík sú na pasíva aplikované okamžite v T0.

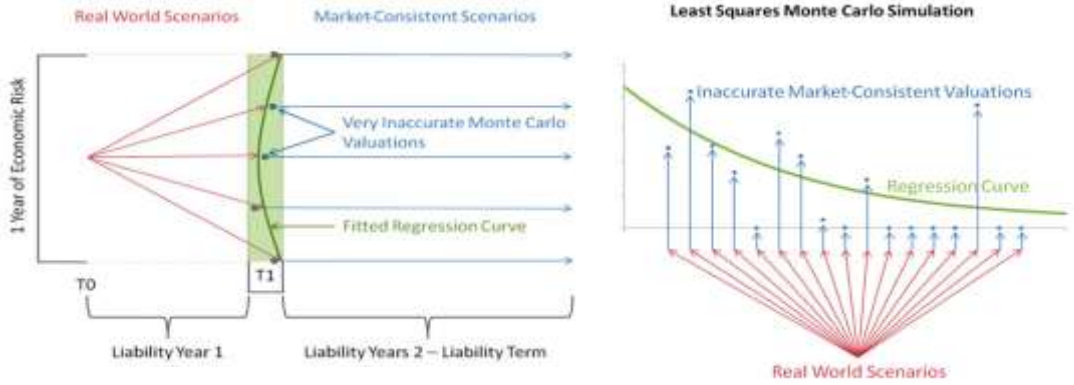
Vyrovnávajúca funkcia (fitting function): voľba funkcie urobí taktiež rozdiel v našich výsledkoch. Najjednoduchšou voľbou, avšak nie vždy najlepšou, je štandardný polynóm. Použitie splajnovej funkcie, iných funkčných vzťahov alebo regresnej techniky je často lepšou voľbou.

Odhad chyby: kombinácia výberovej chyby, určenia funkčných vzťahov a neistoty pri výbere vhodných bodov nám sťažuje odhad veľkosti potenciálnej chyby pri výpočte kapitálu.

1.4 Least squares Monte Carlo

Least squares Monte Carlo by sme mohli preložiť ako Monte Carlo metóda najmenších štvorcov, ale pre jednoduchosť budeme túto metódu v ďalšom texte označovať LSMC. Táto metóda je založené na podobnej myšlienke ako metóda vyrovnávania krivkou ale využíva inú aproximačnú metódu. Informácie o tejto metóde boli čerpané z [9].

Obrázok 6: Simulácie pre metódu vyrovnávania krivkou



Zdroj: Koursaris [9]

LSMC nám podobne ako vnorený stochastický proces dovoľuje použiť tisíce skutočných simulácií pre jeden rok. Avšak namiesto spustenia tisícov trhovo konzistentných scenárov pre odhad našich záväzkov, použijeme len veľmi malé množstvo (často iba jeden, či dva) vnútorných scenárov, ako je vidieť na obrázku 6 na ľavej strane. Hodnota takto vypočítaných záväzkov v čase 1 pre každý vonkajší scenár, zrejme nie je presná. Tento problém je však vyriešený použitím regresie tisícov týchto nepresných hodnôt (odtiaľ názov least squars). Regresná krivka je potom použitá namiesto nepresných hodnôt na aproximáciu záväzkov, čo je zobrazené na oboch častiach obrázku 6, pričom na pravej časti pre predajnú opciu.

Hlavné výhody LSMC metódy podľa [9]:

Modelovanie prvého roku: môžeme dobre modelovať pre T1 aj T0.

Výpočet štandardnej chyby: Použitie LSMC nám umožňuje odhadnúť štandardnú chybu nášho SCR – môžeme odhadnúť, aký veľký potenciál náhodnej chyby môžeme mať v našich výpočtoch a koľko scenárov je potrebných na dosiahnutie požadovanej úrovne presnosti.

V prípade aproximačnej krivky si nikdy nemôžeme byť istí, koľko chýb je spôsobených interpoláciou funkcie medzi vhodnými bodmi vo viacerých dimenziách.

Netrhové riziká: Môžeme ich zahrnúť do našej LSMC kalkulácie. Je to jednoduchý prípad pridania možných scenárov pre netrhové spúšťače rizika a ich spustenie prostredníctvom ALM modelu ako zvyčajne. Regresná funkcia bude následne vytvorená ako funkcia trhových a netrhových rizík.

Robustnosť: LSMC technika je robustná, pretože flexibilná regresná krivka zodpovedá väčšiemu množstvu scenárov.

Rolling forward kalkulácie kapitálu: po vykazovaní môže vzniknúť potreba prepočtu kapitálových požiadaviek, vzhľadom na okamžitú a neočakávanú zmenu vo vývoji niektorého rizika. S LSMC je možné aplikovať pôvodné výpočty na nové podmienky (roll forward), pretože vyberáme vhodné scenáre na pokrytie širokého spektra každého rizika a kvôli presnosti funkcie pre celý rozsah môžeme jednoducho aktualizovať našu pôvodnú pozíciu pre skutočné scenáre a opätovne použiť tú istú funkciu.

Výpočet budúcich kapitálových požiadaviek: uskutočnenie regresie, aby sme dostali hodnotu funkcie pasív v čase jedna, môžeme vykonať v ktorýkoľvek nasledujúci rok. Výsledkom každoročnej regresie je funkcia pasív v každom z nasledujúcich rokov, a teda môžeme

vykonať regresiu cez identické súbory vyrovnávajúcich bodov v rôznych obdobiach v budúcnosti.

Širšie uplatnenie: Pri viac ročných odhadoch je LSMC metódu možné uplatniť aj pri ďalších aktuárskych výpočtoch a rozhodnutiach ako napr.: zaistenie, oceňovanie, určenie manažérskych procesov a optimalizácia umiestnenia aktív.

ZÁVER

Poisťovne, ktoré sa rozhodnú počítať výšku ekonomického kapitálu pomocou interného modelu, zväčša preferujú metódu replikačných portfólií. Pomocou tejto metódy môže poisťovňa vysvetliť výsledky pre trhové riziká z hľadiska aktív a použiť túto metódu na podrobnú analýzu rizík riadenia aktív a pasív. Má však značnú nevýhodu oproti metóde vyrovnávania krivkou a LSMC, pretože nie je použiteľná na meranie netrhových rizík. Metóda vyrovnávania krivkou je relatívne jednoduchá a môže obsahovať netrhové riziká, avšak je ťažké vybrať malý počet vhodných scenárov. V metóde LSMC môžeme použiť najväčší počet vonkajších scenárov a taktiež modelovať netrhové riziká. Ďalšími výhodami sú i rýchlosť, presnosť, flexibilita a možnosť modelovania v čase T1.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] **CEIOPS.** *CEIOPS Advice for Level 2 Implementig Measures on Solvency II: SCR Standard Formula.* Január 2010.

[2] **CEIOPS.** *Stock-taking report on the use of Internal Models in Insurance.* Január 2009.

[3] **CISKOVÁ, A. – BILÍKOVÁ, M.**: *Trhovo konzistentná Embedded Value*. In *Evropské finanční systémy 2011: sborník příspěvků z mezinárodní vědecké konference, 3.6.2011, Brno, Česká republika*. - Brno: Masarykova univerzita, 2011. ISBN 978-80-210-5509-4, str. 32-36.

[4] **COMMISSION a EUROPEAN.** *QIS5 Technical Specifications.* Júl 2010.

[5] **Koursaris, Adam.** A Least Squares Monte Carlo approach to liability proxy modelling and capital calculation. *barrie+hibbert.* 2011. Dostupné na: http://www.barrhibb.com/research_and_insights/article/a_least_squares_monte_carlo_approach_to_liability_proxy_modelling_and_capit [citované: 16. Júl 2012.]

[6] **Koursaris, Adam.** A primer in replicating portfolios. *barrie+hibbert.* 2011. Dostupné na: http://www.barrhibb.com/research_and_insights/article/a_primer_in_replicating_portfolios [citované: 16. Júl 2012.]

[7] **Koursaris, Adam.** Calculating the Solvency Capital Requirement. *barrie+hibbert.* 2011. Dostupné na: http://www.barrhibb.com/research_and_insights/article/calculating_the_solvency_capital_requirement [citované: 16. Júl 2012.]

[8] **Koursaris, Adam.** Improving capital approximation using the curve-fitting approach. *barri+hibbert.* 2011. Dostupné na: http://www.barrhibb.com/research_and_insights/article/improving_capital_approximation_using_the_curve-fitting_approach [citované: 16. Júl 2012.]

[9] **Koursaris, Adam.** The advantages of Least Squares Monte Carlo. *barri+hibbert.* 2011. Dostupné na: http://www.barrhibb.com/research_and_insights/article/the_advantages_of_least_squares_monte_carlo [citované: 16. Júl 2012.]

[10] **Koursaris, Adam.** Using replicating portfolios to calculate capital. *barrie+hibbert.* 2011. Dostupné na: http://www.barrhibb.com/research_and_insights/article/using_replicating_portfolios_to_calculate_capital [citované: 16. Júl 2012.]

[11] **Milliman.** Replicating Portfolios, An Introduction: Analysis and Illustrations. *Milliman.* 2009. Dostupné na: http://publications.milliman.com/research/life-rr/pdfs/replicating-portfolios-rr.pdf [citované: 15. Júl 2012.]

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Ing. Kristína Majerníková
Ekonomická univerzita v Bratislave, Fakulta hospodárskej informatiky, Dolnozemská cesta 1, 852 35 Bratislava
majernikova.euba@gmail.com
Školiteľ: doc. RNDr. Mária Bilíková, PhD.

TEÓRIE MEDZINÁRODNEJ MIGRÁCIE

THEORIES OF INTERNATIONAL MIGRATION

Ondrej Mäsiar
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Príspevok sa zaoberá teóriami medzinárodnej migrácie. Ponúka prehľad teórií s ich základnými postulátmi a rozdelenie týchto teórií podľa rôznych kritérií. Teórie sú členená z pohľadu rôznych vedných disciplín, sú ďalej rozdelené na teórie vysvetľujúce začiatok a teórie vysvetľujúce pretrvávanie migrácie a na mikroteórie a makroteórie. V závere príspevok konštatuje chýbajúci syntetizujúci prístup, ktorý by presahoval viacero vedných odborov. Za vhodné východisko celostného pochopenia považuje dva prístupy – Teóriu push a pull faktorov a Teóriu migračných systémov.

JEL: F22

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: migrácia, teórie migrácie, medzinárodná migrácia, teórie medzinárodnej migrácie

ABSTRACT

The paper deals with the theories of international migration. It offers a summary of theories and theirs fundamental postulates and distributions according to different criteria. Theories are divided from the perspective of various disciplines and are further divided into theories explaining the initiation of migration a theories explaining the perpetuation of migration and microtheories and macrotheories. At the end the paper notes missing synthesizing approach, which would go beyond a number of scientific disciplines. As an appropriate basis for holistic understanding the paper considers two approaches - Theory of push and pulls factors and Migration systems theory.

KEYWORDS: migration, theories of migration, international migration, theories of international migration

TEÓRIE MEDZINÁRODNEJ MIGRÁCIE

ÚVOD

Každá teória je výsledok myšlienkového procesu. Je zamyslením sa nad svetom a snahou o jeho poznanie. Teória je prostriedkom k opisu faktov a k vytváraniu súvislostí a rovnako je nástrojom pri uskutočňovaní správnych rozhodnutí. Teória sa často dáva do kontrastu s praxou. Teórie medzinárodnej migrácie sa premietajú do migračných politík štátov. Viac ako 60% obyvateľov Británie si podľa aktuálneho článku *The Economist* myslí, že im imigranti berú prácu. Táto nálada v spoločnosti sa odráža v migračnej politike krajiny a rovnako migračná politika vytvára určitý obraz o imigrantoch v spoločnosti. Teória môže byť východiskom pre zmenu migračnej politiky. Na druhej strane teórie tvoria ľudia a preto teórie migrácie sú rovnako aj produktom aktuálnej reality v spoločnosti.

Cieľom predkladaného príspevku je sumarizovať základné myšlienky teórií medzinárodnej migrácie a upozorniť na potrebu ich vzájomného prepojenia.

1 TEÓRIE MIGRÁCIE

Uvažovanie o tom, že migrácia neprebieha náhodne ale podlieha určitým zákonom prvý krát predstavil geograf nemeckého pôvodu Ernst Georg Ravenstein (Ravenstein, 1885). Na základe svojho výskumu na populácii Anglicka, Walesu, Škótska a Írska formuloval *zákony migrácie* (laws of migration). Tieto vysvetľovali migráciu v rámci krajiny ako aj medzinárodnú migráciu medzi krajinami. Jeho práca sa stala základom pre mnohé ďalšie skúmania migrácie a migračné teórie.

V nasledujúcej časti uvádzame základné teórie migrácie predovšetkým s použitím prehľadu od Massey (1993) z ktorého vychádzali, alebo ho čiastočne doplnili, slovenskí a českí autori Bahna (2011), Liďák (2009), Popovová, 2010.

Teória push a pull faktorov. Je jedným zo základných a široko akceptovaných prístupov k migrácii. *Push faktory* vytláčajú ľudí z krajiny ich pôvodu. Môže to byť ekonomicko-politická situácia, vojna, nedostatok pracovných miest, diskriminácia,

prenasledovanie, rôzne formy nespokojnosti. *Pull faktory* priťahujú ľudí do krajiny určenia. Medzi tieto faktory patria lepšie životné očakávania, vyššia životná úroveň, lepšie platové ohodnotenie, rodina v zahraničí, osobný rozvoj, zmena vo všeobecnosti.

Teória duálneho pracovného trhu. Teória hovorí o dvoch sektoroch v ekonomike – *primárny* a *sekundárny pracovný trh.* Primárny pracovný trh zamestnáva vysokokvalifikovanú pracovnú silu a sekundárny pracovný trh menej kvalifikovanú respektíve nekvalifikovanú pracovnú silu. Na základe tohto rozdelenia sa vysvetľuje uprednostňovanie primárneho sektora s vyššími mzdami domácim obyvateľstvom. Medzera na sekundárnom trhu je následne vypĺňaná migrantmi s nižšou kvalifikáciou ochotnými pracovať za nižšie mzdy.

Teória svetových systémov. Tvrdí, že medzinárodná migrácia je dôsledkom formovania kapitalizmu. Hovorí o troch zónach systému – *jadro, periféria* a *semiperiféria.* Jadro je tvorené krajinami, ktoré sú najväčšími konzumentmi surovinových zdrojov a tiež najväčšími zdrojmi kapitálu. Periféria dodáva jadru suroviny a lacnú pracovnú silu, ktorá do týchto krajín migruje. Semipériériu tvoria krajiny so znakmi jadra aj periférie. Teória má za cieľ vysvetliť migráciu od koloniálnych dôb až po súčasnosť. Zameriava sa na prepojenie historického, politického, kultúrneho, jazykového a iných prístupov.

Historicko-štrukturálny prístup. Vychádza z Marxistickej teórie s dôrazom na nerovnomerné rozdelenie politickej a ekonomickej moci vo svete. V migrácii vidí predovšetkým získavanie pracovnej sily pre bohaté krajiny na úkor chudobných krajín.

Gravitačná teória. Hovorí, že migrácia je intenzívnejšia medzi geograficky bližšími regiónmi ako medzi regiónmi, ktoré sú od seba geograficky vzdialenejšie.

Teória humánnej ekológie. Berie do úvahy štyri elementy – *obyvateľstvo, prostredie, technológie* a *organizácie.* Podľa tejto teórie je migrácia proces, v ktorom sa ustanovuje rovnováha medzi veľkosťou a skladbou populácie a jej organizačnou štruktúrou. Nerovnováhu spôsobujú zmeny prostredia a technológie.

Teória sietí. Zdôrazňuje význam medziľudských kontaktov a väzieb na základe rodinných vzťahov, priateľstva, kontaktov, príslušnosti k etniku alebo jazykovej skupine. Hovorí o sieťach migrantov, ktoré spájajú usadených migrantov s potenciálnymi migrantmi v krajine pôvodu. Usadení migranti pôsobia ako katalyzátor ďalšej migrácie a uľahčujú ju. Zvyšujú sociálny kapitál novo prichádzajúcich migrantov prostredníctvom pomoci pri

poskytovaní informácií, vybavovaní formálnej stánky pobytu pri ubytovaní alebo pri hľadaní práce.

Inštitucionálne teórie. Kladú dôraz na vplyv inštitúcií na migračné procesy. Možno ich považovať za doplnenie teórií sietí. Teória hovorí o vplyve rôznych typov inštitúcií ako sú napríklad organizácie migrantov, rôzne neziskové, kultúrne organizácie, humanitárne organizácie ale aj podniky. Tieto podporujú migráciu, venujú sa otázkam, ktoré sú s ňou spojené alebo z nej priamo ťažia.

Teórie kumulatívnych príčin. Hovoria, že medzinárodná migrácia má sklon podporovať samu seba. Teória tvrdí, že každá ďalšia migrácia mení sociálny kontext tak, že ďalšia dodatočná migrácia sa stáva pravdepodobnejšia. Vysvetlením je takzvaný domino efekt so spätnou väzbou medzi jednotlivými prvkami. Pozitívna, alebo negatívna zmena jedného faktora pôsobí pozitívne, alebo negatívne aj na ostatné faktory.

Teória migračných systémov. Teória hovorí o systéme zloženom z viacerých vysielajúcich a prijímajúcich krajín. Migrácia je tu súčasť dynamického celku, ktorý zahŕňa historické, ekonomické, kultúrne a politické prepojenia medzi krajinami tak na makro ako aj na mikro úrovni. Migrácia je rovnako dôsledkom ako aj príčinou rôznych vzťahu v tomto systéme. Táto teória je snahou o určitú syntézu a zahŕňa v sebe Teóriu svetových systémov, Teóriu sietí, Inštitucionálnu teóriu a Teóriu kumulatívnych príčin.

Model reťazovej migrácie. Model sa zameriava na vnútornú dynamiku migračných procesov. Dôraz je kladený na neformálne sociálne siete medzi migrantmi a domácim obyvateľstvom. Model rozlišuje niekoľko fáz v ktorých migrácia prebieha – od dočasnej pracovnej migrácie, cez zlúčenie rodín až p trvalé usadenie v krajine.

Makroekonomická neoklasická teória. Teória vysvetľuje pracovnú migráciu na základe geografických rozdielov v *ponuke* a *dopyte po práci*. Na základe rozdielnej vybavenosti práce kapitálom sú vysvetlené mzdové rozdiely. Krajiny s nižšou vybavenosťou práce kapitálom majú relatívne nižšie mzdy oproti krajinám, kde je vybavenosť práce kapitálom vyššia a majú aj vyššie mzdy. Rozdiely vo výške miezd potom zapríčiňujú pohyb pracovných síl z oblastí z nižším mzdami do oblastí s vyššími mzdami.

Mikroekonomická neoklasická teória. Migranti v tejto teórii vystupujú ako racionálne sa správajúce subjekty, ktoré reagujú na ekonomické rozdiely v jednotlivých krajinách. Jedinci sa racionálne rozhodujú na základe analýzy príjmov z migrácie a nákladov

na migráciu. Rozhodujú sa pre krajiny, kde môžu byť najproduktívnejší s ohľadom na ich znalosti a zručnosti. Za príjem sa považuje najmä mzda ale aj pracovné podmienky, kvalita života, možnosť kultúrneho vyžitia a iné. Za náklad migrácie sa považujú najmä cestovné náklady, náklady počas obdobia hľadania si práce v zahraničí, prípadné náklady spojené s učením sa nového jazyka, náklady adaptácia na novú kultúru, náklady zahŕňajúce vytváranie nových a prerušenie starých kontaktov.

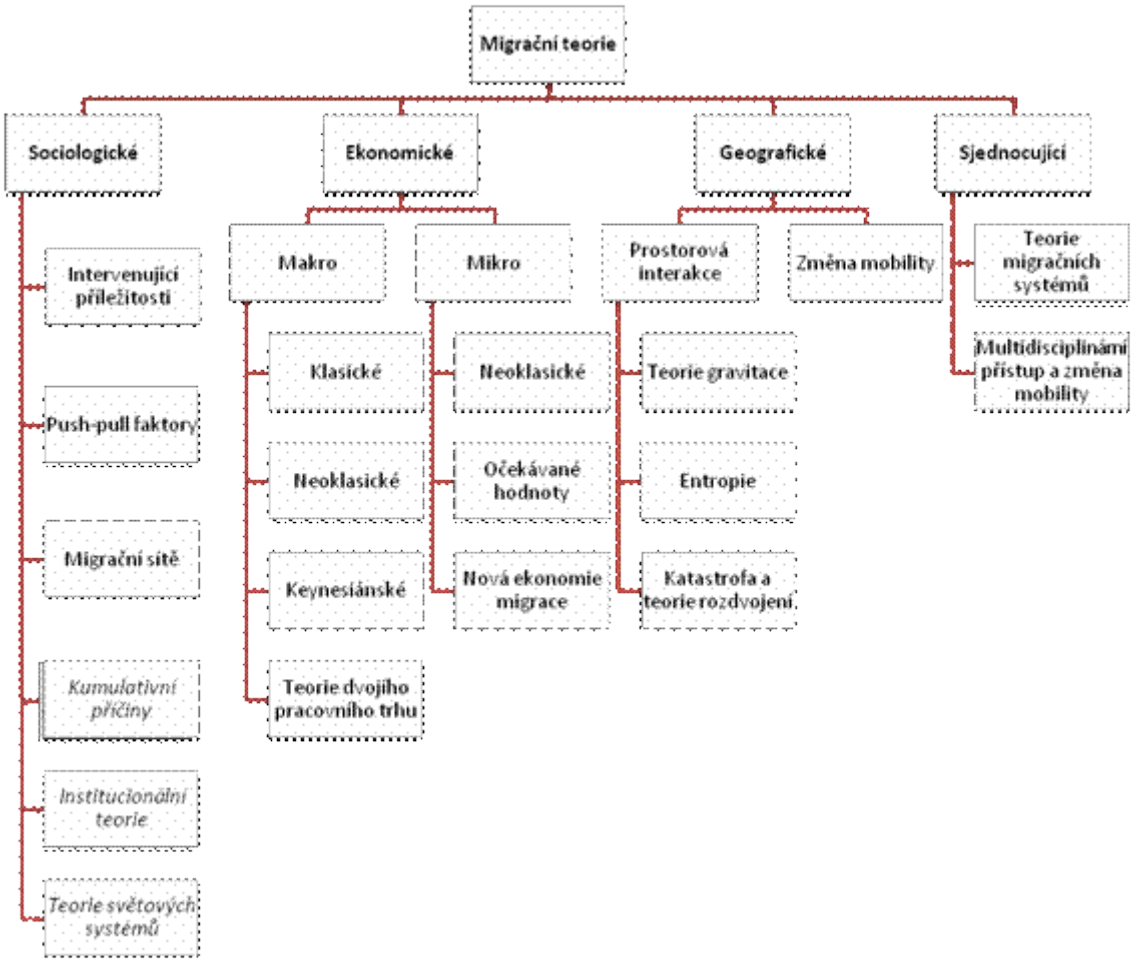
Nová ekonomika migrácie. Teória hovorí, že rozhodnutia o migrácii neuskutočňujú izolované subjekty samostatne ale väčšie skupiny ľudí. Migrácia teda nie je primárne stratégiou jednotlivca ale je stratégiou rodiny alebo domácnosti. Rodina môže v tomto zmysle vyslať niektorého zo svojich členov do krajiny s vyšším príjmom a spoliehať sa tak na príjmy z remitencií.

2 SYSTEMATIZÁCIA MIGRAČNÝCH TEÓRIÍ

Rozdelenie migračných teórií môže prebiehať na základe rôznych kritérií. Uvedieme si teraz niektoré z nich.

Fenoménu migrácii sa venuje niekoľko vedných disciplín. Nasledujúci graf (Popovová, 2010 vychádzajúca z Bijak 2006) názorne ukazuje rozčlenenie migračných teórií podľa vybraných vedných disciplín, ktoré sa migrácii venujú na: *sociologické, ekonomické, geografické a zjednocujúce teórie.* Napríklad ekonómia bude mať pod migráciou na mysli najmä *migráciu pracovných síl* (slovenskí autori Bahna, 2011; Divinský a kol. 2011; Domonkos, 2010; Filadefiová 2011; Ondrušek, 2010; Přívarová, 2012). Na druhej strane sociológia bude skúmať napríklad otázku integrácie migrantov. Oponovať čisto ekonomickému pohľadu môže na príklade Nemecka v 60. a 70. rokoch. Hovorí sa, že nemecká ekonomika vtedy potrebovala *pracovnú silu* (labor) a namiesto nej prišli *ľudia* (European Migration Network, 2012). Pozitívne aj negatívne dôsledky tejto migrácie rieši Nemecko dodnes.

Schéma 1: Vybrané migračné teórie z pohľadu rôznych vedných disciplín



Zdroj: Popovová, 2010.

Prezentované členenie je snahou o systematické roztriedenie veľkého množstva pohľadov z perspektívy rôznych vedných disciplín. Myslíme si, že schému by bolo možné rozšíriť o migračné teórie minimálne v rámci demografie, história, antropológia prípadne psychológia.

Jedným z najcitovanejších autorov, ktorý sa dlhodobo zaoberá systematizáciou migračných teórií patrí americký sociológ Douglas S. Massey (Massey, 1993; Massey 1998; Massey 2003). Vo svojom prehľade z roku 1993 rozčlenil teórie na *teórie vysvetľujúce začiatok* a na *teórie vysvetľujúce pretrvávanie* medzinárodnej migrácie (Massey,1993). Podľa tohto členenia a autora by do jednotlivých skupín patrili tieto teórie.

Teórie vysvetľujúce začiatok migrácie: *Makroekonomická neoklasická teória, Mikroekonomická neoklasická teória, Nová ekonomika migrácie, Teória duálneho pracovného trhu a Teória svetových systémov.*

Teórie vysvetľujúce pretrvávanie migrácie: *Teória sietí, Inštitucionálne teórie, Teórie kumulatívnych príčin a Teória migračných systémov.*

Podobne ako v ekonómii aj pri teóriách migrácie je užitočné rozlišovať medzi *makroteóriami* a *mikroteóriami*. Medzi oboma prístupmi existuje úzka súvislosť a pochopenie migrácie ako celku si vyžaduje štúdium obidvoch prístupov.

Mikroteórie sa pri skúmaní migrácie upriamujú na správanie jednotlivých subjektov. Subjektmi môžu byť samotní migranti, ich rodinný príslušníci, priatelia a známi, obyvatelia prijímajúcej krajiny alebo štát a rôzne inštitúcie v ňom. Mikro pohľad sa zameriava na fungovanie čiastkových procesov.

Makroteórie sa pozerajú na migračné procesy v celku. Teórie abstrahujú od správania jednotlivcov. Makro pohľad umožňuje poznať súvislosti prostredia v ktorom sa individuálne rozhodnutia uskutočňujú. Vychádza z toho, že procesy na mikro úrovni sa nedejú od seba izolovane ale že sa navzájom ovplyvňujú.

3 SYNTÉZA MIGRAČNÝCH TEÓRIÍ

Pravdepodobne väčšina prác na tému migrácia začína rovnakým konštatovaním - migrácia je interdisciplinárny fenomén. Konštatuje sa, že migráciou sa zaoberá demografia, sociológia, história, antropológia, ekonómia, psychológia, geografia, právo a iné vedné disciplíny. Napriek tomuto zjavnému roztriešteniu štúdia toho istého fenoménu si myslíme, že existuje málo prístupov, ktoré by sa snažili syntetizovať poznatky jednotlivých disciplín. Všeobecne sa tvrdí, že zjednocujúca migračná teória alebo ucelený prístup neexistuje (napríklad Massey, 1993; Liďák 2009; Franc, 2010; Bahna 2011). V *Teóriách medzinárodnej migrácie* z roku 1993 Massey upozorňuje na tento fakt a poznamenáva, že „jednotlivé teórie boli rozvinuté izolovane jedna od druhej často obmedzené hranicami svojej vednej disciplíny.“ Pre plné porozumenie komplexnosti migračných procesov navrhuje použitie nástrojov viacerých vedných disciplín. O prehodnotení (*rethinking*) migračných teórií hovorí

okrem iných aj Medzinárodný migračný inštitút pôsobiaci na univerzite v Oxforde, podľa ktorého „teóriám migrácie zvyknú unikať dôležité súvislosti a ich prepojenie na všeobecné teórie zaoberajúce sa spoločnosťou je slabé.“ (International Migration Institute, 2012).

Súhlasíme s tvrdením, že väčšina vedných disciplín skúma migráciu zo svojho uhlu pohľadu. Výsledky ich skúmania sa potom vzájomne dopĺňajú alebo si čiastočne odporujú. Myslime si, že sa dopĺňajú vtedy ak sa poznanie migrácie (jej dôvodov, následkov, priebehu) z pohľadu konkrétnej vednej disciplíny považuje za čiastkový stav poznania z pohľadu tej ktorej vedy. Absolútne tvrdenia z pozície absolútnej pravdy sú pochybné. V tejto súvislosti je vhodné prirovnanie nevidiacich vedcov, ktorí sa rozhodli skúmať slona. Každý z nich ohmatáva inú jeho časť a každý vyhlasuje, že slon je iný – je ako chobot, je ako uši, je ako nohy. Každý z nich má pravdu ale pravdu čiastočnú. Myslíme si, že cestou k pochopeniu je urobiť krov vzad a pozrime sa na migráciu zo širokého pohľadu. Tak, aby sme uvideli celého slona v celej jeho kráse.

Za vhodné východisko takéhoto celostného pochopenia považujeme dva prístupy – *Teóriu push a pull faktorov* a *Teóriu migračných systémov.* Teória push (*vytláčajúcich*) a pull (*priťahujúcich*) faktorov umožňuje podľa nás aplikáciu na rôzne špecifické situácie a pomáha relatívne komplexne vysvetliť mnohé migračné situácie. Teória migračných systémov sa na migráciu pozerá ako na komplexný systém a tento holistický prístup považujeme za vhodný a nevyhnutý. Je to z toho dôvodu, že medzi systémom a súhrnom jeho častí je kvalitatívny rozdiel a tento mnohým prístupom uniká. Druhá dôležitá súčasť systémového prístupu berie do úvahy vzájomné ovplyvňovania sa súčastí systému, kde sa strieda príčina a následok vo vzájomne prepletených vzťahoch na rozdiel od jednoduchého a zjednodušujúceho jednosmerného kauzálneho vzťahu príčiny a následku. V tejto oblasti si podľa nášho názoru teória vyžaduje ďalšiu skúmanie a premyslenie s využitím doteraz získaných poznatkov.

ZÁVER

Každá z teórií medzinárodnej migrácie má svojim spôsobom pravdu. Netreba zabúdať, že teórie často vznikajú na základe empirických pozorovaní. Tieto sa uskutočňujú na určitom mieste a v určitej historickej dobe. Základným problémom je rozlíšiť, ktoré z teoretických prístupov k migrácii najviac korešpondujú so súčasnou situáciou v konkrétnom štáte, regióne alebo geografickej jednotke. Druhá výzva je odhadnúť, ktoré teórie dokážu opísať budúci

priebeh medzinárodnej migrácie a pripraviť spoločnosť a politiky na zvládnutie tohto fenoménu súčasnosti.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Bahna, M. *Migrácia zo Slovenska po vstupe do Európskej únie.* Sociologický ústav SAV. VEDA, vydavateľstvo Slovenskej akadémie vied. 2011. ISBN 978-80-224-1196-7.

[2] Bijak, J. *Forecasting International Migration: selected theories, models, and methods.* CEFMR Working Paper 4/2006. Central European Forum for Migration Research.

[3] Divinský, B. a kol. *Nové trendy a prognóza pracovnej migrácie v Slovenskej republike do roku 2020 s výhľadom do roku 2050.* TREXIMA Bratislava, spol. s.r.o. 2011. ISBN 978-80-88711-03-2.

[4] Domonkos, T.; Páleník, M.; Radvanský, M. *Saturovanie dopytu po pracovnej sile prostredníctvom migrácie v SR.* IOM Medzinárodná organizácia pre migráciu. 2010. ISBN 978-80-970307-6-6.

[5] European Migration Network. *EMN letný vzdelávací seminár „Migráciia globálne a lokálne“.* Bratislava 20. – 12. Augusta 2012.

[6] Filadelfiová, J.; Gyárfášová, O.; Sekulová, M.; Hlinčíková, M. *Migranti na slovenskom trhu práce: Problémy a perspektívy.* Inštitút pre verejné otázky. 2011. ISBN 978-80-89345-34-2.

[7] Franc, A. Soudobé poznatky a teoretické přístupy k migraci. 2010. Dostupné na: http://clanky.rvp.cz/clanek/c/G/9445/soudobe-poznatky-a-teoreticke-pristupy-k-migraci.html/ [citované 20. októbra 2012].

[8] International Migration Institute. Oxford Department of International Development, University of Oxford. *Rethinking Migration Theory.* Dostupné na: http://www.imi.ox.ac.uk/research-projects/research-themes/rethinking-migration-theory [citované 10. októbra 2012].

[9] Kritz, M.; Lim, L. L.; Zlotnik, H. *International migration systems: A global approach.* Clarendon Press, Oxford. 1992. ISBN-10: 0198283563

[10] Liďák, J. *Novodobé teoreticko-metodologické modely skúmania medzinárodnej migrácie.* In Almanach: aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky. - Bratislava: Fakulta medzinárodných vzťahov Ekonomickej univerzity v Bratislave, 2009. ISSN

1337-0715, 2009, roč. 4, č. 2, s. 5-16. VEGA 1/0408/08. Dostupné na: http://fmv.euba.sk/files/Almanach_2-2009_0710.pdf [citované 11. októbra 2012].

[11] Liďák, J. *Vývoj teoreticko – metodologických prístupov k skúmaniu medzinárodných migračných procesov.* In Almanach: aktuálne otázky svetovej ekonomiky a politiky. - Bratislava: Fakulta medzinárodných vzťahov Ekonomickej univerzity v Bratislave, 2009. ISSN 1337-0715, 2009, roč. 4, č. 1, s. 6-14. VEGA 1/0408/08. Dostupné na: http://fmv.euba.sk/files/Almanach__1-2009.pdf [citované 10. októbra 2012].

[12] Massey, D.S. et al. *Theories of International Migration: A Review and Appraisal.* Population and Development Review 19, No. 3, September 1993.

[13] Massey. D.S. et al. *Worlds in Motion: Understanding International Migration at the End of the Millennium.* Oxford: Oxford University Press 1998. ISBN13: 978-0-19-928276-0.

[14] Massey, D.S. *Patterns and Processes of International Migration in the 21st Century.* Paper prepared for Conference on African Migration in Comparative Perspective, Johannesburg, South Africa, 4-7 June, 2003. Dostupné na: http://time.dufe.edu.cn/wencong/africanmigration/1Massey.pdf [citované 20. októbra 2012].

[15] Ondrušek, M. *Medzinárodná migrácia - významný činiteľ sociálno-ekonomického rozvoja svetových regiónov.* Bratislava: Medzinárodné vzťahy 2/2010, ročník VIII., s. 35.-47.

[16] Popovová M. *Ekonomické teorie a mezinárodní migrace.* In: MARATHON - Teoretický časopis věnovaný otázkám postavení člověka ve světě, ve společnosti, v současném dění 5/2010, číslo 97. ISSN 1211-8591. Dostupné na: http://valencik.cz/marathon/10/Mar1005.htm#_ftn23 [citované 11. októbra 2012].

[17] Přívarová, M. *Medzinárodná migrácia pracovných síl v krajinách Európskej únie: súčasný stav a perspektívy.* In Nová ekonomika: vedecký časopis Národohospodárskej fakulty Ekonomickej univerzity v Bratislave. - Bratislava: Národohospodárska fakulta EU, 2012. ISSN 1336-1732, Marec 2012, roč. 5, č. 1, s. 113-121. ITMS 262 40120032.

[18] Ravenstein, E, G. *The Laws of Migration.* In Journal of the Statistical Society of London, Vol. 48, No. 2. (June, 1885), pp. 167–235.

[19] The Economist. *The Tories's barmiest policy.* October 20th 2012.

[20] Zlotnik, H. *The theories of international migration*. Paper for the Conference on International Migration: Challenges for European Populations, Bari, Italy, 25–27 June 1998.

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA/OV

Ing. Ondrej Mäsiar

Katedra ekonomickej teórie, Národohospodárska fakulta

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemská cesta 1, 852 35 Bratislava

ondrej.masiar@euba.sk

Školiteľ: prof. Ing. Magdaléna Přívarová, CSc.

ANALÝZA SITUÁCIE VO VYBRANOM PODNIKU SO ZAMERANÍM NA MANAŽÉRSKE SYSTÉMY

ANALYSIS OF THE SITUATION IN COMPANY WITH FOCUS ON MANAGEMENT SYSTEMS

Anna Moščáková
Ekonomická univerzita v Bratislave, Podnikovohospodárska fakulta v Košiciach

ABSTRAKT

Za posledné roky došlo k rýchlemu nárastu počtu spoločností, ktoré implementujú a následne certifikujú štandardizované manažérske systémy podľa štandardov ISO. Príspevok je orientovaný do oblasti takýchto systémov vo vybranej spoločnosti Tempest. Popri teoretickom vymedzení kľúčových pojmov je analyzovaná problematika manažérskych systémov vo všeobecnosti, ako aj zavedené systémy v spoločnosti počas uplynulých rokov. Nami vybraná spoločnosť má implementovaný Integrovaný manažérsky systém (IMS) a jeho charakteristika je obsahom predkladaného príspevku s cieľom jeho ďalšieho rozvoja a skvalitňovania.

JEL: L15

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: ISO štandardy, manažérsky systém, spoločnosť Tempest, integrácia systémov manažérstva

ABSTRACT

In recent years, there has been a rapid increase in the number of companies that implement and certify standardized management systems according to ISO standards. The paper is oriented to the area of such systems in selected company, Tempest. In addition to the theoretical definition of key terms the problem of management systems in general is analyzed, as well as the systems in the company in recent years. The company selected by us has implemented Integrated Management System (IMS) and its characteristic of the paper with the aim of further development and improvement.

KEYWORDS: ISO standards, management system, company Tempest, management system integration

ANALÝZA SITUÁCIE VO VYBRANOM PODNIKU SO ZAMERANÍM NA MANAŽÉRSKE SYSTÉMY

ÚVOD

Spoločnosti sa v dnešnom dynamickom prostredí na trhu snažia podnikať čo najlepšie, udržať sa na trhu a stať sa veľmi úspešnými. Reagujú na nové impulzy a externé vplyvy. Prekonávajú krízové obdobia, hľadajú nové možnosti a metódy pre ich postup vyššie, a napĺňanie ich dlhodobých cieľov s prosperitou pre spoločnosť do budúcnosti.

Tie spoločnosti, ktoré prekonávajú krízové obdobia, bez vážnejších dôsledkov v podobe finančných strát či likvidácie spoločnosti, sú schopné sa prispôsobovať globálnemu turbulentnému prostrediu trhu.

Cieľom príspevku je poukázať na štandardizované manažérske systémy, ktoré sa v súčasnosti stávajú takmer nutnými pre podniky, aj keď samotnou podstatou týchto manažérskych systémov je ich dobrovoľná implementácia do chodu spoločnosti.

Vybrali sme si jednu z IT spoločností na Slovensku, Tempest, ktorá má zavedený integrovaný manažérsky systém. Ten je vybudovaný z jednotlivých dielčich manažérskych systémov a pre spoločnosť to prináša očakávané pozitívne výsledky. Predmetom príspevku je predstavenie spoločnosti, ako aj jej jednotlivých systémov manažérstva, ktoré si zavádzala počas svojho doterajšieho pôsobenia na trhu. V skratke sú priblížené jej finančné výsledky za vybrané roky dosiahnuté aj vďaka implementácii.

1 CHARAKTERISTIKA SPOLOČNOSTI TEMPEST

Vybraný podnik, Tempest, buduje tím ľudí od roku 1992. V tomto období spoločnosť vznikla, ako spoločnosť s ručením obmedzením. Počas jednotlivých rokov sa táto spoločnosť rozvíjala, rok 2005 priniesol spojenie Tempest s.r.o. s UNIT, spol s.r.o. a Computel, s.r.o. a následne v roku 2006 bola transformovaná na akciovú spoločnosť [4].

Tím ľudí vybudovaný počas tak dlhého obdobia, sú ľudia, ktorí veria, že informačné technológie majú zmysel a dokážu prinášať merateľný úžitok. Títo ľudia sú Tempest, dôveruje mu viac ako 200 firiem a organizácií zo všetkých odvetví. Za dvadsať rokov získala

spoločnosť silné technologické zázemie, silnú orientáciu na zákazníka, zdravé vzťahy na všetkých úrovniach a dlhodobé rovnovážne riadenie firmy, rovnako tiež zrealizovala stovky projektov.

Tempest je popredným poskytovateľom IT produktov a služieb. Poskytuje konzultácie, integráciu, prevádzku, podporu a outsorcing pre oblasti IT infraštruktúr, manažmentu dát, softvérového vývoja, bezpečnosti informačných systémov a riadenia IT služieb.

Podľa týždenníka TREND dosiahol Tempest 34. priečku v kategórií „Firma roka 2011“ spomedzi všetkých nefinančných podnikov na Slovensku a stal sa piatym najväčším poskytovateľom IT služieb na trh. V rebríčku „Big 5“ Deloitte Technology Fast 50 Central Europe sa v rokoch 2010 a 2011 umiestnil na štvrtej priečke. Medzi klientov patria významné organizácie z odvetvia telekomunikácií, financií, priemyslu, sieťových odvetví a verejnej správy. Táto firma je firmou so spoločensky zodpovedným podnikaním a korektnou komunikáciou [4].

2 INTEGROVANÝ MANAŽÉRSKY SYSTÉM

Keďže organizácie sú v prostredí trhu vystavené požiadavke preukazovať certifikáty o zavedení a plnení požiadaviek jednotlivých štandardizovaných systémov manažérstva, je logické, že integrované systémy manažérstva vznikali a stále vznikajú spájaním a kombinovaním prvkov rôznych špecificky zameraných štandardizovaných modelov systémov manažérstva.

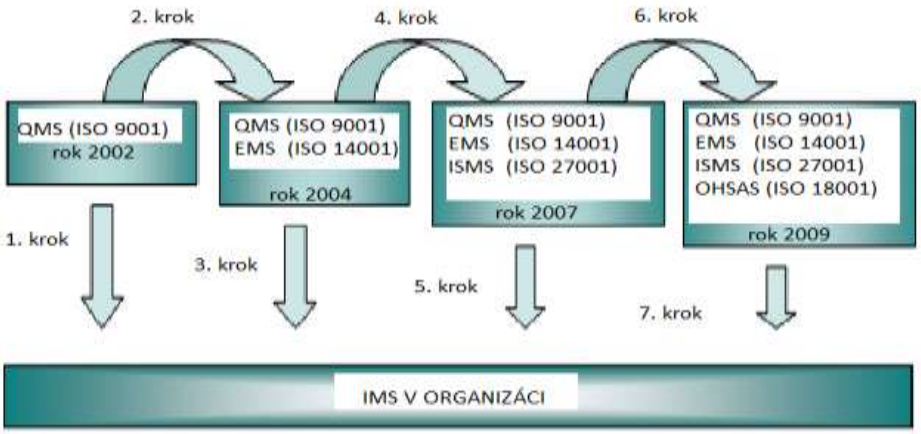
Zabezpečenie úspešnosti organizácie rôznymi druhmi manažérskych budovaných systémov sa v dnešnej zložitej ekonomickej situácii stáva čoraz viac samozrejmosťou podľa medzinárodne uznávaných štandardov, ku ktorým patrí napríklad systém manažérstva kvality (QMS), systém ochrany životného prostredia (EMS), systém manažérstva bezpečnosti a ochrany zdravia pri práci (OHSAS) či napríklad aj systém manažérstva informačnej bezpečnosti (ISMS) [1].

Na základe podnikovej stratégie, definovanej politiky, cieľov a programov na ich dosahovanie, predstavuje ISM dobrovoľný nástroj uplatňovania efektívneho, jednotného, systémového a procesného manažérstva organizácie.

2.1 Manažérsky systém kvality- QMS

Spoločnosť Tempest má vybudovaný Integrovaný Manažérsky Systém (IMS) podľa medzinárodných štandardov. IMS je zložený z dielčích manažérskych systémov. Cesty pre vybudovanie IMS v organizácii sú tri, pričom v tomto prípade sa v spoločnosti IMS vybudoval tretím spôsobom zavedenia IMS, čo predstavuje postupné pridávanie ďalších aspektov k prvkom už existujúceho MS. Aj z Obrázku 1 je zrejmé o aký postup zavádzania dielčích manažérskych systémov ide, rovnako ktorý zo systémov bol v ktorom roku zavedený a integrovaný do manažérstva organizácie [1].

Obrázok 1 : Integrovaný manažérsky systém v spoločnosti Tempest



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa [1].

Spoločnosť Tempest má za sebou dnes už dvadsať rokov pôsobenia v IT biznise na Slovensku. Za toto obdobie sa Tempest vyprofilovala ako silný hráč medzi IT spoločnosťami a jeho profesionálne služby sú charakterizované vysokou pridanou hodnotou, efektivitou a predovšetkým kvalitou. Za týmito slovami stoja jasné výsledky a tiež spokojnosť klientov.

Organizačné zmeny, ktoré nastali od vzniku spoločnosti priniesli pozitívne výsledky a zefektívnili procesy v spoločnosti. V súvislosti s našou oblasťou manažérskych systémov je významným rok **2002**, kde v závere roku spoločnosť úspešne absolvovala certifikáciu systému manažérstva kvality podľa normy ISO 9001: 2000. Certifikát bol udelený renomovanou spoločnosťou RW TUV Systems GmbH z nemeckého Essenu. Tento certifikát

potvrdzuje, že spoločnosť zaviedla a systém manažérstva kvality v oblastiach ekonomických činností [4]:

- vývoj softvéru,
- predaj,
- inštalácia,
- poradenstvo,
- servis informačných a komunikačných systémov.

Systém manažérstva kvality (QMS) zavedený a certifikovaný na základe ISO štandardu garantuje zákazníkom, zamestnancom, vlastníkom a ostatným zainteresovaným stranám, že spoločnosť je zákaznícky orientovaná, efektívne procesne riadená podľa medzinárodných štandardov, a že má implementovanú metodiku neustáleho zlepšovania vybudovaného QMS [2].

Vzhľadom na charakter produktov spoločnosti Tempest je realitou integrácia vybudovaného QMS s inými manažérskymi systémami, kde predovšetkým môžeme hovoriť o systéme manažérstva informačnej bezpečnosti [5].

Zavedenie jednotlivých druhov manažérskych systémov sa nekončí len získaním certifikátu, ale pokračujú v zmysle neustáleho zlepšovania, aby si daný certifikát udržali. Po určitej dobe sa potvrdzuje platnosť certifikátov, a akreditované certifikačné orgány na základe auditov spoločnosti buď certifikát ponechajú, alebo tiež môže nastať situácia, že o certifikát prislúchajúci k vybranému manažérskemu systému organizácia príde.

V rámci politiky kvality, je strategickým zámerom spoločnosti poskytovanie takej šírky a kvality na seba navzájom nadväzujúcich produktov v oblasti IT, ktoré zabezpečia trvalé a opakujúce sa obchodné vzťahy so zákazníkmi a ich nadštandardnú spokojnosť.

Pre dosiahnutie tohto zámeru sa spoločnosť zaviazala [4]:

- splniť požiadavky a očakávania zákazníkov a všetkých zainteresovaných strán,
- rozvíjať ľudský potenciál, čím systematicky vzdelávať pracovníkov, poskytnúť im dostatočné prostriedky na zabezpečovanie kvality ich práce a motivovať ich,

- zvyšovať produktivitu spoločnosti, zvyšovať kvalitu nakupovaných tovarov a služieb efektívnou spoluprácou s dodávateľmi,
- posilňovať postavenie spoločnosti na trhu IT etickými prostriedkami a férovou súťažou s konkurenciou,
- zaistiť vysokú úroveň bezpečnosti ochranou dôverných zákazníckych a vnútro firemných informácií, budovaním bezpečnostného systému a zvyšovaním bezpečnostného povedomia zamestnancov,
- zdokonaľovať systém manažérstva kvality a trvalo zlepšovať jeho efektívnosť a integritu v súlade s požiadavkami noriem ISO.

2.2 Environmentálny manažérsky systém- EMS

Spoločnosť Tempest má zavedený Environmentálny manažérsky systém. Bol vybudovaný v súlade s medzinárodným štandardom ISO 14001, a systém certifikovala renomovaná spoločnosť Germanischer Lloyd Certification GmbH z nemeckého Hamburgu.

Predstavuje systém riadenia firmy vo vzťahu k ochrane a tvorbe životného prostredia a vychádza z radu noriem ISO 14000. Je to aj aplikácia požiadaviek udržateľného rozvoja špecifikovaných v 16-tich princípoch podnikateľskej charty prijatých Svetovou podnikateľskou radou pre udržateľný rozvoj v roku 1991 a rozšírených o princíp sociálnej zodpovednosti podnikov, ktorý bol prijatý v roku 1997. Zavedenie tohto typu systému povinné nie je, avšak vzhľadom na rozsah a stále sa zvyšujúce nároky, legislatívne požiadavky pre organizácie sa stáva pre veľké podniky už nutnosťou [4].

EMS bol v našej vybranej spoločnosti zavedený v roku **2004**. Na základe environmentálnej politiky sa spoločnosť zaviazala pri dosahovaní svojich strategických zámerov, že bude brať ohľad na ochranu životného prostredia (ŽP) so zámerom predísť alebo obmedziť negatívne pôsobenie na životné prostredie.

Rovnako tak sa zaviazala [4]:

- optimalizovať produkciu a nakladanie s odpadmi a zároveň zabezpečiť prevenciu znečisťovania,
- dodržiavať požiadavky právnych predpisov a prijatých opatrení na ochranu ŽP, ktoré sa vzťahujú na environmentálne aspekty jednotlivých činností,

- udržiavať a zabezpečiť proces neustáleho zlepšovania EMS s požiadavkami normy ISO 14 001, právnymi predpismi a požiadavkami zainteresovaných strán,
- monitorovať environmentálne správanie vzhľadom na racionálne nakladanie s energiou, vodou a znížením odpadov,
- informovať verejnosť o environmentálnej politike spoločnosti a podporovať obojstrannú komunikáciu v oblasti ochrany a starostlivosti o ŽP, rozvíjať environmentálne povedomie pracovníkov vzdelávaním a výchovou k zodpovednosti k ŽP.

2.3 Manažérsky systém informačnej bezpečnosti- ISMS

Z oblasti manažérskych systémov nás vo vybranej spoločnosti ďalej zaujíma rok **2007**. Tempest je jednou z prvých slovenských IT spoločností, ktorá implementovala systém manažérstva informačnej bezpečnosti ISO/IEC 27001 (ISMS). Certifikát zaručuje kontrolované a chránené informácie, pristupuje k nim v súlade s princípmi svojho podnikania [4].

Zavedením takejto normy zároveň potvrdzuje súlad s relevantnými právnymi normami, ako aj schopnosť kontinuálne poskytovať svoje služby v prípade mimoriadnych udalostí.

Zavedenie tohto systému je spojené predovšetkým s prehlbujúcou sa informatizáciou spoločnosti, kde sú založené zložité informačné systémy. Práve to je dôvodom zavádzania takýchto systémov. ISMS predstavuje celistvý model upravujúci hodnotenie rizík, návrh a zavedenie bezpečnosti informácií, riadenie bezpečnosti informácií a opätovné hodnotenie bezpečnosti.

Návrh a zavedenie v organizácií je podmienené potrebami a cieľmi činností organizácie a z toho vyplývajúcich požiadavok na bezpečnosť. ISMS zabezpečuje primerané bezpečnostné kontroly, adekvátne chrániace informačné aktíva a poskytuje zodpovedajúcu istotu zákazníkom a iným zainteresovaným stranám.

2.4 Systém manažérstva bezpečnosti a ochrany zdravia pri práci- OHSAS

Okrem už spomenutých manažérskych systémov, spoločnosť Tempest zaviedla v roku **2009** systém manažérstva bezpečnosti a ochrany zdravia pri práci (OHSAS). Oblasť pracovného prostredia ovplyvňuje nielen vlastných zamestnancov, ale aj verejnosť

v bezprostrednom okolí. Preto sa čoraz väčší dôraz kladie na to, aby boli splnené požiadavky bezpečnosti a ochrany zdravia pracovníkov v podniku pri práci v súvislosti s novými právnymi požiadavkami.

V období, keď sa systémy čoraz viac procesne integrovali, nebol na trhu jednotiaci materiál v oblasti bezpečnosti, ale existovala spoločenská objednávka na takýto predpis. Preto sa v 90-tych rokoch 14 medzinárodných organizácii pôsobiacich v oblasti systémových certifikácií dohodlo a postupne bola navrhnutá a v roku 1999 vydaná smernica OHSAS 18001. Štruktúra smernice OHSAS je kompatibilná so základnými prvkami legislatívy väčšiny európskych štátov a s vyššie uvedenými normami ISO 14001 a ISO 9001 [3].

ZÁVER

Prostredníctvom IMS spoločnosť deklaruje svojim zákazníkom i obchodným partnerom súlad všetkých relevantných procesov s medzinárodnými štandardami. Spolu s dlhoročnými skúsenosťami tak zaručuje manažérstvo kvality v procesoch, zaručuje ochranu a kontrolovaný prístup k informáciám i zodpovedný prístup k životnému prostrediu. Okrem spomínaných dielčích manažérskych systémov tiež zaviedla spoločnosť a následne certifikovala systém podľa normy ISO 10006.

ISO 10006 je medzinárodný štandard systému manažérstva kvality v projektoch, ktorý sa zaoberá otázkami riadenia kvality projektových procesov. Zaručuje vysokú úroveň projektového riadenia v organizácii bez ohľadu na veľkosť, dĺžku trvania alebo typ projektu.

Zhrnutím poznatkov o manažérskych systémov, a IMS implementovanom v spoločnosti Tempest, môžeme len konštatovať, že prináša mnohé výhody a pozitíva. Organizácia v jednotlivých rokov zaznamenávala kladné finančné výsledky. IMS napomáha k zvyšovaniu konkurencieschopnosti, k zlepšovaniu mena ako celku, zvýšeniu objemu v obchodnej činnosti a k realizácií úspešných projektov.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Hrubec, J., Virčíková, E. A kol. *: Integrovaný manažersky systém.* Nitra, 2009. ISBN 978-80-552-0231-0.

[2] Kerkovský, M., Vykypel, O., 2006: *Strategické řízení. Teorie pro prax. C. H. Beck.* ISBN 80-7179-453-8.

[3] Priesol, J. 2007. *Building of the integrated management system in the context of strategic management of organizations. In Environmental Management for Education and Edification, vol. IV., no. 2.* Banská Bystrica: Matej Bel University, Faculty of Natural Sciences, Department of Environmental Management, s. 4-13. ISSN 1336-5762.

[4] *Výročné správy jednotlivých rokov v spoločnosti Tempest.* Dostupné na: <*www.tempest.sk*>. [citované 10. Október – 16. Október 2012]

[5] Wilson, L. A. *"Eight-Step Process to Successful ISO 9000 Implementation: A Quality Management System Approach."* Quality Progress. January 1996.

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Anna, Moščáková, Ing.

Ekonomická univerzita v Bratislave

Tajovského 13, 041 30 Košice

anna.moscakova@euke.sk

Školiteľ: prof. RNDr. Michal Tkáč CSc.

KOMPARÁCIA VYBRANÉHO KÚPEĽNÉHO PODNIKU V SLOVENSKEJ REBUBLIKE S KÚPEĽNÝM PODNIKOM V MAĎARSKEJ REPUBLIKE

THE COMPARISON OF THE SPA COMPANY IN SLOVAK REPUBLIC WITH SPA COMPANY IN HUNGARY

Katarína Mrkvová
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Cieľom príspevku je komparácia vybraných kúpeľných podnikov na Slovensku a v Maďarsku. Konkrétne sú tu analyzované a následne porovnávané Kúpele Trenčianske Teplice a Kúpele v Hévíze so zámerom zistenia stavu konkurencieschopnosti slovenských kúpeľov na spoločnom európskom trhu. Príspevok je rozdelený do piatich kapitol. Prvé dve kapitoly sú venované opisu sledovaného územia Slovenska a Maďarska. V ďalších častiach sú charakterizované jednotlivé kúpeľné podniky, ich produkty, indikačné zameranie, ubytovacie zariadenia a prírodné liečivé zdroje. Záverečná kapitola sa zaoberá výslednou komparáciou zistených poznatkov o konkrétnych kúpeľných podnikoch vo forme SWOT analýzy.

JEL: L 83

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: kúpeľníctvo, prírodné liečivé zdroje, komparácia, Kúpele Trenčianske Teplice, Kúpele Hévíz

ABSTRACT

The aim of the article is to compare chosen spa centres located in Slovakia and Hungary. Namely, here are analyses and compares Spa Trenčianske Teplice and Spa in Hévíz. The article is organized in five chapters. The first and second chapter are focused to the description areas of Slovakia and Hungary. In the other chapter is the charakteristics of chosen spa centers, their product offers, indicative orientation, housing arrangements and natural healing sources. Final chapter is focused on the comparison of knowledge about chosen spa centres in the form SWOT analysis.

KEYWORDS: spa, natural healing sources, comparison, Spa Trenčianske Teplice, Spa Hévíz

KOMPARÁCIA VYBRANÉHO KÚPEĽNÉHO PODNIKU V SLOVENSKEJ REBUBLIKE S KÚPEĽNÝM PODNIKOM V MAĎARSKEJ REPUBLIKE

ÚVOD

Kúpeľníctvo sa stáva čoraz populárnejším na celom svete. Postupne si získava aj priazeň klientov, ktorí nemajú zdravotné problémy a nepotrebujú liečebnú terapiu, no myslia na prevenciu a regeneráciu tela i duše. Vďaka súčasnej rôznorodej ponuke sa klientmi kúpeľných podnikov stávajú rôzne segmenty návštevníkov. Pobyty sú prispôsobené nielen pre pacientov a seniorov, ale aj pre mladých ľudí, rodiny s deťmi či biznis klientelu.

Územie Slovenskej republiky ako aj Maďarskej republiky disponuje veľkým množstvom prírodných liečivých zdrojov a prírodných liečebných kúpeľov, čím je atraktívne pre domácich i zahraničných návštevníkov. Kvalita poskytovaných služieb je však rôzna a závisí od danej lokality a zariadenia. Keďže slovenské a maďarské kúpele majú množstvo spoločných znakov a geograficky tieto štáty spolu susedia, vytvára sa medzi ich kúpeľnými podnikmi prirodzené konkurenčné prostredie. Pre potenciálneho návštevníka je veľmi dôležité porovnať si kúpeľné podniky z rôznych hľadísk a na základe vopred stanovených kritérií sa pre vybrané kúpele rozhodnúť.

1 SLOVENSKÁ REPUBLIKA

Slovenská republika patrí medzi krajiny s vysokým počtom kúpeľných miest. Na jej území sa vyskytuje približne 1 285 registrovaných minerálnych vôd, 120 termálnych vôd a 40 000 jednoduchých pramenných vôd. Účinky liečivých vôd sa v slovenskom kúpeľníctve využívajú na liečbu mnohých druhov ochorení neurologických, pohybového aparátu, tráviaceho ústrojenstva, reumatických chorôb, kožných ochorení a iných.[1] Prírodné liečebné kúpele na Slovensku podnikajú na báze disponibilných prírodných liečivých zdrojov, kam sa zaraďujú zdroje prírodných liečivých vôd a prírodných minerálnych vôd, peloidy, prírodné liečivé plyny a soli ako aj klimatické podmienky vhodné na liečenie.[2]

Okrem nespočetného množstva minerálnych a liečivých prameňov sa na Slovensku nachádzajú rozsiahle ložiská rašelín, slatín, liečivého bahna a miesta s klímou vhodnou na liečenie.[3]

V súčasnosti medzi špecifické znaky kúpeľov na Slovensku patrí vybavenosť terapeutickými zariadeniami, diagnostickými prístrojmi, vyškolenými zdravotníkmi a odbornými lekármi spolu s bohatstvom prírodných zdrojov pri realizácii komplexnosti kúpeľnej liečby a individualizácie liečebného postupu.

Na území Slovenskej republiky existuje 25 kúpeľných komplexov zahrňujúcich množstvo liečební s niekoľkými desiatkami oddelení a s viac ako 12 000 lôžkami.[4]

Medzi významné slovenské kúpele patria Bardejovské kúpele, Bojnice, Brusno, Číž, Dudince, Kováčová, Lúčky, Nimnica, Piešťany, Rajecké Teplice, Sklené Teplice, Sliač, Smrdáky, Turčianske Teplice a Trenčianske Teplice. Na Slovensku sa nachádzajú aj klimatické kúpele, napríklad v Hornom Smokovci, Liptovskom Jáne, Novom Smokovci a vo Vyšných Ružbachoch.

2 MAĎARSKÁ REPUBLIKA

Maďarsko patrí medzi krajiny s najväčším počtom kúpeľov v Európe. Z viac ako 500 termálnych a minerálnych prameňov sa takmer polovica nachádza v hlavnom meste, Budapešti.

Z pohľadu cestovného ruchu krajiny je kúpeľníctvo veľmi dôležitou ekonomickou činnosťou, stále sa budujú nové kúpeľné zariadenia a dochádza k neustálemu skvalitňovaniu služieb. Za posledných 35 rokov bolo na území Maďarskej republiky uvedených do prevádzky 125 nových kúpeľných zariadení.[5] Pre spomínané kúpeľné zariadenia je typická najmä veľká pohostinnosť a tradičná maďarská gastronómia.

Blahodarné účinky termálnych a minerálnych vôd majú v Maďarsku tradíciu už od dávnych dôb. Liečivé vody majú rozdielne zloženie a preto sa môžu využívať pri rôznych ochoreniach a zdravotných problémoch. Napríklad sa využívajú pri gynekologických ťažkostiach, neplodnosti, poruchách tráviaceho traktu, ochoreniach pohybového aparátu, kardiovaskulárnych chorobách, nervovej vyčerpanosti, chronických kožných ochoreniach, problémoch dýchacích ciest ako aj pri mnohých iných ochoreniach. Liečivé bahno môžu pacienti využiť v kúpeľných mestách Hajdúszoboszló a Hévíz, ochorenia dýchacích ciest sa liečia v jaskyniach v Abaliget, Budapešti, Tapolca a Jósvafó. Raritou sú napríklad kúpele v Mátradercske, kde sa liečivý plynný výron prenikajúci z podzemia s obsahom oxidu uhličitého vstrebáva do tkanív cez pokožku.[6] Medzi najznámejšie maďarské kúpele patria Bogács, Budapešť, Bükfürdö, Debrecen, Dombóvár, Eger, Egerszalók, Györ, Gyula,

Hajdúszoboszló, Harkány, Hegykö, Hévíz, Kehida – Kustyán, Miskolctapolca, Sárvár, Zalakaros a ďalšie.[7]

3 KÚPELE TRENČIANSKE TEPLICE, A. S. – SLOVENSKO

Mesto Trenčianske Teplice leží na západnom Slovensku v údolí rieky Tepličky v údolí rieky Tepličky na úpätí Strážovských vrchov, severovýchodne od krajského mesta Trenčín, neďaleko hraníc s Českou republikou. Počet obyvateľov je 4 069 k 12. 1. 2012.[8] Dostupnosť kúpeľov je veľmi dobrá, automobilovou alebo autokarovou dopravou po diaľnici D1 smerom na Žilinu aj na Bratislavu, od výjazdu Nemšová cez Trenčiansku Teplú asi 10 kilometrov priamo od kúpeľného mesta.

3.1 História kúpeľného miesta

Najstaršia písomná zmienka o kúpeľoch v meste Trenčianske Teplice pochádza z roku 1488. Prvý podrobný opis využívania termálnej vody v týchto kúpeľoch pochádza od Tomáša Jordána z Klausenburgu, známeho balneológa, ktorý mesto navštívil v lete v roku 1579. V čase jeho návštevy boli k dispozícii dva nekryté bazénové kúpele. Chorí mohli vo vode nielen sedieť, ale aj pohybovať nohami, chodiť.

Po druhej svetovej vojne boli kúpele zoštátnené a stali sa majetkom ľudu. Podnik Kúpele Trenčianske Teplice, a. s. vznikol v roku 1995 pod názvom Slovenské liečebné kúpele Trenčianske Teplice.[9]

3.2 Analýza prírodných liečivých zdrojov

Ako najdôležitejší prírodný liečivý zdroj je v Trenčianskych Tepliciach využívaná prírodná liečivá voda s optimálnou teplotou do 39,6 ºC, čo umožňuje jej priame využitie na vonkajšiu balneoterapiu. Priame použitie vody, bez zohrievania alebo ochladzovania Po druhej svetovej vojne boli kúpele zoštátnené a stali sa majetkom ľudu. Podnik Kúpele Trenčianske Teplice, a. s. vznikol v roku 1995 pod názvom Slovenské liečebné kúpele Trenčianske Teplice.[. Ďalej kúpele dovážajú rašelinu. Kyslosť rašeliny podporuje prekrvenie

tkanív, humínové kyseliny majú protizápalové a analgetické účinky. Prírodná liečivá minerálna voda je k dispozícii i ako pitný prameň Ifigénia (Letný prameň, SB – 3) na pešej zóne. Jej dlhodobé pitie sa odporúča konzultovať s lekárom. Pitná kúra sa využíva najmä pri metabolických poruchách, stukovatení pečene a mnohých iných.[10]

3.3 Indikačné zameranie

V Trenčianskych Tepliciach sa liečia najmä choroby pohybového aparátu, nervové choroby a kožné choroby. Z chorôb pohybového aparátu sa kúpele zameriavajú prevažne na liečbu a sekundárnu prevenciu degeneratívnych a zápalových ochorení, na stavy po úrazoch a operáciách. Z nervových chorôb sú to napríklad obrny, zápalové choroby mozgu, stavy po mozgových cievnych príhodách a iné. Z kožných chorôb ide najmä o liečbu psoriázy a to metódou Tomesa, čo je integrovaná balneofototerapia.[11]

3.4 Kúpeľné produkty

Základným produktom v Kúpeľoch Trenčianske Teplice, a. s. je poskytovanie komplexnej zdravotnej ambulantnej a ústavnej kúpeľnej starostlivosti, domácim pacientom a pacientom zo zahraničia a s ňou súvisiacich ubytovacích a stravovacích služieb.

Kúpele Trenčianske Teplice, a. s. využívajú prírodnú liečivú minerálnu vodu v piatich bazénoch a v troch vaňových oddeleniach (kúpeľ Snina, bazén MUDr. Čapka – PI, bazén PII, bazén PIII, bazén Krym, vaňové kúpele). Teplota vody v bazénoch sa pohybuje v rozmedzí od 35,5 ºC do 37,5 ºC. Medzi základné liečebné procedúry patria kúpele v termálnych bazénoch, perličkové kúpele, liečebné masáže – napríklad klasická, parafínové a rašelinové zábaly, oxygenoterapia, nordic walking, vodoliečba, liečebná rehabilitácia, elektroliečba a mnoho relaxačných procedúr (hydromasážna vaňa, biolampa, akupunktúra, lymfodrenáž manuálna, sauna, i.).

Kúpele Trenčianske Teplice, a. s. v roku 2010 disponovali kapacitou 757 lôžok a v 9 liečebných domoch – *Pax, Krym, Hotel Slovakia, Atlantis, Viktória, Vlára, Eskulap, Esplanade, Pramenný dvor*.

Pre všetkých hostí sú pripravené i doplnkové služby a to v čase, keď nevyužívajú liečebné procedúry. V Trenčianskych Tepliciach je v liečebnom dome Pax zriadené kultúrno –

informačné stredisko, ktoré informuje klientov o všetkých službách a pripravovaných podujatiach, taktiež zabezpečuje predaj vstupeniek na podujatia, organizuje prehliadky mesta a pod. Kúpele Trenčianske Teplice, a. s. spolu s mestským úradom Trenčianske Teplice organizujú koncerty populárnej i vážnej hudby, folklórne predstavenia, výstavy, promenádne koncerty, besedy a prednášky, tanečné večery so živou hudbou a iné. V meste je každoročne v letných mesiacoch organizovaný Festival komornej hudby Hudobné leto. V roku 2011 sa konal už 66. ročník tohto podujatia s medzinárodnou účasťou. Z ďalších významných podujatí môžu klienti kúpeľného mesta navštíviť filmový festival Art Film, ktorý je posledné roky organizovaný aj spolu s mestom Trenčín.[12]

4 KÚPELE HÉVÍZ – MAĎARSKO

Mesto Hévíz patrí k najnavštevovanejším mestám Maďarskej republiky. Je situované v blízkosti najväčšieho jazera Balaton, západnej časti Maďarska, v Zalianskej župe, v obvode Keszthely – Hévíz. Mesto má unikát v podobe liečivého jazera. Ide o teplovodné jazero s rašelinovým dnom, ktoré sa nachádza na chránenom území. Jeho teplota vody dosahuje až 35 ºC a dokonca ani v zime neklesne pod 22 ºC. Voda v jazere má liečivé účinky a priaznivý vplyv na množstvo ochorení. Vplyv liečebných procedúr preto pôsobí na celý ľudský organizmus komplexne. Vďaka neustálemu sa odparovaniu vody z jazera je mesto jedinečné aj čistým vzduchom, chudobným na prach a alergény. Jazero zaberá plochu 4, 4 ha a je obklopené lesom, ktorý zabezpečuje ochranu kúpeľov pred nepriaznivým počasím a zároveň vytvára príjemnú klímu.

4.1 História kúpeľného miesta

Kúpele Hévíz patria medzi najstaršie kúpele Maďarska. Liečivé jazero vzniklo už v období praveku.

Prvá písomná zmienka o meste Hévíz pochádza z roku 1328, vtedy ako Hevizfurdo. Kúpeľné domy tu boli vybudované v roku 1795 ich majiteľom grófom Gyorgyom Festeticsom. Najvýznamnejším kúpeľným mestom Maďarska sa Hévíz stal až po podpísaní mierovej Trianonskej zmluvy. V roku 1926 bol postavený otvorený bazén, o rok neskôr poschodový kúpeľný dom na severnom brehu jazera. V rokoch 1944 – 1945 sa v Hévíze

liečilo mnoho zranených vojakov. Koncom roku 1970 tvorili 80 % návštevníkov obyvatelia Maďarska. V roku 1986 vyhorela hlavná budova kúpeľov a veľká časť komplexu bola zničená. Obnova nastala v rokoch 1989 a 1990 vďaka politickým zmenám. Zvýšil sa počet solventnejších klientov zo zahraničia.

Hévíz získal status mesta 1. 1. 1995. V polovici 90. rokov zaznamenávalo mesto najväčší počet návštevníkov. Dnes patrí medzi vyhľadávané kúpeľné mestá Maďarska.[13]

4.2 Analýza prírodných liečivých zdrojov

Termálne jazero Hévíz je vyhlásené za najväčšie biologicky aktívne jazero s liečivou vodou na svete. V roku 2003 bolo jazero zapísané do maďarského národného a svetového kultúrneho bohatstva. Jeho tri pramene vyvierajú na povrch zeme s výdatnosťou 410 litrov vody za sekundu a s teplotou 40 ºC. Teplota vody v jazere sa pohybuje počas letných mesiacov od 33 ºC do 34 ºC a v zimnom období od 26 ºC do 28 ºC. Jazerná voda obsahuje magnézium, síru, vodíkový uhličitan, kalcium a ďalšie minerálne látky. Ide o uhličitano – sírnu vodu, ktorá je čiastočne rádioaktívna. Dno jazera tvorí liečivé bahno. Medzi jeho hlavné zložky patria rastlinné tkanivá, horčík, radón, vápnik a sulfáty.

4.3 Indikačné zameranie

V kúpeľnom meste Hévíz sa najčastejšie liečia ochorenia pohybového ústrojenstva ako reuma, opotrebovanie chrbtice, kĺbové zápaly či rednutie kostí. Ďalšiu skupinu pacientov tvoria ženy trpiace gynekologickými problémami, ktoré sa v Hévíze s úspechom liečia. Na liečbu tráviaceho systému sa využíva liečivá minerálna voda, ktorá je základom pre kúpeľnú pitnú kúru.

Pobyt v kúpeľoch sa neodporúča ľuďom s vysokým krvným tlakom, s nádorovými a infekčnými ochoreniami. U nich by mohla liečba vyvolať naopak opačný negatívny efekt.[14]

4.4 Kúpeľné produkty

Mesto Hévíz ponúka širokú škálu liečebných, relaxačných a wellness procedúr. Najtypickejšiu a najvyhľadávanejšiu procedúru predstavuje kúpeľ v termálnom jazere. Vstup do jazera je pre deti do 12 rokov zakázaný, pre deti staršie je povolený a odporúčaný vstup len toľko minút, koľko má dieťa rokov. V areáli liečivého jazera sa však nachádza detský plavecký bazén a tzv. baby bazén určený pre najmenších.

Ďalšou atrakciou pre klientov je „vodný svet“, ktorý sa nachádza v blízkosti termálneho jazera. V areáli sa nachádzajú kryté termálne kúpele s dvoma bazénmi, vonkajší termálny bazén s terasou, vodopád, krytý plavecký bazén, gejzír, podvodné masážne hlavice a jacuzzi. Celý zážitok z tohto miesta vyhradeného pre relaxáciu dotvára svetelná hra a podvodná hudba.

Hévíz ponúka procedúry založené na využívaní liečivého bahna, ktoré sa nachádza na dne termálneho jazera. Ide najmä o bahenné zábaly, ktoré sú založené na rovnakom princípe ako napríklad v Slovenských liečebných kúpeľoch Piešťany.

Pre kúpeľných hostí ponúkajú hotely v Hévíze vo svojich centrách a prevádzkach rôzne klasické ale aj špecifické procedúry. Medzi tradičné procedúry patria rôzne druhy sauny, masáže, kúpele, fyzioterapia a pod., ide o procedúry, ktoré ponúka takmer každé kúpeľné miesto. Z ďalších procedúr možno spomenúť sírový kúpeľ, turecký kúpeľ, kúpeľ so závažím, muzikoterapiu či magnetoterapiu.

V kúpeľnom meste Hévíz sa nachádza niekoľko hotelov priamo poskytujúcich liečebné a kúpeľné služby ako aj ďalšie hotely, ktoré poskytujú wellness alebo sprostredkúvajú kúpeľné procedúry v iných hoteloch a strediskách. Nachádzajú sa tu prevažne hotely kategórie štyroch hviezdičiek (*Hotel Spa Hévíz, Hotel Danubius Health Spa Resort Hévíz, NaturMed Hotel Carbona, Hotel Europa Fit, Hotel Danubius Health Spa Resort Aqua, Palace Hotel, Hotel Spa & Wellness Hotel Fit, Wellness Hotel Prestige Ház*), ale tiež jeden 5 – hviezdičkový (*Lotus Therme Hotel & Spa*) a niekoľko 3 – hviezdičkových (*Hunguest Hotel Panorama, Hunguest Hotel Helios, Hotel Park Hévíz*).

Okolie mesta Hévíz poskytuje svojím návštevníkom množstvo rôznych turistických aktivít – zrúcaniny hradov, zámky, cyklotrasy, turistické chodníky a pod.[15]

5 SWOT ANALÝZA

Pre porovnanie skúmaných kúpeľných podnikov použijem SWOT analýzu, ktorá podrobne analayzuje silné a slabé stránky podnikov, ich príležitosti a riziká.

Tabuľka 1: SWOT analýza Kúpeľov Trenčianske Teplice

Silné stránky	**Slabé stránky**
- dlhodobá tradícia, verní klienti	- staršie vybavenie v niektorých prevádzkach
- úspešná liečba pacientov	- nedostatočná ubytovacia kapacita najmä v letnej sezóne
- široké spektrum služieb	- málo produktov pre mladých ľudí
- profesionálny prístup personálu	- odlev kvalifikovaných pracovníkov
- dobrá dopravná dostupnosť	
- priaznivé klimatické podmienky	
Príležitosti	**Riziká**
- otvorený európsky trh	- závislosť na prírodných zdrojoch
- zdravotná prevencia	- konkurencia
- nové partnerstvá	- globálna hospodárska kríza
- úhrada liečby poisťovňami	- rozmach wellness služieb
- zavedenie dovolenkových šekov	- dlhé čakacie lehoty

Zdroj: Vlastné spracovanie

Tabuľka 2: SWOT analýza Kúpeľov Hévíz

Silné stránky	Slabé stránky
- kúpeľná tradícia, verní klienti	- nedostatočná jazyková úroveň personálu
- pomerne stabilný dopyt	- samostatnosť kúpeľných hotelov
- možnosť využitia rekreačných šekov	- pomaly prevládajúce wellness služby
- jedinečnosť prírodných zdrojov a prostredia	- rozdiely medzi kvalitou poskytovaných služieb v jednotlivých hoteloch
- dobrá dopravná dostupnosť	
- úspešná liečba pacientov	
Príležitosti	**Riziká**
- otvorený európsky trh	- degradácia životného prostredia
- globálne trendy v oblasti zdravia a prevencie	- rastúci konkurenčný boj so susediacimi krajinami
- narastajúci záujem zahraničných hostí	- globálna hospodárska kríza
- tradícia maďarskej pohostinnosti	- rozmach wellness služieb

Zdroj: Vlastné spracovanie

Medzi silné stránky oboch porovnávaných subjektov možno zaradiť jedinečnosť ich prírodných zdrojov a prostredia, v ktorom sú umiestnené. Zároveň sú dobre dostupné takmer akýmkoľvek dopravným prostriedkom, ktorý si návštevník zvolí.

Tak ako Kúpele Trenčianske Teplice, tak aj Kúpele Hévíz, majú na trhu dlhodobú tradíciu, z ktorej súčasne vyplýva množstvo verných a lojálnych klientov.

Jednou zo silných stránok maďarských Kúpeľov Hévíz je možnosť využívania rekreačných šekov. Vďaka nim sú kúpeľné pobyty dostupnejšie aj pre sociálne slabšie vrstvy. Na Slovensku sa v súčasnosti uvažuje o zavedení šekov pre cestovný ruch.

Zo slabých stránok treba spomenúť, že v Kúpeľoch Hévíz kúpeľoch veľa pracovníkov nehovorí iným ako maďarským jazykom. V Trenčianskych Tepliciach je v ponuke málo

produktov pre mladšiu klientelu, v čom vidím ich slabú stránku i z hľadiska prílevu finančných prostriedkov.

Dôležité riziko pre cestovný ruch ako taký predstavuje pretrvávajúca hospodárska kríza. Ľudia pociťujú finančnú neistotu a vyhradzujú si menej prostriedkov na voľný čas, oddych a cestovanie.

Príležitosti pre kúpeľníctvo celkovo predstavuje najmä súčasný trend zdravia a prevencie, ktorý sa neustále dostáva viac do popredia. Už nejde len o generáciu seniorov, ale kúpele navštevujú čoraz mladší klienti. Pri súčasnom rýchlom spôsobe života, plného stresu, každý človek potrebuje nečerpať nové sily a zregenerovať telo.

ZÁVER

Na základe získaných a porovnávaných poznatkov v oblasti kúpeľníctva na území Slovenskej republiky a Maďarskej republiky, možno prísť k viacerým záverom. V prvom rade skúmané krajiny disponujú jedinečnými prírodnými zdrojmi, aké možno ťažko nájsť v iných krajinách Európy. Nejedná sa len o množstvo spomínaných zdrojov, ale tiež o ich kvalitu a liečivé účinky. Ich jedinečné zloženie dopĺňa ideálne prírodné prostredie. Rozvoj kúpeľníctva a cestovného ruchu predstavuje pre tieto oblasti ohrozenie, preto treba dbať na udržateľný rozvoj a ochranu životného prostredia.

Skúmané kúpele – Kúpele Trenčianske Teplice a Kúpele Hévíz – patria medzi najznámejšie a najnavštevovanejšie kúpele v daných krajinách. Disponujú jedinečnými prírodnými zdrojmi, jedinečným prostredím a dobrou dopravnou dostupnosťou. V okolí oboch sa nachádza množstvo atraktivít a možností na trávenie voľného času. Sú vyhľadávané najmä vďaka úspešnému liečeniu mnohých chorôb, profesionalite personálu a kvalite poskytovaných služieb.

Slovenským kúpeľom Trenčianske Teplice by som odporúčala rozšíriť ubytovaciu kapacitu najmä počas letnej sezóny. Dôležitým je aj obnovenie staršieho vybavenia v niektorých prevádzkach.

Treba poznamenať, že Kúpele Trenčianske Teplice v apríli 2012 získali certifikát kvality EUROPESPA med, udeľovaný Európskym zväzom kúpeľov ESPA, pre liečebné domy Pax a Krym.

Celková komparatívna výhoda Kúpeľov Trenčianske Teplice, a. s. je podľa mojich zistení vysoká úroveň nepretržitej, 24 – hodinovej lekárskej starostlivosti, žiadna jazyková bariéra, dlhoročná tradícia poskytovania komplexnej kúpeľnej starostlivosti pre nemeckých

klientov, akceptovanie platieb nemeckými poisťovňami a najmä vysoká kvalita poskytovaných liečebných procedúr na základe unikátneho prírodného liečivého zdroja a vysokokvalifikovaného personálu.

Kúpele Trenčianske Teplice, a. s. ponúkajú pre svojich klientov takmer rovnaký počet základných a relaxačných procedúr. Ponuka Kúpeľov Hévíz je rozšírená o rôzne poradenstvá alebo kurzy varenia zamerané na zdravú výživu, čo pokladáme za konkurenčnú výhodu oproti Kúpeľom Trenčianske Teplice a. s., ktoré podobné aktivity ešte nezaradili do programu pre svojich hostí.

V Kúpeľoch Hévíz jedno z mála negatív predstavuje existujúca jazyková bariéra. Personál je síce veľmi prívetivý a profesionálny, no často nehovorí iným jazykom ako maďarčinou. Táto skutočnosť je však individuálna v jednotlivých ubytovacích zariadeniach.

Celkovo možno zhodnotiť, že obe kúpeľné miesta predstavujú vhodné prostredie na liečenie, dovolenku či víkendový oddych. Z makroekonomického hľadiska sú v Maďarskej republike výhodou dovolenkové šeky, ktoré je možné využiť aj na pobyty v kúpeľných mestách. Na Slovensku sa o ich zavedení zatiaľ len uvažuje.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] DOLEŽAL, D. 2002. *Piešťany, svetový fenomén kúpeľnej liečby.* Bratislava: Fotostudio Havran, 2002. s. 11. ISBN 80-968831-0-0

[2] ELIAŠOVÁ, D. 2007. *Kúpeľníctvo. Ochrana prírodných liečebných kúpeľov v Slovenskej republike.* Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2007. s 11-12. ISBN 978-80-225-2452-0

[3] ELIAŠOVÁ, D. 2007. *Kúpeľníctvo. Ochrana prírodných liečebných kúpeľov v Slovenskej republike.* Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2007. s 9. ISBN 978-80-225-2452-0

[4] ELIAŠOVÁ, D. 2009. *Slovenské kúpeľníctvo v 20. storočí.* Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2009. s. 163-164. ISBN 978-80-225-2887-0

[5] ELIAŠOVÁ, D. 2009. *Slovenské kúpeľníctvo v 20. storočí.* Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2009. s. 163-164. ISBN 978-80-225-2887-0

[6] Kúpele Hévíz. *Stručné predstavenie*.: 2012. Dostupné na: http://www.skrz.sk/kupele-heviz----a14-15218-sk.htm [citované 19. septembra 2012]

[7] Kúpele Hévíz. *Stručné predstavenie*.: 2012. Dostupné na: http://www.skrz.sk/kupele-heviz----a14-15218-sk.htm [citované 19. septembra 2012]

[8] Trenčianske Teplice. *Oficiálna stránka mesta*.: 2012. Dostupné na: http:// http://www.teplice.sk/ [citované 16. októbra 2012]

[9] Kúpele Trenčianske Teplice. *Čo sa u nás lieči*.: 2012. Dostupné na: http://www.kupele-teplice.sk/relax_a_procedury/co_sa_u_nas_lieci/ [citované 08. októbra 2012]

[10] HUSOVSKÁ, Ľ. 2001. *Slovensko – Kúpele.* Bratislava: Vydavateľstvo Príroda, 2001. s. 14- 20. ISBN 80-07-00266-9

[11] HUSOVSKÁ, Ľ. 2001. *Slovensko – Kúpele.* Bratislava: Vydavateľstvo Príroda, 2001. s. 14- 20. ISBN 80-07-00266-9

[12] Trenčianske Teplice. *Oficiálna stránka mesta*.: 2012. Dostupné na: http:// http://www.teplice.sk/ [citované 16. októbra 2012]

[13] Kúpele Hévíz. *Stručné predstavenie*.: 2012. Dostupné na: http://www.skrz.sk/kupele-heviz----a14-15218-sk.htm [citované 19. septembra 2012]

[14] Kúpele Hévíz. *Indikované choroby*.: 2012. Dostupné na: http://www.skrz.sk/kupele-heviz---a14-15218-sk.htm#ixzzl1Y3mDDH3A [citované 19. septembra 2012]

[15] Maďarsko. *Maďarsko pre dušu i telo*.: 2012. Dostupné na: http://hungary.com/sk/kupele-wellness [citované 10. októbra 2012]

KONTAKTNÉ ÚDAJE

Katarína, Mrkvová, Ing.

Dolnozemská cesta 1, 852 35 Bratislava 5

katarina.mrkvova@gmail.com

Školiteľ: doc. Darina Eliašová, PhD.

ÚLOHA INTERNÉHO AUDITU V OBDOBÍ FINANČNEJ KRÍZY

THE ROLE OF INTERNAL AUDIT IN A PERIOD OF FINANCIAL CRISIS

Martina Muchová
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Cieľom daného príspevku je poukázať a vyzdvihnúť úlohu interného auditu v období finančnej krízy vychádzajúc zo záverov renomovaných finančných inštitúcií, ktoré poukazujú na význam interného auditu na ich vplyv vo vyhľadávaní a signalizovaní možných porúch vo finančnom riadení banky, a to v úzkej spolupráci s regulátorom.

Interný audit je dnes dôležitou súčasťou každej banky. Informácie, ako konkrétne banky postupujú, aby bola funkcia interného auditu naplnená, sú však predmetom bankového tajomstva, sú súčasťou know-how. V niektorých prípadoch len niektorí zamestnanci oddelenia vnútorného auditu spolu s hlavným vedením banky majú prístup k jeho záverom ako i k pracovným postupom a procesom.

JEL: G21, G01

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: Interný audit, finančná kríza, regulátor, know-how, vnútorná kontrola

ABSTRACT

The aim of this post is to point out and highlight the role of internal audit during the period of the financial crisis on the basis of the conclusions of reputable financial institutions, which point to the importance of the internal audit on the impact of possible failures in financial management to seek and signalling the Bank, in close cooperation with the regulator.

Internal audit is today an important part of each bank. Information such as specific banks are progressing so that the internal audit function, however, are subject to banking secrecy, are filled with a part of the know-how. In some cases only some employees of the internal audit department along with the main direction of the banks have access to its conclusion, as well as to the workflow and process.

KEYWORDS: Internal audit, financial crisis, regulator, know-how, internal control

ÚLOHA INTERNÉHO AUDITU V OBDOBÍ FINANČNEJ KRÍZY

ÚVOD

Bankové ciele a ich dosiahnutie častokrát sťažujú rôzne druhy rizík a z tohto dôvodu sú potrebné kontrolné mechanizmy, ktoré po zhodnotení situácie poskytujú odporúčania k systému riadenia jednotlivých rizík. Túto úlohu plní interný audit.

Významné medzinárodné organizácie, ako aj autori odborných publikácií definujú interný audit viacmenej rovnako. Basilejský výbor bankového dozoru v júli roku 2000 definoval interný audit a v zásade sa odvolával na definíciu IIA (The Institute Of Internal Auditors)[1], ktorý ju schválil v júni 1999 na základe celosvetovej diskusie. Rovnako túto kategóriu vymedzuje aj ECIIA (European Confederation Of Institutes Of Internal Auditors)[2]. Definícia je nasledovná: „Interný audit je nezávislá, objektívna, uisťovacia a konzultačná činnosť zameraná na pridanú hodnotu a zlepšenie chodu organizácie (banky). Pomáha organizácii dosiahnuť jej ciele tým, že zavádza systematický metodický prístup k hodnoteniu a zlepšeniu efektívnosti riadenia rizík, riadiacich a kontrolných procesov."

1. VYMEDZENIE A VÝVOJ VNÚTORNÉHO AUDITU

Pôvodne sa medzi funkcie vnútorného auditu radila kontrola a skúmanie interného kontrolného systému banky. Vnútorný audit bol revíziou ostatných kontrol v banke. Významnou chybou však bolo, že sa nezohľadňovala intenzita rizík, ktorým bola banka vystavená. „Oblasti s nevýznamnými rizikami boli auditované rovnako ako oblasti s vysokými rizikami."[3]

Moderné poňatie auditu sa datuje od prvej polovice 50-tych rokov 20. storočia, vzniká v USA. „V súčasnosti sa interný audit chápe komplexnejšie s dôrazom na poradenstvo a konzultácie. Prejavuje sa viac diferencovaný prístup k oblastiam s odlišnou závažnosťou rizík. Interný audit je v novej úlohe poradcom manažmentu banky. Je súčasťou vnútorného

[1] DVOŘÁČEK, J. Interní audit a kontrola. 2. přeprac. a dopl. vydání, Praha: C. H. Beck, 2003. 202s. ISBN 80-7179-805-3
[2] DVOŘÁČEK, J., KAFKA, T., Interní audit v praxi. Brno, Computer Press, a.s., 2005. ISBN 80-251-0836-8

[3] KAŠPAROVSKÁ, V. Řízení obchodních bank:vybrané kapitoly. 1.vyd. Praha:C.H.Beck, 2006.229s. ISBN 80-7179-381-7

kontrolného systému banky a pomáha predstavenstvu vo výkone funkcie.

Medzi základné princípy fungovania vnútorného auditu patria nezávislosť a objektivita interného auditu, priamy prístup k informáciám a odbornosť interného audítora. Vytvorenie patričného postavenia v organizačnej štruktúre banky zabezpečuje nezávislosť interného auditu. Útvar interného auditu banky by mal byť nezávislým vzhľadom k útvarom a pracovníkom, ktorých preveruje a hodnotí. Ak je audit podľa správnosti organizačne a funkčne nezávislý, môže vykonávať svoju činnosť bez nežiaducich tlakov a s vylúčením stretov záujmov u pracovníkov interného auditu. Nezávislosť interného auditu sa musí vyskytovať vo všetkých fázach jeho činnosti, t.j. plánovaní auditu, príprave, výbere postupov auditu, počas vlastných preverovaní auditovaných procesov, na ktorých realizácii sa podieľali a niesli za ne zodpovednosť.“[4]

Ciele interného auditu sa líšia od cieľov auditu externého, ktorého úlohou je vydať nezávislú správu o účtovnej závierke danej účtovnej jednotky.

Ďalej sa budeme venovať internému auditu vo vzťahu k vybraným odborným útvarom banky.

1.1 Vzťah interného auditu s vnútornou kontrolou, controllingom, informačnými systémami a managmentom banky

1.1.1 Vnútorná kontrola banky a jej vzťah k interného auditu

Banka si vo svojich podnikových plánoch stanovuje ciele, ktoré chce naplniť. Aby bolo vedenie schopné hodnotiť úspešnosť dosiahnutia vytýčených cieľov, používa nástroje vnútornej kontroly.

Cieľom samotnej kontroly je potom odkrývať odchýlky skutočného stavu od stavu plánovaného, a to ako na konci plánovacieho obdobia, tak i v priebehu tohto obdobia.

Vedenie banky má vďaka vnútornej kontrole priebežné informácie o stave banky, môže sa o ne opierať pri rýchlych adaptáciách meniacemu sa tržnému prostrediu. Vnútorná kontrola pomáha, aby sa v banke dodržiavali všetky platné zákony a nariadenia, zaručovať vernosť finančných výkazov, samotnej finančnej situácie banky, pretože pokiaľ banka nemá efektívny vnútorný kontrolný systém, môžu byť jej účtovný systém a kontrolné metódy

[4] KLIMIKOVÁ M. a kol.,Bankový manažment a marketing l.,2012, s.278, ISBN 978-80-89238-63-7

nespoľahlivé a zverejňované finančné výkazy podozrivé. [5]

„Kontrola a audit sa nelíšia svojimi cieľmi. Ich úlohou je pôsobiť predbežne, t.j. viesť osoby, ktoré sú predmetom dohľadu, ku konaniu, zodpovedajúcemu predpisom. Majú ale pôsobiť i následne, t.j. zisťovať odchýlky. Či je odchýlku nutné odstrániť alebo nie, nezávisí od druhu dohľadu, ale od daného procesu. Dôležitými závermi plynúcimi z predchádzajúcej citácie sú:

- interný audit nie je vnútorná kontrola,
- interný audit nenahradzuje vnútornú kontrolu*“ [6] .

*Nesprávny pohľad na vzťah vnútornej kontroly a interného auditu je spojený s prekladom anglického slova „control” a interpretácie výrazu „kontrola”. Vnútorná kontrola je taká súčasť riadenia, ktorá má pomocou „controls” zabezpečovať:

- informačný systém,
- dodržiavanie interných noriem a všeobecne záväzných právnych noriem,
- správne využívanie zdrojov a ochrany majetku,
- dosahovanie stanovených cieľov.

Controls sú mechanizmy, kroky opatrenia, jednania manažmentu, ktoré zvyšujú pravdepodobnosť dosiahnnutia stanovených cieľov (anglicky „internal control”).

Jedným z mála zákonov, ktorý hodnotí interný audit a vnútornú kontrolu je Zákon č. 483/2001 Z.z. o bankách a o zmene a doplnení niektorých zákonov. V §23 odsek 1 sa píše, že: „Banka je povinná v stanovách okrem náležitostí ustanovených v osobitnom predpise upraviť organizačnú štruktúru a systém riadenia banky tak, aby zabezpečovali riadny a bezpečný výkon povolených bankových činností a zabraňovali vzniku konfliktu záujmov v rámci banky, a upraviť vzťahy a spoluprácu medzi štatutárnym orgánom, dozornou radou, vedúcimi zamestnancami banky, útvarom vnútornej kontroly a vnútorného auditu.“[7]

1.1.2 Interný audit verzus controlling

Cieľom tejto podkapitoly je vymedziť vzťah medzi vnútorným auditom a controllingom, ktorý vo všeobecnosti plní funkciu informačnú, koordinačnú a kontrolnú. Čo

[5] DVOŘÁČEK, J. Interní audit a kontrola. 2. přeprac. a dopl. vydání, Praha: C. H. Beck, 2003. 42s. ISBN 80-7179-805-3

[6] DVOŘÁČEK, J. Interní audit a kontrola. 2. přeprac. a dopl. vydání, Praha: C. H. Beck, 2003. 202s. ISBN 80-7179-805-3

[7] Zákon o bankách 483/2001 Z.z. o bankách a o zmene a doplnení niektorých zákonov

sa týka jeho úlohy konkrétne v bankovníctve, „je procesom stanovenia a realizácie bankových cieľov formou riadenia plánovacieho a kontrolného cyklu a poskytovanie informácií nutných k dosiahnutiu týchto cieľov. Je formou bankového riadenia na báze všetkých dostupných informácií z oblasti účtovníctva, kalkulácií, ekonomických analýz a internej kontroly.“ [8]

Informácie o vnútornej kontrole môže oddelenie controllingu čerpať z interného auditu, pretože takto získané informácie sú v rámci všetkých oddelení banky najobjektívnejšie. Takisto sa zároveň predpokladá výhoda toho, že audítori banky ovládajú nástroje a postupy na overenie správnosti účtovných informácií, ako aj overenie pravdivosti informácií o vnútornej kontrole. Controlling sa orientuje na procesy z pohľadu ekonomických dopadov na dlhodobé ciele spoločnosti.

Spoločné s interným auditom má controlling to, že obidve oblasti sa uskutočňujú na základe informácií z oblasti účtovníctva a internej kontroly. Obidva útvary sú v zložitých štruktúrach, teda jednoznačne v bankách, potrebné, pretože svojou prácou podporujú manažment banky, poskytujú informácie, na základe ktorých môže vedenie rozhodovať o chode spoločnosti a stanovovať jej ciele.

1.1.3 Audit informačných systémov

„Oblasť bezpečnosti v bankovom sektore je výnimočná tým, že pri nedostatočnom zabezpečení systémov a nevhodných bezpečnostných pravidlách môžu uniknúť dáta, ktoré sú zaujímavé nielen pre konkurenciu, ale predovšetkým pre rôzne kriminálne živly. Bezpečnosť bankových systémov je preto nevyhnutné budovať systematicky, mať na zreteli základné bezpečnostné mechanizmy a pravidlá.“[9]

Podľa § 40 zákona o bankách č. 483/2001 Z.z. „banka a pobočka zahraničnej banky pôsobiaca v Slovenskej republike sú povinné raz ročne zabezpečiť overenie spoľahlivosti informačného systému, ktorým sú spracúvané bankové údaje“ (ods.9) a „zabezpečiť ochranu elektronicky spracovaných informácií pred zneužitím, zničením, poškodením alebo stratou“(ods. 8).

„Bezpečnostný audit skúma predovšetkým režimovú bezpečnosť, personálnu bezpečnosť, bezpečnosť technických a programových prostriedkov, bezpečnosť dát

[8] KAŠPAROVSKÁ, V. Řízení obchodních bank: vybrané kapitoly. 1. vydání, Praha: C. H. Beck, 2006.339 s. ISBN 80-7179-381-7

[9] KLIMIKOVÁ M. a kol.,Bankový manažment a marketing l.,2012, s.283, ISBN 978-80-89238-63-7

a komunikácie."[10] Pri vykonávaní finančného auditu sa audítor musí oboznámiť s informačným systémom a zistiť, do akej miery sa môže spoľahnúť na vykazované dáta, ktoré sú predmetom auditu.

1.1.4 Interný audit a jeho postavenie v organizačnej štruktúre banky, jeho vzťah k manažmentu banky

Vzťah interného auditu a manažmentu banky vo veľkej miere závisí na postavení auditu v organizačnej štruktúre banky. Útvar vnútorného auditu musí byť vytváraný tak, aby spĺňal nasledujúce požiadavky:

- je súčasťou manažmentu banky alebo je mu veľmi blízky a má jeho podporu
- zamestnáva kvalifikovaný a diskrétny personál, ktorý sa teší plnej dôvere
- jeho činnosť nie je obmedzená len na oblasť finančnú, prípadne ekonomickú
- má svoj vlastný štatút, prípadne normy audítorskej činnosti potvrdzujú jeho nezávislosť, podstatné znaky, úlohy a povinnosti
- hľadá možnosti zvyšovania efektívnosti banky
- nepodlieha iným kontrolám než kontrole vlastného vedenia banky, ktorá túto kontrolu vykonáva prostredníctvom výboru pre audit, pokiaľ je tento orgán ustanovený, prípadne pomocou plnenia plánu audítorskej činnosti, kvalitou a presnosťou správ a realizácie doporučení.

Pokiaľ banka funguje zle alebo sa nachádza v nepriaznivej situácii, bolo by iluzórne domnievať sa, že sa problémy odstránia implementovaním vnútorného auditu, pretože jeho prínos je dlhodobého rázu. V takýchto prípadoch musí vedenie banky jednať rýchlo a rozhodne a využiť pre riešenie existujúcich prekážok svojho ďalšieho rozvoja alebo k preklenutiu obdobia depresie hospodárstva iné špecifické prostriedky, ktoré sú rýchlejšie a účinnejšie. Začlenenie útvaru vnútorného auditu v plnej sile do štruktúry banky závisí do značnej miery na podmienkach, v ktorých je útvar zakladaný. V súvislosti s implementáciou útvaru vnútorného auditu je potrebné:

- vhodná a primeraná propagácia, informovanie vedúcich pracovníkov a všetkých zamestnancov
- jasné vymedzenie cieľov, úloh a kompetencií
- vysoký odborný a pracovný štatút

[10] SOVIŠ, František. Bezpečnost informačních systémov a audit. In BIATEC, 1998, č. 4, S.3

- rozsah povinností
- dostatočné prostriedky.

V súčasnosti už má každá banka útvar interného auditu. V našich podmienkach je interný audit zväčša súčasťou bankovej centrály a zároveň poskytuje svoje služby pre všetky pobočky. Útvar interného auditu vykonáva tie činnosti, ktoré by mal vykonávať manažment organizácie, ktorý na ne však nemá dostatok času. Z dôvodu nedostatku časových možností využíva manažment banky služby interného auditu, pričom na riešené problémy sa u týchto dvoch subjektov hľadí odlišne.

Útvar vnútorného auditu nezávisle kontroluje primeranosť celkového systému vnútornej kontroly a podáva hlásenia predstavenstvu a výboru pre audit o hlavných zisteniach a o nápravných krokoch odporúčaných s cieľom vyvážiť riziká. Audítori môžu slúžiť aj ako "oči a uši" predstavenstva a výboru pre audit, poskytovať nezávislú a objektívnu spätnú väzbu v oblasti záujmu, a tiež rovnako môžu poukazovať na potenciálne riziká spoločnosti a príležitostí pre dosahovanie výkonov.

„V prípade, že by mohlo dôjsť k závažnému ohrozeniu záujmov vkladateľov a akcionárov a vedenie banky o týchto záležitostiach neinformovalo bankový dohľad, oddelenie interného auditu by malo informovať orgány dohľadu. Spolupráca bankového dohľadu, audítorov a banky je vlastne výhodná aj pre verejnosť, pretože len komplexný prístup vedie ku kvalitnému riadeniu rizík v bankovom sektore ako celku“[11].

2. KRÍZA, JEJ DOPADY A ICH RIEŠENIA V BANKÁCH

Po kolapsoch nadnárodných spoločností Enron, Worldcome, Parmalat, dot-com bubble a ďalších, podvedení akcionári cítili potrebu zmeny v striktnejšej kontrole svojich investícií a iniciovali sériu zákonov nazývaných v audítorských kruhoch SOX (Sarbanes-Oxleyho zákon z roku 2002).

Jedná sa o sériu amerických zákonov, ktoré sú vymožiteľné a aplikované celosvetovo. Platia aj pre firmy pobočiek zahraničných spoločností, ktoré sú obchodované na amerických trhoch, čiže aj na Slovensku. SOX zaviedol presné pravidlá kontrolné mechanizmy a povinnosti vrcholového manažmentu, uistiť akcionárov a funkčnosti vnútorných

[11] KLIMIKOVÁ M. a kol.,Bankový manažment a marketing l.,2012, s.280, ISBN 978-80-89238-63-7

kontrolných mechanizmov na štvrťročnej báze.

Do popredia sa dostal interný audit, ale zároveň sa zvýšili náklady na výkon auditu a administratívu s tým súvisiacu. Účastníci interného auditu, audítor a auditovaný subjekt majú svoje práva a povinnosti, ktoré sú definované v štandardoch na výkon profesie interného auditu. Subjekt je vyberaný na základe jeho miery rizika a zneužitia v rámci fungovania spoločnosti. Výsledkom práce je audítorská správa v písomnej forme a musí obsahovať jednotlivé zistenia s návrhmi na ich nápravu. V dnešnej dobe interný audit už nie je orgán, ktorý šikanuje zamestnancov za drobné chyby. Audítor ale nesmie akceptovať úmyselné chyby, so zámerom obohatenia sa zamestnanca a zneužitia akcionárskych aktív.

„Od interných audítorov sa v prvom rade očakáva, že budú všeobecne a špecificky identifikovať vo svojich bankách procesy a faktory, ktoré ovplyvňujú corporate governance. Jedine aktívne zapojenie interných audítorov do corporate governance môže otvoriť dvere nielen do oblasti vyvolávania zmien v banke, ale tiež do oblasti poskytovania konzultačných a poradenských služieb manažmentu.“[12] Hlavné činnosti dnešného moderného oddelenia interného auditu zahŕňa, činnosti ktoré vedú k uisteniu o:

Spoľahlivosti a správnosti finančných/prevádzkových informácií,
Efektívnosti a efektivite prevádzkových činností,
Ochrana firemných aktív,
Výkon činností v súlade s platnými zákonmi, nariadeniami, zmluvami.

Pri vstupe do Európskej Únie sa Slovenská republika zaviazala k zavedeniu a sfunkčneniu mechanizmu interného auditu v štátnej správe a nie s menšou vážnosťou v bankovom systéme. Rámcovou inštitúciou je Slovenský Inštitút Interných audítorov, ktorý v skutočnosti vyvíja len nepatrné aktivity vychádzajúc z možností a požiadaviek trhu.

1.2.1 Dopady krízy v podmienkach Slovenskej republiky

[12] KLIMIKOVÁ M. a kol.,Bankový manažment a marketing l.,2012, s.286, ISBN 978-80-89238-63-7

„S prehlbujúcou sa ekonomickou krízou pristupujú zamestnanci spoločností k nečestnému konaniu a podvodom oveľa tolerantnejšie. Vyplýva to z výsledkov prieskumu o podvodoch vo firmách, ktorý medzi viac než 2200 zamestnancami firiem pôsobiacich v Európe zrealizovala poradenská spoločnosť. Za hlavné dôvody nárastu sú považované riziká súvisiace s ekonomickými zmenami, nedostatočný boj manažmentu proti podvodom a snaha zabezpečiť budúcnosť firiem. Ekonomická kríza odkrýva aj podvody, ktoré by sa v dobe hospodárskeho rastu možno podarilo utajiť. Manažment je v dnešných ekonomických podmienkach pod obrovským tlakom a jeho úlohou je dosiahnutie maximálnych plánovaných tržieb a ziskov, čo predstavuje veľmi silný motív k páchaniu podvodov. Riziko vzniká aj pri fúziách a predaji firiem. Časté zmeny v organizačných štruktúrach alebo nejasne vymedzené zodpovednosti jednotlivých zamestnancov vytvárajú príležitosti pre podvody aj v dobe ekonomickej prosperity, nielen v dobe kedy sa ekonomika ocitá v recesii. Keď spoločnosť prepúšťa zamestnancov alebo prechádza pod nového vlastníka, môžu sa objaviť medzery vo vnútorných kontrolách. Podľa 41% slovenských respondentov predstavuje najväčšiu hrozbu z hľadiska hospodárskej kriminality najvyššia úroveň vedenia firmy. Nedôvera v manažment podľa prieskumu zvyšuje očakávania zamestnancov na sprísnenie dohľadu regulačných a iných úradov, ktoré by podľa nich mali viac chrániť zamestnancov a dohliadnuť na to, aby manažment firiem bojoval proti podvodom s väčším nasadením. Podľa 86% slovenských respondentov by členovia štatutárnych orgánov mali niesť osobnú zodpovednosť za prípady hospodárskej kriminality ich firiem. Avšak 58% slovenských respondentov verí, že ich spoločnosť v posledných rokoch boj proti hospodárskej kriminalite posilnila. Najčastejším uvádzaným nástrojom bol práve interný audit (91%), externý audit (81%), prísnejšie kontroly a sledovanie výdavkov, a prijatie etického kódexu.“[13]

ZÁVER

Úloha interného auditu naberá na význame aj v období finančnej krízy. Práve počas hospodárskej krízy sú podľa tvorcov prieskumov tlaky na skresľovanie výsledkov veľké, pretože ciele spoločností boli často nereálne stanovené. „Vo väčšine spoločností mali finančné škrty vynútené krízou dosah najviac práve na kapacity interného auditu, a tak sa mnoho najdôležitejších kontrolných mechanizmov oslabilo. Slovenská republika nevybočuje z celosvetových výsledkov. Tak ako väčšina respondentov, aj slovenskí manažéri považujú

[13] Ernst & Young: Podvodom sa počas krízy darí; Dostupné na: http://www.svet-komunikacie.sk/index.php?ID=6215 (citované 22.5.2009)

za najúčinnejšiu zbraň protikorupčného konania najmä dôkladné interné kontroly, pravidelné preskúmanie zo strany vedenia a aktívnu úlohu interného auditu.“ [14]

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] DVOŘÁČEK, J. Interní audit a kontrola. 2. přeprac. a dopl. vydání, Praha: C. H. Beck, 2003. ISBN 80-7179-805-3

[2] DVOŘÁČEK, J., KAFKA, T., Interní audit v praxi. Brno, Computer Press, a.s., 2005. ISBN 80-251-0836-8

[3] Ernst & Young: *Podvodom sa počas krízy darí*; Dostupné na: http://www.svet-komunikacie.sk/index.php?ID=6215 (citované 22.5.2009)

[4] KAŠPAROVSKÁ, V. Řízení obchodních bank: vybrané kapitoly. 1. vydání, Praha: C. H. Beck, 2006. ISBN 80-7179-381-7

[5] KLIMIKOVÁ M. a kol., Bankový manažment a marketing l.,2012, ISBN 978-80-89238-63-7

[6] *Prípady podvodného konania sa počas krízy zvýšili*; Dostupné na: www.hnonline.sk (citované 4.8.2010)

[7] SOVIŠ, František. Bezpečnost informačních systémov a audit. In BIATEC, 1998, č. 4

[8] Zákon o bankách 483/2001 Z.z. o bankách a o zmene a doplnení niektorých zákonov

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Ing. Martina Muchová

Doktorand na KBaMF NHF EU v Bratislave

Národná banka Slovenska, I. Karvaša 1

813 25 Bratislava

E-mail: flymatus@gmail.com

Školiteľ: doc. Ing. Mária Klimiková, PhD.

[14] Prípady podvodného konania sa počas krízy zvýšili; Dostupné na: www.hnonline.sk (citované 4.8.2010)

OPTIMÁLNA KAPITÁLOVÁ ŠTRUKTÚRA PODNIKATEĽSKÝCH SUBJEKTOV

OPTIMAL CAPITAL STRUCTURE OF BUSINESS ENTITIES

Marek Niňaj
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Jednou z najdôležitejších úloh finančného manažmentu je získanie potrebných finančných zdrojov v optimálnej štruktúre. Diskusie ohľadom existencie optimálnej kapitálovej štruktúry podnikateľských subjektov sa vedú od štyridsiatych rokov minulého storočia. Príspevok sa zaoberá analýzou najznámejších modelov optimálnej kapitálovej štruktúry podnikateľských subjektov.

JEL: G32 – Financing Policy; Financial Risk and Risk Management; Capital and Ownership Structure; Value of Firms; Goodwill

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: finančný manažment, kapitálová štruktúra, klasická teória, M&M model, kompromisný model, signalizačný model

ABSTRACT

One of the most important function of financial management is an acquisition of required financial resources in an optimal structure. Discussions regarding capital structure of business entities existence are held since the forties. The paper deals with an analysis of the best known capital structure of business entities models.

KEYWORDS: financial management, capital structure, conceptual look, M&M model, trade-off model, signaling theory

OPTIMÁLNA KAPITÁLOVÁ ŠTRUKTÚRA PODNIKATEĽSKÝCH SUBJEKTOV

ÚVOD

Vznik modernej teórie kapitálovej štruktúry podnikateľských subjektov sa datuje k roku 1958, keď profesor Merton Miller a profesor Franco Modigliani publikovali článok „*The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment*“[1]. Bol to jeden z najvplyvnejších článkov aké kedy boli v oblasti financií napísané. Modigliani a Miller vo svojej prevratnej teórii tvrdia, že priemerné náklady kapitálu a ani trhová hodnota podnikateľského subjektu **nezávisia od kapitálovej štruktúry**.

1 KLASICKÁ TEÓRIA OPTIMÁLNEJ KAPITÁLOVEJ ŠTRUKTÚRY

Do doby, kým Modigliani a Miller prišli so svojou modernou teóriou kapitálovej štruktúry podnikateľských subjektov, existovali tri prístupy, ktoré zaraďujeme do **klasickej teórie** optimálnej kapitálovej štruktúry.

Prístup založený na čistom zisku a prístup založený na čistom prevádzkovom zisku predstavil v roku 1952 David Durand v článku „*Costs of Debt and Equity Funds for Business: Trends and Problems of Measurement*“[2]. Ide o dva protikladné prístupy.

1.1 Prístup založený na čistom zisku

Prístup založený na **čistom zisku** predpokladá, že požadovaná miera výnosnosti vlastného kapitálu sa so zmenou miery zadlženosti nemení, a teda finančné riziko investora je pri tomto prístupe zanedbané. Ďalším predpokladom tohto prístupu je, že ani požadovaná miera výnosnosti cudzieho kapitálu sa so zmenou miery zadlženosti nemení, pretože je zanedbané aj riziko vzniku finančných ťažkostí.

[1] MODIGLIANI, F. – MILLER, M. H. The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment. In *The American Economic Review*. 1958. Vol. 48, No. 3, pp. 261 – 297.

[2] DURAND, D. Costs of Debt and Equity Funds for Business: Trends and Problems of Measurement. In *Conference on Research in Business Finance*. National Bureau of Economic Research. 1952. p. 227. ISBN 0-87014-194-5.

Trhová hodnota podnikateľského subjektu sa podľa prístupu založenom na čistom zisku vypočíta ako súčet trhovej hodnoty vlastného kapitálu a trhovej hodnoty cudzieho kapitálu. Keďže požadovaná miera výnosnosti vlastného kapitálu, ako aj požadovaná miera výnosnosti cudzieho kapitálu sú konštantné, pričom sa všeobecne predpokladá, že požadovaná miera výnosnosti vlastného kapitálu je väčšia ako požadovaná miera výnosnosti cudzieho kapitálu, tak so zväčšujúcou sa mierou zadlženia podnikateľského subjektu vážené priemerné náklady kapitálu klesajú, a teda trhová hodnota podnikateľského subjektu rastie. Na základe tohto prístupu by malo byť zadlženie podnikateľského subjektu čo najväčšie.

Tabuľka 1: Príklad kapitalizácie čistého zisku

EBIT	2 000 000	2 000 000
úrok (i = 4 %)	200 000	320 000
EBT = EAT (T = 0 %)	1 800 000	1 680 000
trhová hodnota vlastného kapitálu (R = 10 %)	18 000 000	16 800 000
trhová hodnota cudzieho kapitálu	5 000 000	8 000 000
trhová hodnota podnikateľského subjektu	23 000 000	24 800 000
WACC	8,7 %	8,1 %

Zdroj: DURAND, D. Costs of Debt and Equity Funds for Business: Trends and Problems of Measurement. In *Conference on Research in Business Finance*. National Bureau of Economic Research. 1952. p. 227. ISBN 0-87014-194-5, vlastné spracovanie.

V Tabuľke 1 je uvedený príklad zníženia vážených priemerných nákladov kapitálu a zároveň zvýšenia trhovej hodnoty podnikateľského subjektu ak sa zadlženosť zvýši z 5 mil. na 8 mil. (ceteris paribus) a ak je čistý zisk kapitalizovaný požadovanou mierou výnosnosti vlastného kapitálu 10 %.

1.2 Prístup založený na čistom prevádzkovom zisku

Prístup založený na **čistom prevádzkovom zisku** predpokladá, že požadovaná miera výnosnosti vlastného kapitálu s rastom miery zadlženosti tiež rastie, pretože investori si takto

vynahrádzajú zvýšené finančné riziko, ale požadovaná miera výnosnosti cudzieho kapitálu sa so zmenou miery zadlženosti nemení, pretože riziko vzniku finančných ťažkostí je zanedbané.

Trhová hodnota podnikateľského subjektu sa podľa prístupu založenom na čistom prevádzkovom zisku vypočíta ako podiel čistého prevádzkového zisku a vážených priemerných nákladov kapitálu. Vážené priemerné náklady kapitálu sú však pri tomto prístupe konštantné, keďže vyššia požadovaná miera výnosnosti vlastného kapitálu (súvisiaca s rastom miery zadlženosti) je vyrovnávaná tým, že požadovaná miera výnosnosti cudzieho kapitálu je menšia ako požadovaná miera výnosnosti vlastného kapitálu. Z uvedeného vyplýva, že vážené priemerné náklady kapitálu a ani trhová hodnota podnikateľského subjektu nezávisia od kapitálovej štruktúry podnikateľského subjektu, a teda optimálna kapitálová štruktúra podľa tohto prístupu neexistuje.

Tabuľka 2: Príklad kapitalizácie čistého prevádzkového zisku

EBIT	2 000 000	2 000 000
trhová hodnota podnikateľského subjektu (R = 10 %)	20 000 000	20 000 000
trhová hodnota cudzieho kapitálu	5 000 000	8 000 000
trhová hodnota vlastného kapitálu	15 000 000	12 000 000
úrok (i = 4 %)	200 000	320 000
EBT = EAT (T = 0 %)	1 800 000	1 680 000
požadovaná miera výnosnosti vlastného kapitálu	12,0 %	14,0 %

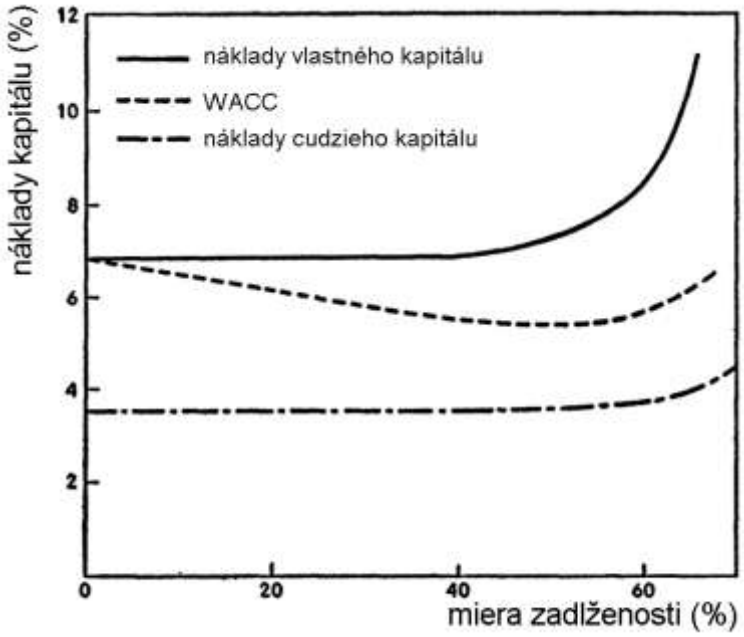
Zdroj: DURAND, D. Costs of Debt and Equity Funds for Business: Trends and Problems of Measurement. In *Conference on Research in Business Finance*. National Bureau of Economic Research. 1952. p. 227. ISBN 0-87014-194-5, vlastné spracovanie.

V Tabuľke 2 je uvedený príklad konštantnej trhovej hodnoty podnikateľského subjektu ak sa zadlženosť zvýši z 5 mil. na 8 mil.(ceteris paribus) a ak je čistý prevádzkový zisk kapitalizovaný váženými priemernými nákladmi kapitálu 10 %.

1.3 Tradičný prístup

Tretí, tzv. **tradičný**, prístup klasickej teórie kapitálovej štruktúry obhajovali Ezra Solomon[3] a J. Fred Weston[4]. Podľa tohto prístupu je požadovaná miera výnosnosti vlastného aj cudzieho kapitálu konštantná až do úrovne 40% miery zadlženosti podnikateľského subjektu. Za touto úrovňou zadlženosti požadované miery výnosnosti začínajú vplyvom rastu finančného rizika investora a vplyvom rizika vzniku finančných ťažkostí mierne a neskôr prudko narastať. Keďže náklady cudzieho kapitálu sú menšie ako náklady vlastného kapitálu, vážené priemerné náklady kapitálu spočiatku s rastom miery zadlženia klesajú, neskôr však vplyvom spomínaných rizík taktiež narastajú. Optimálna miera zadlženosti je v bode, kde sú vážené priemerné náklady kapitálu minimálne, a teda trhová hodnota podnikateľského subjektu je maximálna. Túto situáciu zachytáva Graf 1.

Graf 1: Vzťah medzi nákladmi kapitálu a mierou zadlženosti



Zdroj: WESTON, J. F. The Management of Corporate Capital: A Review Article. In *The Journal of Business*. 1961. Vol. 34, No. 2, p. 136, vlastné spracovanie.

[3] SOLOMON, E. *The Management of Corporate Capital*. New York: The Free Press, 1959. 327 p.
[4] WESTON, J. F. The Management of Corporate Capital: A Review Article. In *The Journal of Business*. 1961. Vol. 34, No. 2, pp. 129 – 139.

2 M&M MODEL OPTIMÁLNEJ KAPITÁLOVEJ ŠTRUKTÚRY

Modigliani a Miller (M&M) zastávali názor, že vzťah medzi zadlženosťou a nákladmi kapitálu sa dá vysvetliť prostredníctvom prístupu založenom na čistom prevádzkovom zisku, k čomu sa prikláňal aj David Durand[5]. To, že vážené priemerné náklady kapitálu a ani trhová hodnota podnikateľského subjektu nezávisia od kapitálovej štruktúry tvrdili na základe viacerých predpokladov (napr. neexistencia daní, nulové náklady súvisiace s bankrotom, dokonale fungujúci trh, symetrické informácie medzi investormi a manažérmi).

Modigliani a Miller ukázali, že ak by boli trhové hodnoty dvoch podnikateľských subjektov rôzne (pri identickom prevádzkovom zisku a riziku), pričom jeden subjekt je financovaný výlučne vlastným kapitálom a druhý subjekt je financovaný aj určitým podielom cudzieho kapitálu, investori môžu uskutočňovať bezrizikovú arbitráž – predávať nadhodnotené portfólio a kupovať podhodnotené portfólio, čo časom povedie k vyrovnaniu trhových hodnôt podnikateľských subjektov.[6] Z uvedeného vyplýva, že investor dosiahne svoj investičný cieľ bez ohľadu na kapitálovú štruktúru podnikateľského subjektu.

3 M&M MODEL II

Modigliani a Miller vydali v roku 1963 opravný článok „*Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction*“[7], v ktorom upustili od predpokladu, že dane neexistujú. V tomto článku ukázali, že trhová hodnota podniku závisí nielen od zisku, ale aj od daňovej sadzby a miery zadlženia. Je to z dôvodu, že daňové zákony väčšiny krajín umožňujú od zdaniteľného príjmu odpočítať nákladové úroky, čo stimuluje podnikateľské subjekty, aby v kapitálovej štruktúre preferovali cudzí kapitál pred vlastným kapitálom. Trhová hodnota podnikateľského subjektu, ktorý na svoje financovanie využíva aj cudzí kapitál sa rovná súčtu trhovej hodnoty podnikateľského subjektu, ktorý je financovaný výlučne vlastným kapitálom, a výšky daňových úspor z úrokov.

---

[5] DURAND, D. Costs of Debt and Equity Funds for Business: Trends and Problems of Measurement. In *Conference on Research in Business Finance*. National Bureau of Economic Research. 1952. p. 247. ISBN 0-87014-194-5.

[6] MODIGLIANI, F. – MILLER, M. H. The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment. In *The American Economic Review*. 1958. Vol. 48, No. 3, pp. 269 – 271.

[7] MODIGLIANI, F. – MILLER, M. H. Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction. In *The American Economic Review*. 1963. Vol. 53, No. 3, pp. 433 – 443.

4 KOMPROMISNÝ MODEL OPTIMÁLNEJ KAPITÁLOVEJ ŠTRUKTÚRY

Ďalšie skúmanie optimálnej kapitálovej štruktúry podnikateľských subjektov pokračovalo postupným uvoľňovaním predpokladov, ktoré boli základom M&M modelov, v snahe vypracovať reálnejšiu teóriu kapitálovej štruktúry.

Kompromisný model optimálnej kapitálovej štruktúry podnikateľského subjektu berie do úvahy okrem daní aj náklady súvisiace s bankrotom vznikajúce vplyvom nadmerného zadlženia podnikateľského subjektu, konkrétne potenciálne náklady v prípade hrozby bankrotu a náklady vzniknuté samotným bankrotom. Zohľadnením nákladov súvisiacich s bankrotom pri určovaní optimálnej kapitálovej štruktúry podnikateľských subjektov sa ako prvý zaoberal profesor Stiglitz v článku „*Some Aspects of the Pure Theory of Corporate Finance: Bankruptcies and Take-overs*“[8].

Princípom kompromisného modelu je určenie optimálnej kapitálovej štruktúry podnikateľského subjektu hľadaním kompromisu medzi výhodami a nevýhodami využívania cudzieho kapitálu. Trhová hodnota podnikateľského subjektu, ktorý na svoje financovanie využíva aj cudzí kapitál sa rovná súčtu trhovej hodnoty podnikateľského subjektu, ktorý je financovaný výlučne vlastným kapitálom, a hodnoty všetkých vedľajších efektov, t.j. daňové úspory z úrokov a náklady finančných ťažkostí. Z uvedeného vyplýva, že podnikateľský subjekt dosiahne optimálnu kapitálovú štruktúru pri takej miere zadlženia, kedy je rozdiel medzi daňovými úsporami z úrokov a nákladmi finančných ťažkostí najväčší.

5 SIGNALIZAČNÝ MODEL

Teoretický model, kde kapitálová štruktúra podnikateľského subjektu „signalizuje“ investorom súkromné informácie manažérov rozpracovali autori Ross[9], Leland a Pyle[10]. Napríklad, ak manažéri majú v úmysle financovať nový projekt vlastným kapitálom (emisiou akcií), je to signál, že vyhliadky nie sú najlepšie, pretože manažéri (zastupujúci súčasných vlastníkov) majú v úmysle deliť sa o potenciálnu stratu aj s novými vlastníkmi. A naopak, manažéri majú záujem využívať cudzí kapitál aj vo väčšej miere ako normálny cieľ

[8] STIGLITZ, J. E. Some Aspects of the Pure Theory of Corporate Finance: Bankruptcies and Take-overs. In *The Bell Journal of Economics and Management Science*. 1972. Vol. 3, No. 2, pp. 458 – 482.
[9] ROSS, S. A. The Determination of Financial Structure: The Incentive-Signalling Approach. In *The Bell Journal of Economics*. 1977. Vol. 8, No. 1, pp. 23 – 40.
[10] LELAND, H. E. – PYLE, D. H. Informational Asymmetries, Financial Structure, and Financial Intermediation. In *The Journal of Finance*. 1977. Vol. 32, No. 2, pp. 371 – 387.

kapitálovej štruktúry, ak očakávajú nadmieru dobré vyhliadky do budúcnosti, pretože mimoriadny zisk bude rozdelený iba medzi súčasných vlastníkov. Z uvedeného vyplýva, že silné podnikateľské subjekty, ktoré si môžu dovoliť vysoké zadlženie bez toho, aby sa dostali do finančných ťažkosti, vysielajú signál, že ich trhová hodnota je vysoká.

ZÁVER

Cieľom tohto príspevku bolo popísať a analyzovať hlavné modely optimálnej kapitálovej štruktúry. Všetky spomenuté modely vychádzajú z určitých predpokladov, na základe ktorých determinujú optimálnu kapitálovú štruktúru podnikateľských subjektov. Hoci väčšina predpokladov, na ktorých sú spomínané modely založené, je očividne nerealistických pri praktickom určovaní optimálnej kapitálovej štruktúry, dajú sa z nich však jednoducho vyvodiť faktory, ktoré sú relevantné pre stanovenie optimálnej kapitálovej štruktúry a vplývajú na trhovú hodnotu podnikateľského subjektu. Žiadny z doteraz známych modelov nezohľadňuje úplne všetky faktory, ktoré ovplyvňujú kapitálovú štruktúru toho – ktorého podnikateľského subjektu. V praxi je preto potrebné pri rozhodovaní o kapitálovej štruktúre podnikateľského subjektu brať do úvahy okrem minimalizácie daňovej povinnosti aj agentské náklady, investičnú činnosť, výšku a stabilitu prevádzkového peňažného toku a ďalšie. Ak podnikateľský subjekt nedisponuje optimálnou kapitálovou štruktúrou a je v záujme jeho finančných manažérov približovať sa k nej, je dôležité, aby tieto adjustačné náklady[11] neprevyšovali náklady, ktoré má podnikateľský subjekt z dôvodu odchýlenia sa od optimálnej kapitálovej štruktúry.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] DURAND, D. Costs of Debt and Equity Funds for Business: Trends and Problems of Measurement. In *Conference on Research in Business Finance*. National Bureau of Economic Research. 1952. pp. 215 – 262. ISBN 0-87014-194-5.

[2] LELAND, H. E. – PYLE, D. H. Informational Asymmetries, Financial Structure, and Financial Intermediation. In *The Journal of Finance*. 1977. Vol. 32, No. 2, pp. 371 – 387.

[11] napr. transakčné náklady emisie vlastného alebo cudzieho kapitálu, potenciálne náklady v prípade zlého načasovania emisie, informačné náklady a pod.

[3] MODIGLIANI, F. – MILLER, M. H. Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction. In *The American Economic Review*. 1963. Vol. 53, No. 3, pp. 433 – 443.

[4] MODIGLIANI, F. – MILLER, M. H. The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment. In *The American Economic Review*. 1958. Vol. 48, No. 3, pp. 261 – 297.

[5] ROSS, S. A. The Determination of Financial Structure: The Incentive-Signalling Approach. In *The Bell Journal of Economics*. 1977. Vol. 8, No. 1, pp. 23 – 40.

[6] SOLOMON, E. *The Management of Corporate Capital*. New York: The Free Press, 1959. 327 p.

[7] STIGLITZ, J. E. Some Aspects of the Pure Theory of Corporate Finance: Bankruptcies and Take-overs. In *The Bell Journal of Economics and Management Science*. 1972. Vol. 3, No. 2, pp. 458 – 482.

[8] WESTON, J. F. The Management of Corporate Capital: A Review Article. In *The Journal of Business*. 1961. Vol. 34, No. 2, pp. 129 – 139.

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Ing. Marek Niňaj

Ekonomická univerzita v Bratislave

Národohospodárska fakulta

Katedra financií

Dolnozemská cesta 1

852 35 Bratislava

marek.ninaj@euba.sk

Školiteľ: doc. Ing. Jana Mikócziová, PhD.

MONETÁRNA POLITIKA USA A PASCA LIKVIDITY

US MONETARY POLICY AND LIQUIDITY TRAP

Andrej Ochotnický
Ekonomická univerzita Bratislava

ABSTRAKT

Článok poskytne čitateľovi stručný ucelený pohľad na monetárnu politiku USA od obdobia rozpadu Bretton-woodskeho systému po súčasnosť a jej vplyv a spolupôsobenie na vývoj základných makroekonomických ukazovateľov. Jeho cieľom je dať odpoveď na to, či naozaj existujú momentálne skutočné predpoklady na to, aby sa svet ale najmä USA opäť dostali do obdobia vysokej inflácie, ako o tom hovoria nespočetné populárne články, ktoré sú poslednú dobu zverejňované v médiách ako odozva na kvantitatívne uvoľňovanie a politiku nízkych úrokových sadzieb.

JEL: E31, E42

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: monetárna politika, FED, inflácia, deflácia, pasca likvidity

ABSTRACT

The article offers a brief and integrated view on the US monetary policy from the period of Bretton-woods system breakdown until present and monetary policy impacts and concurrent actions to the evolution of basic macroeconomic indicators. It's goal is to give an answer if there really are currently real preconditions in the world and especially in USA to fall into an era of high inflation, as it is often popularly discussed and published in media lately as a response to current quantitative easing and low interest rate policy.

KEYWORDS: monetary policy, FED, inflation, deflation, liquidity trap

MONETÁRNA POLITIKA USA A PASCA LIKVIDITY

ÚVOD

Od roku 1879 po 1914, boli USA v režime medzinárodného zlatého štandardu, ktorý vytváral externé obmedzenie na dlhodobú infláciu. Krátkodobé sadzby sa správali relatívne nezávisle na zmeny v produkte a inflácií. Počas tohto obdobia boli obdobia recesií časté a vážne.

Federálny rezervný systém vznikol v roku 1914, v čase kedy prestal platiť medzinárodný zlatý štandard, na začiatku prvej svetovej vojny. FED , ako veriteľ „poslednej inštancie“ mal za úlohu poskytovať toľko peňazí, koľko bolo treba, avšak neexistovalo pravidlo alebo záväzok, ako rýchlo alebo ako čo do rozsahu tvorby nových peňazí by mal FED reagovať na meniaci sa ekonomický vývoj. Počas medzivojnového obdobia, FED nebol schopný nájsť efektívne pravidlá pre tvorbu monetárnej politiky, čo bolo evidentné na základe katastrofálneho ekonomického vývoja počas obdobia veľkej hospodárskej krízy, kedy ponuka peňazí dramaticky klesla.

Po prestávke v monetárnej politike počas druhej svetovej vojny, kedy jediným cieľom FEDu bolo minimalizovať úrok, za ktorý si vláda mohla požičiavať finančné prostriedky, sa opäť začalo hľadanie FEDu po najvhodnejšom spôsobe ako cieliť monetárnu politiku. Počas recesie roku 1960 -1961, krátkodobé úrokové sadzby boli držané relatívne vysoko a obnovenie ekonomiky bolo pomalé.

Keď Bretoon-woodsky systém zlyhal na začiatku sedemdesiatych rokov, tak zmizol posledný externý obmedzujúci faktor na udržanie inflácie. Tvorcovia monetárnej politiky, ktorý sa zaoberali iba tým, aby udržali nízke krátkodobé úrokové sadzby vôbec nebrali vážne hrozbu zrýchľujúcej sa inflácie. Výsledkom oblo obdobie vysokej inflácie v 70tych rokoch a dohra v rokoch 1982-1984, kde sa všetci mohli naučiť bolestivé následky vysokých nákladov inflácie.

Od 80tych rokov sme svedkami stabilnej inflácie a miernych ekonomických výkyvov až po súčasnú dlhovú krízu, ktorá odštartovala v roku 2008 ako následok prasknutia realitnej bubliny na trhu rezidenčných nehnuteľností v USA a vyústila do najväčšej finančnej krízy za posledných 80 rokov. Problémy vo finančnom systéme sa rýchlo rozšírili do reálnej

ekonomiky. Toto viedlo k najtvrdšiemu a najsynchrónnejšiemu globálnemu ekonomickému poklesu za posledných 80 rokov.

1 INFLAČNÁ „GO-STOP“ POLITIKA V POLOVICI DVADSIATEHO STOROČIA

Pôvodne tvorcovia monetárnej politiky FEDu podceňovali rušivý potenciál inflácie a boli ochotní tolerovať každé nové prepuknutie zvyšujúcej sa inflácie v nádeji, že čoskoro ustane. Takéto očakávanie sa javilo ako odôvodnené nakoľko počas mierového obdobia USA nikdy nezažilo obdobie kedy by inflácia bola problémom. Taktiež svet mal v tom období ešte málo skúseností s monetárnymi režimami, kde peniaze neboli kryté žiadnou komoditou ako zlato alebo striebro[1].

Centrálna banka ako FED, ktorej monetárna politika bola ponechaná na jej ľubovôľu prirodzene najviac dbala na to, aké sú očakávania a nálady verejnosti na vývoj inflácie a iných makroekonomických ukazovateľov vzhľadom na jej monetárnu politiku. „Go-stop“ monetárna politika bola do značnej miery dôsledkom toho ako táto politika odrkadlovala meniace sa očakávania verejnosti na vývoj inflácie a nezamestnanosti.

Verejnosť do značnej miery tolerovala infláciu pokiaľ bola nízka, stabilná a predvídateľná. Keď trh práce vykazoval vysokú nezamestnanosť, verejnosť bola ochotná ešte viac tolerovať riziko inflácie na to aby bol stimulovaný ekonomický rast. Iba v prípadoch, kedy bola ekonomika silná a inflácia sa vyšplhala ponad obvyklý trend sa verejnosť začala infláciou znepokojovať.

Pretrvávajúci pohyb inflácie ponad predošlý trend spôsobuje obavy, pretože ľudia nevedia na akých úrovniach sa nový trend zastabilizuje. Veritelia sa obávajú o to, ako vysokú inflačnú prémiu požadovať vo svojich úrokových sadzbách od svojich dlžníkov. Vlastníci firiem sa obávajú o to o koľko zvýšiť ceny ich produkcie aby sa im vrátili späť náklady v dôsledku rastúcich nákladov na financovanie. Zamestnanci sa obávajú o udržanie kúpnej sily svojich miezd.

V kontraste s infláciou, ktorá postihuje všetkých, nezamestnanosť v podstate ovplyvňuje relatívne malú skupinu ľudí. Nezamestnanosť sa v USA držala počas posledných uplynulých recesií vždy pod 10%. Ľudia sa neboja nezamestnanosti kvôli tým, ktorí sú

[1] Pozri napr. Berholz P. – Inflation and Moneraty Constitutions in Historical Perspective, 1983

nezamestnaní ale kvôli tomu že aj oni sami by sa mohli stať nezamestnanými. Z toho dôvodu ľudia sa viac zaoberajú údajmi za nezamestnanosť keď nezamestnanosť rastie aj v prípade, že je nezamestnanosť na veľmi nízkych úrovniach, ako sa zaoberajú nezamestnanosťou keď je nezamestnanosť naozaj vysoká ale klesá.

Vyššie uvedené vysvetľuje prečo FED produkoval inflačnú „go-stop“ monetárnu politiku v sedemdesiatych ale aj šesťdesiatych rokoch. Spätným pozorovaním je možné prísť k nasledovnej opakovanej schéme udalostí ktoré sa stali:

1) Pretože sa inflácia stala stredobodom záujmu až po tom ako sa vyšplhala vysoko nad svoj predchádzajúci trend, FED nepristúpil k reštriktívnym krokom dostatočne včas na to aby zabránil prepuknutiu inflácie do väčších rozmerov.
2) V čase, keď sa verejnosť začala už zaujímať o to aby FED zasiahol, firmy už mali vo svojej cenovej politike a mzdách zapracovaný faktor vyšších inflačných očakávaní a preto odkladaná reštriktívna monetárna politika si vyžadovala viac agresívne zvýšenie úrokových sadzieb s vyšším rizikom recesie.
3) Pre FED bolo pravdepodobne jednoduchšie udržať si podporu verejnosti pri boji s infláciou s dlhšou ale následnou reštriktívnou politikou ako by tomu bolo keby zasiahlo preventívne síce miernejšie ale ešte pred prepuknutím inflácie do vyšších rozmerov. Dlhšia reštriktívna politika bola vnímaná atraktívne ako nástroj na boj s infláciou a tým aj predĺžila „stop“ fázu cyklu tejto politiky.

Počas pôsobenia, „go-stop“ politika vyústila do zvyšujúcej sa inflácie a úrokových sadzieb. Úmyselná expanzívna monetárna politika v „go“ fáze cyklu bola očakávaná zamestnancami a firmami. Zamestnanci sa naučili využiť túto príležitosť k vyjednávaniu o vyšších mzdách a firmy sa naučili zahrnúť si vyššie náklady do vyšších cien produkcie. S narastajúcou agresivitou nárastu mzdových požiadaviek a cenových nastavení prichádzalo k neutralizácií pozitívneho účinku expanzívnej monetárnej politiky na zamestnanosť. Fed reagoval tým, že sa stal ešte expanzívnejším vo svojej snahe o nízku nezamestnanosť, čo vyústilo do zodpovedajúco vyššej inflácie a inflačných očakávaní. Veritelia požadovali bezprecedentne vysoké inflačné prémie vo svojich dlhodobých úrokových sadzbách, ktoré dosiahli približne 15% v začiatku deväťdesiatich rokov, kedy inflácia prekročila 10%. Keď FED konečne zareagoval aby znížil infláciu, musel zdvihnúť krátkodobú úrokovú sadzbu na úroveň cez 20% a strpieť pretrvávajúcu recesiu, kedy sa nezamestnanosť dostala na úroveň približne 10%.

2 INFLAČNÉ CIELENIE AKO SÚČASNÝ PRÍSTUP

Jedna z najdôležitejších vecí, ktorú sa tvorcovia monetárnej politiky naučili za posledných štyridsať rokov je, že efektívna monetárna politika závisí najmä na všeobecne rozšírenej viere, že FED udrží nízku infláciu. FED si získal kredibilitu za udržanie nízkej inflácie od začiatku osemdesiatych rokov tým že konzistentne robí politiku, aby udržal infláciu pod kontrolou. Dôsledkom toho ale aj dôsledkom otvorenejšej komunikácie medzi FEDom a verejnosťou, prišlo k vzájomnému prepojeniu porozumenia a očakávaní krokov FEDu zo strany finančných trhov. Mzdy a ceny sa tým pádom nenafukujú pokiaľ FED demonštruje svoje odhodlanie udržať infláciu nízko.

Skúsenosti ukazujú, že princíp riadenej monetárnej politiky dokáže zabrániť rastu inflácie. „Go-stop“ politika ukazuje, že čakať pokým verejnosť si začne byť vedomá rastúcej inflácie a až následne konať je cesta k nestabilite, poklesu nezamestnanosti a poklesu produkcie. Odhodlanie FEDu držať infláciu na uzde a konať rázne v predstihu možno z histórie vyčítať napríklad v roku 1994, kedy inflačné tlaky vyústili do predvídavého zvýšenia kľúčovej úrokovej sadzby z 3% na 6%.

Kľúčom k efektívnemu manažmentu krátkodobých úrokových sadzieb počas hospodárskeho cyklu teda je pohybovať sadzbami rozhodne a predvídavo kvôli tomu aby bola udržaná kredibilita pre udržanie nízkej inflácie. Súčasný tvorcovia monetárnej politiky a monetárny ekonómovia teda na základe predošlých skúseností vedia, že efektívna monetárna politika musí byť založená na neustálom odhodlaní udržiavať cenovú stabilitu. Je nutné zdôrazniť, že kladenie dôrazu na cenovú stabilitu nie je založené iba na nejakom vnútornom presvedčení, že je dôležitejšia ako nízka nezamestnanosť alebo hospodársky rast. Cenová stabilita si zaslúži najvyššiu prioritu z dvoch dôvodov: Za prvé, že FED naozaj má moc na to, aby ju garantoval a za druhé, že z dlhodobého hľadiska monetárna politika stimuluje nezamestnanosť a hospodársky rast kontrolovaním inflácie. V konečnom dôsledku, ukotvením a stabilnou infláciou a inflačnými očakávaniami je FED v najlepšej pozícií na to, aby korigoval nestabilitu na trhu práce, na finančných trhoch a reálny output v krátkodobom horizonte.

3 PREHĽAD VÝVOJA VYBRANÝCH MAKROEKONOMICÝCH UKAZOVATEĽOV

Nasledujúca strana obsahuje grafy vývoja vybraných makroekonomických ukazovateľov USA prehľadne nanesených na jednu časovú os, kde je možno graficky vidieť vývoj ekonomického cyklu v čase, monetárnu politiku v čase a všetky skutočnosti popísané v kapitole 1 a 2 tohto článku. Pri zostrojení grafov boli použité kvartálne údaje.

Popis jednotlivých ukazovateľov:

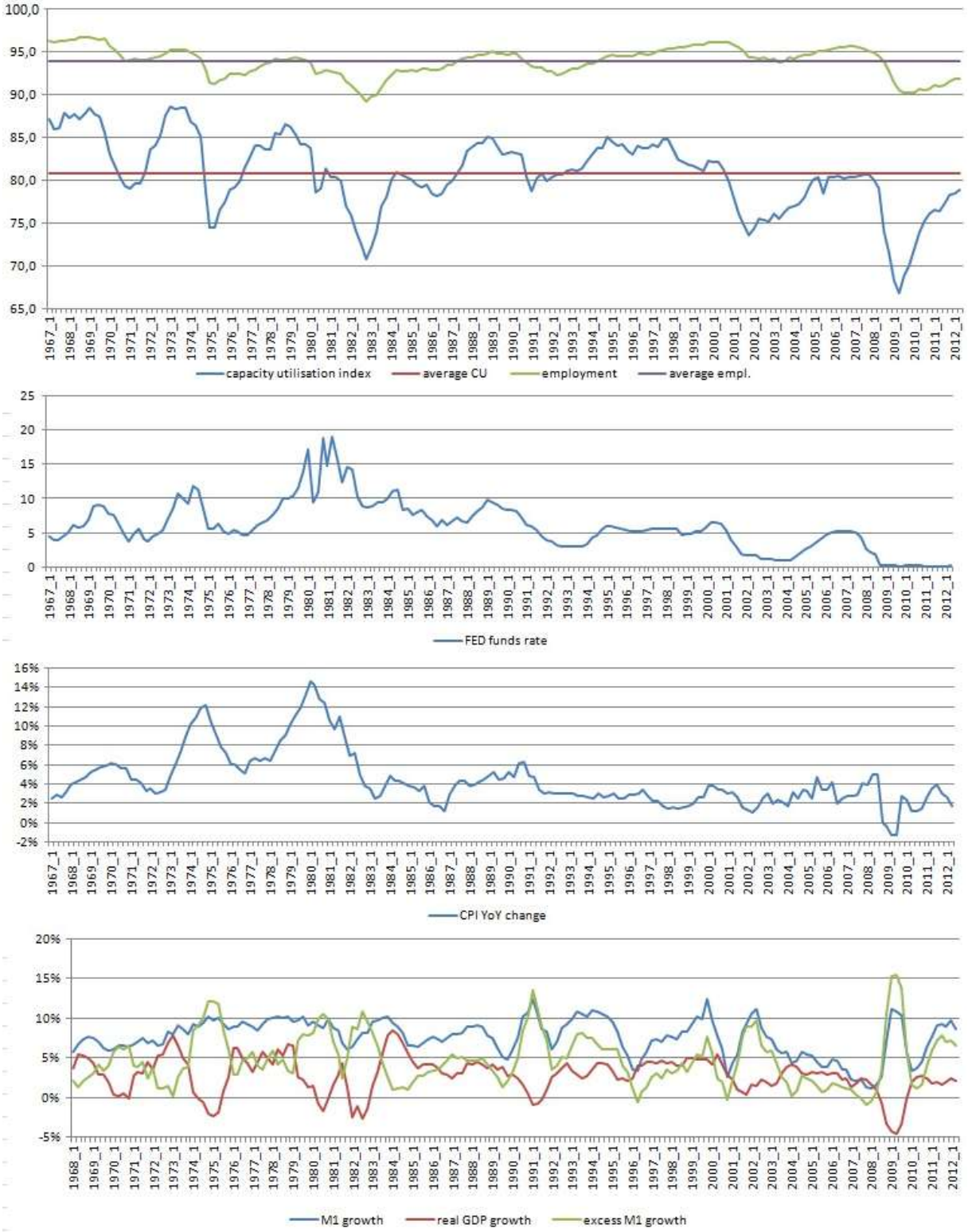
Prvá časť obsahuje vývoj zamestnanosti „emloyment“ (kde emloyment = 100% - oficiálna miera nezamestnanosti) a využitie výrobných kapacít v ekonomike „capacity utilization“ ako aj ich priemerné hodnoty za sledované obdobie. Zdroj dát: Federal Reserve, Bureau of Labor Statistics

Druhá časť obsahuje vývoj kľúčovej úrokovej sadzby – FED funds rate, čo je úroková sadzba za ktorú si komerčné banky požičiavajú prebytočnú likviditu (zostatok na účtoch federal reserve) cez noc. FED nastavuje na svojich zasadnutiach FOMC cieľ tejto sadzby a nie samotnú sadzbu, keďže tá je tvorená samotným trhom. Zdroj dát: Federal Reserve

Tretia časť znázorňuje vývoj inflácie na základe ukazovateľa CPI (consumer price index), kde graf znázorňuje vývoj zmeny indexu CPI v čase t a t-1 rok v percentách. Zdroj dát: Bureau of Labor Statistics

Štvrtá časť znázorňuje vývoj tempa rastu reálneho HDP, tempa rastu menového agregátu M1 a tempo rastu ukazovateľa „excess M1 growth“ - teda nadmerný rast M1 nad úroveň rastu reálneho produktu a teda je to rozdiel medzi rastom peňažnej zásoby M1 a rastom reálneho HDP. Zdroj dát: Federal Reserve, Department of Commerce

Graf 1: Prehľad vývoja vybraných makroekonomických ukazovateľov



Zdroj: Federal Reseve, Bureau of Labor Statistics **,** Department of Commerce

4 PASCA LIKVIDITY

V koncepcií od Keynesa[2], pasca likvidity znamenala fenomén, kedy zvýšením ponuky peňazí nedochádza k zníženiu úrokových sadzieb a stimulovaniu ekonomického rastu z dôvodu, že ľudia očakávajú protichodné udalosti ako napríklad defláciu, nedostatočný agregátny dopyt alebo vojnu a hromadia peniaze na svojich účtoch. Inými slovami v scenári pasce likvidity je expanzívna monetárna politika bezbranná.

Moderný pohľad, ktorý priniesol Paul Krugman a Michael Woodford[3] hovorí, že monetárna politika dokáže prekonať pascu likvidity tým, že vytvorí inflačné očakávania, ktoré by mali viesť k nárastu spotreby. Vytvorením inflačných očakávaní by však centrálna banka poprela hlavný svoj účel, ktorým je cenová stabilita, čo sa naučila na základe dlhodobých skúseností z minulosti. Po vypuknutí finančnej krízy v Auguste 2007 a okresaní základnej úrokovej sadzby takmer na 0, FED musel z dôvodu zachovania funkčnosti finančného systému a možno aj v nádeji na stimulovanie hospodárskeho rastu, pristúpiť k neštandardným krokom zvaným kvantitatívne uvoľňovanie formou nákupu toxických ale aj štandardných cenných papierov od komerčných bánk a iných polo štátnych inštitúcií v doposiaľ bezprecedentnom rozmere. Rozsah tohto kvantitatívneho uvoľňovania znázorňuje nasledujúca tabuľka, ktorá odzrkadľuje vývoj celkových aktív FEDu, ktoré sa od Augusta 2007 po súčasnosť takmer strojnásobili.

[2] Pozri napr. Feleder B., Homburg S. – Macroeconomics and New Macroeconomics str. 105-107
[3] Pozri napr. Krugman, P. - How much of the world is in a liquidity trap, The New York Times , 17.3.2010

Graf 2: Vývoj celkových aktív FEDu

Zdroj: www.federalreserve.gov

Mnohí ekonómovia sa obávali, že takéto enormné zvýšenie ponuky peňazí, ktoré FED požičal bankovému sektoru sa určite musí prejaviť enormným zvýšením inflácie. To, prečo sa tak nestalo a kde tieto novovytvorené peniaze skončili znázorňuje nasledujúca tabuľka, ktorá znázorňuje prehľad vývoja hlavných položiek pasív FEDu. Z grafu vidno, že takmer všetky novovytvorené peniaze, ktoré FED požičal bankovému sektoru sa opäť vrátili k svojmu pôvodcovi vo forme úložiek komerčných bánk, čím prišlo k sterilizácií týchto novovytvorených peňazí, keďže sa nedostali do obehu formou poskytnutia nových pôžičiek zo strany komerčných bánk súkromnému sektoru, či už spotrebiteľom alebo firmám.

Graf 3: Vývoj hlavných pasív FEDu

Zdroj: www.federalreserve.gov

5. VPLYV KVANTITAÍVNEHO UVOĽŇOVANIA NA REÁLNU EKONOMIKU

Fakt, že kvantitatívne uvoľňovanie zachránilo bankový sektor ako taký a poskytlo dostatok likvidity na medzibankovom trhu na to, aby bol zachovaný obeh peňazí v ekonomike a odstránila sa neistota na finančných trhoch je nepopierateľný. Avšak v pohľade na to , či toto kvantitatívne uvoľňovanie malo alebo nemalo vplyv na reálnu ekonomiku sa názory ekonómov rozchádzajú.

Napríklad Prof. Marin Feldstein tvrdí, že druhé kolo kvatitatívneho uvoňovania (QE2) malo vplyv na rast akciových trhov koncom roku 2010[4]. Naopak bývalý predseda FED Alan Greenspan nevidí žiaden vplyv kvantitatívneho uvoľnovania na reálnu ekonomiku.[5]

[4] Feldstein M.- Article in Financial Times, 27.9.2012
[5] Greenspan A. – Public speach – Reuters , 9.9.2011

6. ZÁVER

Berúc do úvahy fakt, že úrokové sadzby sú momentálne na takmer nulovej úrovni a pri pohľade na súvahu FEDu (Graf 2 a 3) sa možno objektívne vyjadriť, že USA sa nachádza v scenári pasce likvidity, kedy akékoľvek zvýšenie ponuky peňazí sa neprejaví ani v stimulovaní hospodárskeho rastu a ani v raste inflácie. Je to spôsobené tým, že tieto novovytvorené peniaze sa nedostávajú z bankového systému von do obehu. Na to aby sa dostali do obehu je nutné aby si ich požičali buď spotrebitelia na svoju spotrebu alebo firmy na zvýšenie výrobných kapacít. (Alebo tiež vláda na financovanie fiškálnej expanzie na úkor zvýšenia dlhu, ktorá by sa vymykala doterajším trendom, čo na základe súčasného stavu verejných financií a deklarovanej snahe o konsolidáciu verejných financií nie je veľmi pravdepodobné.)

Pri pohľade na graf 1 - údaje ohľadne vysokej nezamestnanosti, podpriemerného využitia výrobných kapacít a nízke tempo rastu reálneho HDP nemožno dúfať, že v krátkej budúcnosti príde k zvýšenej ochote požičiavať si peniaze či už zo strany domácností alebo firiem. Taktiež nie je pravdepodobné, aby FED stimuloval súkromný sektor k vyššiemu požičiavaniu si tým, že by vytvoril na trhu inflačné očakávania, pretože by tým poprel samotný hlavný účel svojho fungovania, ktorým je cenová stabilita. Z uvedených dôvodov sa mi katastrofické scenáre, hrozby hyperinflácie, o akých sa možno poslednú dobu dočítať v médiách z dôvodu kvantitatívneho uvoľňovania zdajú úplne scestné. Na to, aby sme mohli byť svedkami zrýchľujúcej sa inflácie nad FEDom stanovený rámec je v prvom rade nutné, aby sa ekonomika USA spamätala a jej tempo začalo zrýchľovať a za druhé aby FED zareagoval na toto nabraté tempo hospodárskeho rastu svojou reštriktívnou politikou príliš neskoro alebo príliš málo, čo na základe doterajších skúseností FEDu, jeho štatútu a možností je nepravdepodobné.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Anthony M. - What Monetary Policy Can and Cannot Do, Business Review 2002

[2] Berholz P. – Inflation and Moneraty Constitutions in Historical Perspective, 1983

[3] Feleder B., Homburg S. – Macroeconimcs and New Macroeconomics ,1992

[4] Krugman, P. - How much of the world is in a liquidity trap, The New York Times - (17.

Marec 2010)

[5] Taylor J. - An Historical Analysis of Monetary Policy Rules , NBER Working Paper No. 6768

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Andrej Ochotnický, Ing.

ochotnicky@inloco.sk

Meno školiteľa: Dr. h. c. prof. Ing. Rudolf Sivák, PhD.

TRENDY V DISTRIBÚCII

DISTRIBUTION TRENDS

Ľuboš Oláh
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Príspevok sa zaoberá aktuálnymi trendami v oblasti distribúcie a logistiky a poukazuje na výrazný vplyv globalizácie v dodávateľskom reťazci. Charakterizujú sa faktory ovplyvňujúce úspešnosť distribučných centier, ako hlavných nositeľov modernej distribúcie. Samostatné miesto v príspevku obsadila koncepcia distribučného centra DizHub. Cieľom príspevku je poukázať na aktuálnosť problematiky a definovať faktory úspešnosti distribučných firiem podnikajúcich v európskom regióne.

JEL: D30 – General

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: Distribúcia, logistika, trendy v distribúcii, dizhub, európska logistika

ABSTRACT

The paper deals with current trends in the distribution and logistics, and points to the significant impact of globalization in the supply chain. The factors affecting the success of distribution centers, as the main carriers of modern distribution, are characterized. Individual space in this paper occupies concept of distribution center DizHub. The purpose of this paper is to highlight the timeliness of the issue and to define success factors of distribution companies operating in the European region.

KEYWORDS: Distribution, logistics, distribution trends, dizhub, European logistics

TRENDY V DISTRIBÚCII

ÚVOD

Vplyvom globalizácie sa mení charakter podnikania na celom svete a v každej oblasti, distribúciu a logistiku nevynímajúc. Aj lokálne pôsobiace podniky musia rešpetovať trendy a zmeny na medzinárodnej alebo globálnej úrovni. Spoločnosti podnikajúce v oblasti distribúcie sú toho živým dôkazom. Dodávateľský reťazec má prívlastok globálny a pôsobia v ňom veľké spoločnosti realizujúce široký záber distribučných úloh a funkcií, tzv. distribučné centrá.

Moderné distribučné centrá musia rešpektovať celý rad faktorov, ktoré im vymedzujú ich efektívne fungovanie a napĺňanie ich distribučných cieľov. Do popredia vystupujú ekonomické, geografické, legislatívne, ako i kultúrne a sociodemografické podmienky a faktory, ktoré výrazne determinujú úspešnosť jednotlivých úkonov pod ich zastrešením distribučným manažmentom.

2 DISTRIBUČNÉ TRENDY A GLOBALIZÁCIA

V súčasných turbulentných podmienkach možno uviesť nasledovné trendy, ktoré majú priamy vplyv na medzinárodnú distribúciu a logistiku[1]:

- internacionalizácia a globalizácia obchodovania,
- koncentrácia obchodných firiem,
- spolupráca a partnerstvo,
- dominantné postavenie na medzinárodných trhoch,
- diverzifikačné stratégie distribučných medzičlánkov,
- rozvoj informačných a komunikačných technológií.

I. Doole a R. Lowe podávajú vyčerpávajúci výklad faktorov globalizácie obchodovania a okrem horeuvedených faktorov uvádzajú nasledovných 10 faktorov internacionalizácie a globalizácie obchodovania[2]:

[1] Machková, H. 2006. *Medzinárodný marketing*. 2 vyd. Praha: Grada Publishing, 2006. ISBN 80-247-1678-X, pp. 157 - 163

- ✓ globalizácia trhových príležitostí,
- ✓ globalizácia priemyselných štandardov,
- ✓ globalizácia zásobovania,
- ✓ globalizácia jadra produktov,
- ✓ globalizácia zákazníckych požiadaviek,
- ✓ globalizácia konkurencie,
- ✓ globalizácia spolupráce,
- ✓ globalizácia stratégií,
- ✓ globalizácia distribúcie,
- ✓ globalizácia komunikácie.

Za ostatných niekoľko rokov sa významne zmenili trhové podmienky, v ktorých podniky pôsobia a ich zmena výrazne ovplyvňuje viaceré oblasti, distribúciu a logistiku nevynímajúc. Na základe viacerých teoretických zdrojov možno uviesť nasledovné faktory zmien trhových podmienok v 21. storočí:

- *globalizácia a internacionalizácia obchodovania,*
- *budovanie vzťahov so zákazníkmi a ich špecifické vnímanie hodnoty,*
- *tlak na znižovanie nákladov kvôli udržaniu konkurencieschopnosti na globálnych trhoch.*
- *čas ako konkurenčný faktor,*
- *požiadavky zákazníkov na individualizované tovary a služby,*
- *nové informačné a komunikačné systémy a technológie,*
- *zavádzanie internetu do všetkých distribučných a logistických procesov,*
- *online distribúcia a online distribučné kanály,*
- *skracovanie životného cyklu tovarov a služieb,*
- *rastúca potreba inovácií,*
- *rozvoj tzv. autonómnej logistiky,*
- *riadenie a podpora marketingovej logistiky,*
- *výrazné skracovanie dodávkového času konečným zákazníkom a odberateľom,*
- *požiadavky a zmeny v legislatíve.*

[2] Doole, I. – Love, R. 1999. *International marketing strategy*. 2 vyd. London: International Thomson Business Press, 1999. ISBN 1-86152-472-2, pp. 271 - 277

- *viac zelenej farby v logistike*

Medzi rozhodujúce zmeny v oblasti distribúcie a logistiky možno uviesť predovšetkým:[3]

a) **Integrácia logistických výkonov:**
Ak sa riešia logistické úlohy izolovane pre jednotlivé úseky a napríklad nákup koná nezávisle na predaji, tak sa každý úsek sústreďuje len na zlepšovanie svojej časti logistického reťazca a nie je možné dosiahnuť celkovú optimalizáciu. Takéto čiastkové riadenie vedie v podniku k nadbytočným kapacitám a ku ďalším nákladom v súvislosti so skladovaním, manipuláciou a dopravou.

b) **Zvýšené investície do logistických systémov:**
Logistické náklady sú jedným z najvýznamnejších nákladových činiteľov pre podniky. Vrcholový manažment sa čoraz viac zaujíma o možnosti tvorby hodnoty u zlepšených logistických systémov.

c) **Prevzatie veľkého množstva aktivít v rámci hodnotového reťazca dodávateľmi a podnikmi poskytujúcimi špecializované logistické a distribučné služby:**
Spôsob a úroveň outsourcingu logistických činností je výrazne odlišný v jednotlivých odvetviach, či podnikoch. Niektoré využívajú logistické podniky len k znižovaniu fixných nákladov a iné zverujú špecializovaným externým podnikom zodpovednosť za značnú časť svojej logistickej siete.

d) **Aktívne využívanie nových informačných a komunikačných technológií:**
V súčasnosti môžeme hovoriť o skutočne širokom výbere týchto technológií. Najznámejšie sú RFID, čiarové kódy, operácie riadené hlasom a celkovo využívanie internetu v distribúcii a logistike ako takej.

e) **Rastúce požiadavky na individualizáciu produktov:**
Cieľavedomé strategické zameranie podniku musí zaistiť rešpektovanie požiadaviek daného segmentu trhu. Podniky zvažujú stále viac možností obohatenia ponuky svojich služieb uvedomujúc si, že existuje veľa možností pre služby s pridanou hodnotou napr. montážne práce v sklade, príjem objednávok v telefónnom centre atď.

[3] Bakošová, H.: *Trendy a možnosti ďalšieho vývoja logistiky*.: 2003. Dostupné na: http://www.fce.vutbr.cz/veda/dk2003texty/pdf/5-2/rp/bakosova.pdf [citované 6. júna 2010]

V ostatných rokoch 21. storočia sa horeuvedené trendy vplyvom globalizácie obchodovanie dostávajú aj na Slovensko. Výnimku tvoria moderné technológie, najmä RFID, ktoré sa implementuje do slovenských skladov a distribučných centier iba veľmi pomali. O implementácii väčšinou rozhodujú nadnárodné, zahraničné materské spoločnosti. nie na základe vnútorného popudu slovenských podnikateľov. Podľa nášho názoru sa tieto technológie budú do slovenských reálií implementovať iba veľmi pomaly.

3 DIZHUB[4]

DizHub predstavuje distribučné centrum ako základ v dodávateľskom reťazci. Doteraz plnili distribučné centrá základné funkcie, ako je prijatie tovarov, dodanie tovarov odberateľom. V poslednej dobre odborníci rozmýšľali ako uspokojiť nové požiadavky zákazníkov.

Distribučné centrá začali vykonávať ďalšie činnosti:

- lokalizáciu sortimentu, ktorý vyžaduje vyššiu flexibilitu,
- využívanie internetovej reklamy, katalógov, výpredajov,
- zníženie doby cyklov,
- lepšie využitie majetku a produktivity práce.

Cieľom je spojiť modernú multi-kanálovú manipuláciu s materiálom, so zameraním podniku, tak, aby sa distribučné centrum stalo základnou jednotkou optimalizujúcou tovarové toky. Prechod od distribučného centra do DizHub predstavuje kombináciu organizačných procesov, systémov, infraštruktúry a ich pretransformovanie na kreatívny výkon, a rozhodovanie založené na plánovaní a podnikovej pomoci. Organizácia využíva lepší sortiment, produkty a dosahuje lepšiu ponuku a dopyt. Nastáva zmena infraštruktúry v tom zmysle, že každý z uzlov dodávateľského reťazca podporuje nové potreby podniku. Môže sa jednať o pridanie nových uzlov, odstránenie niektorých starých, alebo zmena existujúcich

[4] Gabriš, M. Využitie progresívnych metód v distribučnom manažmente a ich vplyv na efektívnosť distribučných procesov. *Faktory a determinanty štrukturálnych vzťahov v distribučných procesoch v podmienkach internacionalizácie a globalizácie obchodovania a ich vplyv na realizáciu distribučnej stratégie firmy : zborník vedeckých statí z riešenia vedeckého projektu VEGA 1/4598/07*. - Bratislava : [Obchodná fakulta EU] 2009. ISBN 978-80-225-2834-4 pp. 25 - 28

uzlov. Takáto zmena štruktúry siete môže byť náročná. Jedná sa o transformáciu, ktorá môže trvať aj niekoľko rokov.

Úspešný DizHub komunikuje s:

- obchodníkmi pri rozhodovaní o sortimente,
- nákupcami pri rozhodovaní o dodávateľoch a obaloch,
- dodávateľmi pri rozhodovaní o toku zásob na zabezpečenie optimalizácie výkonnosti zásob,
- predajňami pri zabezpečení servisu, optimalizácii marží, investícii do zásob.

Výhody z existencie distribučného DizHub:

- dodanie korektného produktu v správnom čase, na správne miesto, pri oprávnených nákladoch,
- plánovanie kapacít na správny tok produktov,
- zmena kapacít pri nezrovnalostiach s plánom,
- možnosť rýchlej zmeny priorít.

Slovenská republika je podľa nášho názoru ideálnym miestom pre umiestnenie moderných distribučných skladov a centier, v ktorých sa využívajú moderné technológie. Tie umožnia rýchly a optimalizovaný tok tovarov smerom nielen k lokálnym (miestnym) odberateľom, ale vzhľadom k strategickej polohe Slovenska v srdci Európy aj do zahraničia. To, či sa podarí umiestňovať moderné a úspešné distribučné centrá, rozhoduje celý rad faktorov, ktoré rozpracoval nemecký profesor Rebitzer.

4 FAKTORY OVPLYVŇUJÚCE ÚSPEŠNOSŤ DISTRIBUČNÉHO CENTRA V EURÓPSKOM REGIÓNE

Reorganizácia európskych distribučných systémov sa začala z národnej úrovne na medzinárodnú. Vytvorením jednotného európskeho trhu a pridružením nových krajín do EÚ sa začal rozvoj budovania pan-európskej siete. Európsky logistický trh značne ovplyvnili finančné, politické ako aj technologické faktory. Na strane dopytu sa silne objavuje trend globalizácie a dislokácie, zároveň vplyv individualizácie a produkcie na objednávky. Prekonanie priemyselného hospodárstva a transformácia na ekonomiku služieb je

charakteristikou rozvinutých krajín. Limity pre rast dopravy predstavujú tak fiškálne ako aj ekologické faktory. Stranu ponuky logistického odvetvia charakterizuje objavovanie nových možností v riadení tovarových, finančných a informačných tokov. Tieto príležitosti vytvára prudký vývoj tzv. „hard“ a „soft“ technológií.

Európsky logistický trh sa vplyvom globalizácie obchodovania a implementovania moderných informačných a komunikačných technológií mení neustále. Legislatívne a ekonomické podmienky menia charakter konkurenčného prostredia i v oblasti distribučných centier a preto na ich základe boli vypracované „štandardy“ vyjadrujúce úspešnosť a konkurencieschopnosť moderného distribučného centra pôsobiaceho v európskom regióne.

Touto problematikou sa zaoberal prof. Dr. Dieter W. Rebitzer, ktorý určil nasledovné základné determinanty[5]:

- ✓ prízemná budova bez poschodí,
- ✓ výška budovy distribučného centra 8 – 12 metrov,
- ✓ vzdialenosť stĺpcov pri bránach podľa možností čo najväčšia,
- ✓ nadizajnovanie nosnej kapacity dlažby viac ako 5000 kg/m2,
- ✓ podľa možností čo najviac rámp,
- ✓ dvoj-stranový prístup do centra,
- ✓ 5 – 10 % podiel kancelárskych priestorov,
- ✓ plynové kúrenie,
- ✓ naviazanosť na medzinárodné dopravné koridory,
- ✓ dostatočný parkovací priestor pre nákladné automobily,
- ✓ cena prenájmu na úrovni/tesne pod úrovňou na trhu,
- ✓ minimálna skladovacia plocha 10 000 m2,
- ✓ medzinárodná obsluha zákazníkov a odberateľov distribučného centra,
- ✓ ekológia a ochrana životného prostredia,
- ✓ medzinárodne akceptovaný integrovaný informačný systém (warehouse management system - WMS),
- ✓ intranetový spôsob manažovania centra,

[5] Rebitzer, D. *The European logistics market:* 2007. Dostupné na: http://www.europe-re.com/system/main.php?pageid=2242&articleid=8738 [citované 25. marca 2012]

- ✓ vyškolený personál,
- ✓ integrovanie reverznej logistiky do interných procesov,
- ✓ čas ako hlavný faktor konkurencie,
- ✓ čistota a dodržiavanie prísnych hygienických kritérií v prípade skladovania potravinárskeho tovaru podľa smerníc EÚ,
- ✓ medzinárodne akceptovateľné ISO a ostatné technické normy,
- ✓ pokročilé prepravné upozorňovacie systémy typu ASN,
- ✓ kooperačné a dlhodobé vzťahy a väzby na maloobchodné siete,
- ✓ technológie automatického zberu údajov o tovaroch pri ich vstupe ako aj výstupe do/z distribučného centra,
- ✓ využitie štandardnej „europalety“, ktorej ložná plocha je 0,96 m², rozmery 120×80×14,4 cm a hmotnosť 20–24 kg. nosnosť europalety 1,5 kg.

I na základe týchto determinantov môžeme vymedziť nasledovné úlohy distribučných centier:

- znižovanie zaťažovania dopravnej infraštruktúry krajiny,
- vyššie zapojenie vodnej a železničnej dopravy do logistických reťazcov,
- pozitívny vplyv na zamestnanosť v krajine,
- pozitívny vplyv na HDP krajiny,
- miesto uplatnenia moderných informačných a komunikačných technológií, technológií,
- synergia s priemyselnou aktivitou v krajine,
- zásobovanie spotrebiteľov žiadanými tovarmi a službami,
- zníženie chybovosti v meraní spotreby a výkonnosti ekonomiky.

ZÁVER

21. storočie je charakteristické rýchlymi a veľakrát neočakávanými zmenami. Ich akceptácia zo strany podnikateľskej sféry je determinovaná viacerými faktormi a očakávaniami na trhu. Rýchla adaptabilita a prispôsobenie sa aktuálnym podmienkam a implementovanie zmien je i úlohou distribučného manažmentu každej podnikateľskej jednotky, v distribučných centrách nevynímajúc.

Do popredia sa dostávajú nové koncepcie distribučných centier, napríklad typu DizHub, ktoré reflektujú aktuálne zmeny na medzinárodných a globálnych trhoch, v ktorých pôsobia. Je len otázkou času, kedy sa vplyvom ďalších zmien na spotrebiteľských ako aj výrobných trhoch budú meniť úlohy a funkcie spoločností operujúcich v oblasti distribúcie a/alebo logistiky.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Bakošová, H.: *Trendy a možnosti ďalšieho vývoja logistiky*.: 2003. Dostupné na: http://www.fce.vutbr.cz/veda/dk2003texty/pdf/5-2/rp/bakosova.pdf [citované 6. júna 2010]

[2] Doole, I. – Love, R. 1999. *International marketing strategy*. 2 vyd. London: International Thomson Business Press, 1999. ISBN 1-86152-472-2, pp. 271 - 277

[3] Machková, H. 2006. *Medzinárodný marketing*. 2 vyd. Praha: Grada Publishing, 2006. ISBN 80-247-1678-X, pp. 157 - 163

[4] Gabriš, M. Využitie progresívnych metód v distribučnom manažmente a ich vplyv na efektívnosť distribučných procesov. *Faktory a determinanty štrukturálnych vzťahov v distribučných procesoch v podmienkach internacionalizácie a globalizácie obchodovania a ich vplyv na realizáciu distribučnej stratégie firmy : zborník vedeckých statí z riešenia vedeckého projektu VEGA 1/4598/07*. - Bratislava : [Obchodná fakulta EU] 2009. ISBN 978-80-225-2834-4 pp. 25 - 28

[5] Rebitzer, D. *The European logistics market:* 2007. Dostupné na: http://www.europe-re.com/system/main.php?pageid=2242&articleid=8738 [citované 25. marca 2012]

Tento príspevok vznikol ako výstup riešenia projektu VEGA 1/0333/11 "Moderné prístupy a metódy v marketingovom manažmente.

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Ľuboš Oláh, Ing.

Dolnozemská cesta 1, 852 35 Bratislava

olah.lubos@gmail.com

Školiteľ: prof. Ing. Ferdinand Daňo, PhD.

TEÓRIA HIER S VYUŽITÍM GENETICKÝCH ALGORITMOV

GAME THEORY USING GENETIC ALGORITMS

Tomáš Oliva
Ekonomická Univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

V tomto príspevku sme použili genetické algoritmy k nájdeniu riešenia konkrétnych úloh z oblasti teórie hier. Navrhli sme nové metódy, využitím odvodenia od súčasných poznatkov, aby sme našli optimálne stratégie pre obidvoch hráčov. V tomto prípade môžeme využiť vzájomnú previazanosť medzi teóriou hier a lineárnym programovaním k nájdeniu fitness funkcie, ktorú môžeme následne testovať na viacerých odlišných príkladoch.

JEL: A1, C

KLÚČOVÉ SLOVÁ: Teória hier, genetický algoritmus, oligopol

ABSTRACT

In this paper we used genetic algorithms to find solutions to specific problems in game theory. We proposed a new method using the derivation of current knowledge in order to find optimal strategies for both players. In this case, we can use the interdependence between the theory of games and linear programming to find the fitness function, which can then be tested in a number of different examples.

KEYWORDS: Game theory, genetic algorithm, oligopoly

MOTIVÁCIA

V minulosti bola väzňova dilema frekventovane aplikovaná pri štúdiách koluzívneho stanovenia cien a naopak tzv. predátorských cien. Avšak tento prístup je do veľkej miery obmedzený len na situáciu u *duopolov*, pretože väčšina ekonómov je oboznámených iba s 2-členným modelom (IPD)[1]. V podmienkach oligopolistckého prostredia, je oveľa dôležitejší model s N členmi (NIPD), ktorý je už odbornej verejnosti menej známy.

V poslednom období sa tomuto modelu venuje Yao a Dwarven (1994). Pomocou *genetických algoritmov* ukázali, že spolupráca medzi hráčmi sa môže vyvinúť aj u veľkej skupiny a zároveň, so zvyšujúcim sa počtom hráčov je vznik spolupráce komplikovanejší.

V tomto príspevku sa budeme venovať aplikácii genetického algoritmu na veľmi jednoduchom príklade, aby sme demonštrovali jeho použiteľnosť u podobných problémov. Opodstatnenosť využitia tejto metódy je zrejmá, pretože ako bude neskôr vidno, s narastajúcim počtom hráčov exponenciálne narastá aj zložitosť problému a od istého počtu hráčov sa úloha stáva v reálnom čase neriešiteľnou.

[1] IPD – z anglického interated prisoner´s dilemma

TEÓRIA HIER S VYUŽITÍM GENETICKÝCH ALGORITMOV

Úvod

Teória hier je formálna vedná disciplína, ktorá je podmnožinou aplikovanej matematiky ako vedného odboru, kde niekoľkí hráči uskutočňujú rozhodnutia nad daným problémom, ktoré potom navzájom ovplyvňujú záujmy a tým aj správanie ostatných hráčov. Inými slovami, teória hier umožňuje vyjadrovať stratégie protihráčov pomocou matematických výrazov a ponúka rôzne techniky pre výber najlepšej možnej stratégie. Vo väčšine spoločenských hier je pomerne jednoduché určiť víťaznú stratégiu a na tomto základe kvantifikovať najlepšiu stratégiu pre každého hráča. Avšak teória hier nie je len nástrojom pre hazardného hráča, pomocou ktorého môže získať výhodu pravdepodobnosti výhry. Teória hier môže byť taktiež nástroj ako zvládnuť politické rozhodnutia. Ak dvaja „hráči“ súperia o rovnakú politickú funkciu, obaja majú na výber rôzne herné stratégie. V prípade, že je možné stanoviť vplyv alternatívnych stratégií na voličov, potom môže teória hier pomôcť nájsť optimálnu stratégiu. Je teda zrejmé, že túto disciplínu možno použiť v niektorých konfliktných situáciách, aby sme ukázali ako by sa mali hráči správať ak chcú dosiahnuť konkrétne ciele. Vnútorná konzistencia a matematické základy teórie hier ju tvoria primárnym nástrojom pre modelovanie a automatizáciu rozhodovacích situácií v interaktívnych prostrediach.

Ako matematický nástroj pre rozhodovateľa, sila teórie hier je práve v metodológii, ktorá poskytuje štruktúrovane a analýzu problémov strategického výberu. Proces formálneho modelovania situácií vyžaduje po hráčovi explicitne vymenovať strategické možnosti hráčov aby tak zvýšil možnosť svojej referencie a reakcie. Hra ako taká je v podstate súbor pravidiel popisujúcich formálnu štruktúru konkurenčnej situácie.

Tieto pravidlá stanovujú alternatívy, medzi ktorými sa „hráči“ v každej fáze „hry“ musia rozhodnúť. Teda informácie, ktoré má k dispozícii každý jeden hráč, keď zostavuje túto voľbu a „výplatu“ pre hráčov po každej fáze hry. Stratégia je pre hráča súbor príkazov pre hranie hry od začiatku až do konca, ktorý je „úplný“ v tom zmysle, že obsahuje pokyny čo robiť v každej situácii, ktoré môžu počas hry vzniknúť. Hra je konečná ak je počet stratégií ktoré sú k dispozícii tiež konečný; v opačnom prípade je hra nekonečná.

Každá konfliktná alebo súťažná situácia medzi dvomi osobami (alebo tímami) sa nazýva Hra s dvomi hráčmi. V príspevku sa budeme venovať antagonistickej hre s dvomi hráčmi, čiže hre kde úspech prvého hráča je možný len na úkor úspešnosti druhého. Tieto hry sú tiež označované ako hry s nulovým súčtom a zisky prvého hráča sú potom označované kladnými znamienkami, jeho straty potom zápornými. Inými slovami, čo prvý získa, druhý stratí. V našej hre má každý hráč dve stratégie, ktoré môžeme znázorniť dvojrozmernou štvorcovou maticou, v ktorej je voľba stratégie určená výplatou hry.

Vo všeobecnosti platí, že každú $m \times n$ maticu $A = [a_{ij}]$ možno považovať za hru dvoch hráčov s nulovým súčtom, v ktorej *hráč1* volí stratégiu z hociktorých riadkov m z A a súčasne *hráč2* vyberie hociktorý zo stĺpcov n z A. Údaj v zvolenom riadku a stĺpci potom určuje hodnotu výplaty.

1 Metodológia

Genetické algoritmy „napodobňujú“ všetky procesy založené na koncepte prirodzeného vývoja, k nájdeniu optimálneho riešenia daného problému, ktoré sa nachádza v rámci prehľadávaného priestoru. Priestor, pomocou ktorého GA vyhľadá riešenie obsahuje určitý počet jedincov, tzv. chromozómy. Každý chromozóm, vytvorený z parametrov úlohy, znamená potenciálne riešenie. Podľa evolučných teórií, len tie chromozómy, ktoré majú vysokú hodnotu fitness funkcie v porovnaní s ostatnými, majú väčšiu pravdepodobnosť prežitia a vytvorenia tak ďalšieho potomstva, prostredníctvom ktorých odovzdajú ďalej svoju silu. K tomuto slúžia genetické operátory. Fitness chromozómu je teda spôsob, akým je chromozóm spojený, či už so zadaným problémom alebo účelovou funkciou.

Cyklus GA môžeme rozdeliť do piatich krokov a to nasledovne:

1) Náhodne inicializovať populáciu v priestore s väčšou populáciou, doba výpočtu v stavovom priestore je dostačujúca ale rozdelená medzi výpočtové časy každej z generácií. Najjednoduchším spôsobom je skutočná hodnota parametra binárne kódovaná, dostávame tak binárny reťazec. Bitové reťazce reprezentujúce niekoľko parametrov sú potom spojené do jedného reťazca alebo chromozómu.
2) Vyhodnotiť chromozómy na základe účelovej funkcie. Po vyhodnotení sú všetky chromozómy zoradené podľa fitness funkcie buď zostupne alebo vzostupne, podľa potreby v závislosti od účelovej funkcie.

3) Vybrať rodiča spomedzi chromozómov so známou pravdepodobnosťou výberu. Chromozóm s vyššou hodnotou fitness funkcie je „náchylnejší“ prežiť.
4) Generovať potomstvo použitím genetických operátorov kríženia a mutácie. Kríženie je typ operácia, počas ktorého sa vymieňajú reťazce dvoch rodičov. Pred touto operáciou sa vykonajú dve náhodné rozhodnutia, či v danom bode vykonať operáciu kríženia alebo nie. Operátor mutácie nám zase poskytuje veľkú šancu prehľadania celého stavového priestoru. Mutuje, alebo dopĺňa niektoré gény v chromozóme potomka tak, že sa do neho uloží celá hodnota nového parametra.
5) Kompletne nahradiť pôvodné generácie v priestore novými a vrátiť sa späť na krok 2. V niektorých prípadoch sa niekoľko najlepších jedincov staršej populácie môže vyhnúť nahradeniu. Tento fakt je známy ako elitizmus (elitistická stratégia). Kritéria pre zastavenie revaluácie jedincov sú splnené ak: a) počet cyklov je vyšší ako preddefinovaný počet alebo b) rovnovážny stav nastane pred stanoveným časom (počtom generácií).

1.1 Účelová funkcia

Všeobecne môžeme zapísať optimum hráča A v množine zmiešaných stratégií ako:

$$Max\left\{min\left(\sum_{i=1}^{m} a_{i1}x_i\,,\sum_{i=1}^{m} a_{i2}x_i\,,\dots,\sum_{i=1}^{m} a_{in}x_i\right)\right\}$$

za podmienok:

$$x_i \geq 0\,, i = 1,\dots,m \quad a \quad \sum_{i=1}^{m} x_i = 1$$

Tento problém môžeme transformovať na úlohu lineárneho programovania nasledovne:

Nech: $V = min(\sum_{i=1}^{m} a_{i1}x_i\,,\sum_{i=1}^{m} a_{i2}x_i\,,\dots,\sum_{i=1}^{m} a_{in}x_i)$

Potom sa úloha stáva maximalizačnou ... Max Z = V

za podmienok: $\sum_{i=1}^{m} a_{ij}x_i > V \quad j = 1,2,\dots n$

$$x_i \geq 0\,, i = 1,\dots,m \quad a \quad \sum_{i=1}^{m} x_i = 1$$

V tomto prípade premenná V predstavuje hodnotu hry. Ak hráč B zvolí stratégiu B1, potom stratégia hráča A zapíšeme takto:

$$a_{11}x_1 + a_{21}x_2 + a_{31}x_3 + \dots + a_{m1}x_m \geq V$$

Následne ak hráč B zvolí stratégiu B2, potom pre zaručenie hodnoty V, stratégia hráča A musí byť: $a_{12}x_1 + a_{22}x_2 + a_{32}x_3 + \dots + a_{m1}x_m \geq V$

Podobná podmienka platí pre všetky stratégie, ktoré môže hráč B hrať. Potom môžeme tento problém zapísať ako úlohu lineárneho programovania takto:

$$Max\ V$$

za podmienok:

$$\begin{aligned}
&a_{11}x_1 + a_{21}x_2 + a_{31}x_3 + \dots + a_{m1}x_m \geq V \\
&a_{12}x_1 + a_{22}x_2 + a_{32}x_3 + \dots + a_{m2}x_m \geq V \\
&\qquad\qquad\qquad\qquad\qquad\qquad \vdots \\
&a_{1n}x_1 + a_{2n}x_2 + a_{3n}x_3 + \dots + a_{mn}x_m \geq V \\
&x_1 + x_2 + x_3 + \dots + x_m = 1
\end{aligned}$$

pre všetky $x_i \geq 0$

Riešenie tejto úlohy nám dáva rovnovážna zmiešaná stratégia $(x_1, x_2, \dots, x_m)$ hráča A a hodnota hry V. Za predpokladu že V > 0 , ohraničenia úlohy lineárneho programovania potom budú:

$$\begin{aligned}
&a_{11}\frac{x_1}{V} + a_{21}\frac{x_2}{V} + \cdots + a_{m1}\frac{x_m}{V} \geq 1 \\
&a_{12}\frac{x_1}{V} + a_{22}\frac{x_2}{V} + \cdots + a_{m2}\frac{x_m}{V} \geq 1 \\
&\qquad\qquad\qquad\qquad\qquad\qquad \vdots \\
&a_{1n}\frac{x_1}{V} + a_{2n}\frac{x_2}{V} + \cdots + a_{mn}\frac{x_m}{V} \geq 1 \\
&\frac{x_1}{V} + \frac{x_2}{V} + \cdots + \frac{x_m}{V} = \frac{1}{V}
\end{aligned}$$

pre všetky $x_i \geq 0$

Nech $X_i = \frac{x_i}{V},\ i = 1,2,\dots,m$ teda $Max\ V = min\frac{1}{V} = min\{X_1 + X_2 + \dots + X_m\}$

Potom z úlohy vzniká nasledujúca: $Min\ \ Z = X_1 + X_2 + \dots + X_m$

za podmienok:

$$a_{11}X_1 + a_{21}X_2 + \dots + a_{m1}X_m \geq 1$$
$$a_{12}X_1 + a_{22}X_2 + \dots + a_{m2}X_m \geq 1$$
$$\vdots$$
$$a_{1n}X_1 + a_{2n}X_2 + \dots + a_{mn}X_m \geq 1$$
$$pre\ všetky\ X_i \geq 0\ pre\ i = 1,2,\dots,m$$

kde $Z = \frac{1}{V}$, $X_i = \frac{x_i}{V}, i = 1,2,\dots,m$

Úloha pre hráča B je potom daná nasledovne:

$$Min\left\{max\left(\sum_{j=1}^{n} a_{1j}y_j, \sum_{j=1}^{n} a_{2j}y_j, \dots, \sum_{j=1}^{n} a_{mj}y_j\right)\right\}$$

s podmienkami ohraničení: $y_j \geq 0, \quad j = 1,\dots,n \quad a \quad \sum_{j=1}^{n} y_j = 1$

Túto úlohu môžeme opätovne zapísať ako úlohu lineárneho programovania:

$$Max\ W = Y_1 + Y_2 + \dots + Y_n$$

za podmienok:

$$a_{11}Y_1 + a_{12}Y_2 + \dots + a_{1n}Y_n \leq 1$$
$$a_{21}Y_1 + a_{22}Y_2 + \dots + a_{2n}Y_n \leq 1$$
$$\vdots$$
$$a_{m1}Y_1 + a_{m2}Y_2 + \dots + a_{mn}Y_n \leq 1$$
$$pre\ všetky\ Y_i \geq 0\ pre\ i = 1,2,\dots,n$$

kde W= $\frac{1}{V}$, $Y_j = \frac{y_j}{V}, j = 1,2,\dots,n$

Všimnime si, že úloha zapísaná pre hráča B je v skutočnosti duálnou úlohou pre úlohu hráča A, čiže optimálne riešenie pre jednu úlohu je automaticky aj optimálnym riešením pre druhú. Tieto úlohy môžeme vyriešiť napríklad použitím primárneho algoritmu simplexovej metódy a následne vyriešením duálnej úlohy.

Ďalej môžeme využiť väzby medzi teóriou hier a lineárnym programovaním k nájdeniu fitness funkcie, respektíve genetického algoritmu. Fitness funkcia vhodná pre nájdenie optimálnej stratégie pre hráča A vychádza z úlohy (3), čiže nájdenie minimálnej hodnoty Z a očakávaných hodnôt X_i , preto vypočítame hodnotu hry a hodnotu x_i. Ak chceme nájsť stratégie pre hráča B použitím úlohy (4), čiže maximalizovať hodnotu W a očakávané

hodnoty Y_j, vypočítame teda hodnotu hry a hodnoty y_j, potom fitness funkciou bude v tomto prípade taktiež úloha (4).

1.2 Kódovacia schéma

Kódovaciu schému pre túto úlohu môžeme realizovať relatívne štandardnou kódovacou schémou. Parametre tejto úlohy sú reprezentované binárnymi reťazcami. Rovnica je reprezentovaná súhrnne ako v úlohe (3) a neznáme sú x_i pre $i = 1,2,\dots,n$ a $0 \le x_i \le 1$, potom môžeme každý parameter vyjadriť ako binárny reťazec podľa vzťahu:

$$P = P_{min} + \frac{b}{2^i - 1}(P_{max} - P_{min})$$

kde P je parameter, ktorý navrhujeme , P_{min} je minimálna hodnota parametra (v prípade x_i , je minimálna hodnota 0) , P_{max} je maximálna hodnota parametra (v prípade x_i , je maximálna hodnota 1), b je číslo, ktoré určuje dĺžku binárneho reťazca.

2 Výsledky

Testovali sme naše predpoklady na 3 rôznych príkladoch teórie hier, použitím genetického algoritmu.

<u>*Príklad 1*</u>

Uvažujme nasledovnú (3x3) hru:

$$\begin{array}{cc} & \textit{Hráč B} \\ & \begin{array}{ccc} 1 & 2 & 3 \end{array} \\ \textit{Hráč A} \begin{array}{c} 1 \\ 2 \\ 3 \end{array} & \begin{bmatrix} 3 & -1 & -3 \\ -3 & 3 & -1 \\ -4 & -3 & 3 \end{bmatrix} \end{array}$$

počet generácií = 50, počet jedincov v generácii = 24, dĺžka reťazca každého jedinca = 8

pravdepodobnosť kríženia = 0.4, pravdepodobnosť mutácie = 0.07

Výsledky aplikovania GA sú uvedené v tabuľke:

Tabuľka 1: Výsledky aplikovania GA

Číslo Generácie	Optimálna stratégia	Hodnota X_1	Hodnota X_2	Hodnota X_3
8	0.670588	0.185841	0.419469	0.394690
15	0.537255	0.193841	0.347826	0.45833
35	0.262745	0.189655	0.633621	0.176724
50	0.223539	0.418919	0.322072	0.259009

Zdroj: vlastné výpočty

Exaktné riešenie pomocou lineárneho programovania je :

Optimálna stratégia	Hodnota X_1	Hodnota X_2	Hodnota X_3
0.229591	0.4444	0.31111	0.24444

Príklad 2

Uvažujme nasledovnú (3x3) hru:

$$\begin{array}{cc} & Hráč\ B \\ & \begin{array}{ccc} 1 & 2 & 3 \end{array} \\ Hráč\ A \begin{array}{c} 1 \\ 2 \\ 3 \end{array} & \begin{bmatrix} 1 & 0 & 2 \\ 3 & 0 & 0 \\ 0 & 2 & 1 \end{bmatrix} \end{array}$$

počet generácií = 90, počet jedincov v generácii = 8, dĺžka reťazca každého jedinca = 4

pravdepodobnosť kríženia = 0.07, pravdepodobnosť mutácie = 0.07

Výsledky aplikovania GA sú uvedené v tabuľke:

Tabuľka 2: Výsledky aplikovania GA

Číslo Generácie	Optimálna stratégia	Hodnota X_1	Hodnota X_2	Hodnota X_3
40	1.533333	0.500000	0.433333	0.066667
50	1.266667	0.240000	0.280000	0.480000
71	1.066667	0.120000	0.360000	0.520000

90	1.000000	0.240000	0.240000	0.520000

Zdroj: vlastné výpočty

Exaktné riešenie pomocou lineárneho programovania je :

Optimálna stratégia	Hodnota X_1	Hodnota X_2	Hodnota X_3
1.000000	0.250000	0.250000	0.500000

Príklad 3

Uvažujme nasledovnú (3x4) hru:

$$\begin{array}{cc} & \textit{Hráč } B \\ & \begin{array}{cccc} 1 & 2 & 3 & 4 \end{array} \\ \textit{Hráč } A \begin{array}{c} 1 \\ 2 \\ 3 \end{array} & \begin{bmatrix} 3 & -1 & 1 & 2 \\ -2 & 3 & 2 & 3 \\ 2 & -2 & -1 & 1 \end{bmatrix} \end{array}$$

počet generácií = 500, počet jedincov v generácii = 4, dĺžka reťazca každého jedinca = 3

pravdepodobnosť kríženia = 0.09, pravdepodobnosť mutácie = 0.1

Výsledky aplikovania GA sú uvedené v tabuľke:

Tabuľka 3: Výsledky aplikovania GA

Číslo Generácie	Optimálna stratégia	Hodnota X_1	Hodnota X_2	Hodnota X_3
100	1.714286	0.333333	0.277778	0.388889
260	1.571429	0.000000	0.363636	0.636364
470	1.428571	0.500000	0.200000	0.300000
500	1.285714	0.555556	0.444444	0.000000

Exaktné riešenie pomocou lineárneho programovania je :

Optimálna stratégia	Hodnota X_1	Hodnota X_2	Hodnota X_3
1.285714	0.5555556	0.444444445	0.0000000

Zdroj: vlastné výpočty

ZÁVER

V tejto práci sme navrhli novú metódu k nájdeniu riešenia úloh teórie hier. Metóda využíva genetický algoritmus, ktorý nám umožňuje nájsť optimálnu stratégiu pre každého z obidvoch hráčov. Metódu sme potom demonštrovali na 3 podobných príkladoch, avšak použili sme rôzne nastavenia parametrov algoritmu. Vo všetkých prípadoch sú výsledky, ktoré nám ponúka táto metóda, veľmi blízke exaktnému riešeniu pomocou algoritmov lineárneho programovania.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Bierman, H. , Jr. , C. P. Bonini , and W. H. Hausman, " *Quantitative Analysis For Business Decisions* " ,RichardD. Irwin, Inc. Homewood, Illinois, 1973. ISBN 978-988-98671-5-7

[2] Coley, D. A. , " *An Introduction To Genetic Algorithms For Scientists And Engineers* " , World Scientific publishing Co. Pte. Ltd, 1999. ISBN 84-89925-97-6

[3] Cullom, C. , and D. J. Rowley , " *Design Considerations For Computewr Simulation Games In The Management Discipline* " , Journal of Intelligent information management , Vol. 6 , pp. 41 – 48 , 1997.

[4] Goldberg, D.E.. *Genetic Algorithms in Search,Optimization and Machine Learning*.

Addison-Wesley, 1989. ISBN 3-540-40184-9

[5] Gordon, G. , and I. Ressman , " Quantitative Decision-Making For Business " , Prentice Hall International , Inc. , London , 1978. ISBN 0-86017-441-7

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Tomáš Oliva, Ing.
Dolnozemská cesta 1, 852 35 Bratislava
toolkiit@gmail.com
Školiteľ: doc. Ing. Marián Goga, CSc.

VYBRANÉ DETERMINANTY DOPYTU PO ŽIVOTNOM POISTENÍ

SELECTED DETERMINANTS OF THE LIFE INSURANCE DEMAND

Tomáš Ondruška
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Životné poistenie, ako prostriedok ochrany a zabezpečenia sa pred nepredvídateľnými okolnosťami má stabilnú pozíciu medzi finančnými nástrojmi. Okrem hlavných parametrov, ktoré vstupujú do kalkulácie pre výpočet poistného je potrebné poznať aj základné determinanty, ktoré formujú dopyt po ňom. Cieľom predkladaného príspevku je teoretické priblíženie vybraných osobných a demografických determinantov dopytu po životnom poistení a priniesť prehľad o ich vplyve na samotný dopyt. Prvá časť príspevku sa venuje stručnému úvodu do problematiky životného poistenia a determinantom dopytu vo všeobecnosti. Následne sú v ďalšej časti priblížené základné osobné a demografické determinanty s najdôležitejšími závermi, ktoré priniesli predchádzajúce výskumy.

JEL: D11, G22

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: dopyt po poistení, determinanty dopytu, správanie domácností, životné poistenie

ABSTRACT

Life insurance as a means of the protection and security against the unforeseen circumstances has a stable position among financial instruments. In addition to the main parameters that enter into the calculation of the premiums is necessary to know the basic determinants that shape the demand for life insurance. The aim of the contribution is a theoretical approach of selected personal and demographic determinants of the demand for life insurance and to bring insight into their impact on the demand itself. The first part of this paper is devoted to a brief introduction to the topic of life insurance and to present the

determinants of demand in general. Subsequently, in the next section are described the basic personal and demographic determinants with most important conclusions that brought previous studies.

KEYWORDS: determinants of the demand, insurance demand, household behaviour, life insurance

VYBRANÉ DETERMINANTY DOPYTU PO ŽIVOTNOM POISTENÍ

ÚVOD

Vo vyspelých krajinách sa poistný trh vyznačuje prevahou životného poistenia nad neživotným. Svedčí to nielen o tom, že obyvateľstvo danej krajiny má záujem o ochranu najdôležitejších hodnôt akými sú nepochybne zdravie a rodina, ale aj o zodpovednosti voči pozostalým alebo voči vlastnej budúcnosti. Taktiež životné poistenie patrí medzi oblasti s veľmi dynamickým vývojom. Pre bližšie pochopenie podstaty samotného životného poistenia nie je postačujúce obmedziť skúmanie len na vstupné kategórie, ktoré vchádzajú do výpočtu poistného, ale je potrebné skúmať túto kategóriu hlbšie. Jednou z možností je aj analýza determinantov dopytu. Cieľom predkladaného príspevku je priniesť prehľad doterajších štúdií vybraných determinantov dopytu po životnom poistení a priblížiť vplyv osobných a demografických determinantov. Príspevok je výstupom z výskumného projektu VEGA číslo 1/1122/11 „Perspektívy poistného trhu v Slovenskej republike v siločiarach civilizačných výziev“ riešeného na Katedre poisťovníctva na Národohospodárskej fakulte Ekonomickej univerzity v Bratislave.

1 DOPYT PO ŽIVOTNOM POISTENÍ

I v prípade tak známeho a na prvý pohľad jednoznačného pojmu akým je životné poistenie, nie je literatúra pri jeho definícii jednoznačná. Nielen k samotnej definícii životného poistenia, ale aj k jeho významu sa stavajú autori rôzne. Napríklad, životné poistenie je chápané ako služba, ktorá je nehmotná, komplexná a zameraná na neistú výplatu poistného plnenia v budúcnosti.[1] Rovnako je životné poistenie chápané aj ako prostriedok, pomocou ktorého sa skupina jednotlivcov podieľa na zmiernení dôsledkov predčasnej smrti členov skupiny.[2] Príspevky členov sú použité na výplatu poistného plnenia pre pozostalých členov, ktorí zomreli predčasne. Súčasne však treba poznamenať, že zaplatené prostriedky slúžia len na krytie rizika predčasnej smrti bez sporiacej zložky a tak členom bez poistnej udalosti nie je vyplácané žiadne plnenie. Aj empirický výskum, ktorý realizovali Hammond &

[1] CHUI, A.C.W. - KWOK, C.C.Y. National Culture and Life Insurance Consumption. *Journal of International Business Studies*, Jan, 2008, vol. 39, no. 1, pp. 88-101. ISSN 00472506.

[2] GREENE, M.R. – TRIESCHMANN, J.S. Risk & Insurance. 7th ed. - Cincinnati : South-Western Pub. Co., 1988. ISBN: 0538065508.

Houston & Melander,[3] ako aj teoretický článok Campbella[4] dokazujú, že jedným z hlavných zmyslov životného poistenia je práve ochrana závislých osôb pred finančnými stratami, ktoré by zasiahli domácnosť v prípade smrti živiteľa.

Paradoxne je „*životné poistenie jednou z najviac frustrujúcich oblastí finančného plánovania*“.[5] Dôvodom nie je podľa autora tohto tvrdenia len hojné zastúpenie dezinformácií, ale aj fakt, že vytriedenie pravdivých informácií od polopravd a lží trvá dlhšie, ako si poisťovací poradca môže dovoliť venovať svojim klientom. Aj to je jedným z dôvodov, prečo je nevyhnutné venovať pozornosť determinantom v životnom poistení, ale aj ich bližšiemu popisu a následne vplyvu na dopyt.

Ako prví sa o výskum dopytu po životnom poistení zaslúžili Yaari[6] a Hakansson.[7] Ich štúdie priniesli teoretický rámec, ktorý interpretoval mechanizmus dopytu po životnom poistení. Tento dopyt vysvetľovali jednak ako ľudskú túžbu zanechať určité prostriedky svojim pozostalým, ale rovnako aj snahu o zabezpečenie sa na dôchodok. Spotrebiteľ na poistnom trhu tak maximalizuje celoživotnú užitočnosť vzhľadom na vektor úrokovej miery a vektor cien, vrátane poistného.

Neskôr sa dopytu po životnom poistení venovalo množstvo autorov, ktorí rozšírili poznatky výskumom množstva determinantov. Vo všeobecnosti možno determinanty dopytu po životnom poistení rozdeliť na viacero skupín. Tie môžu mať charakter osobný, demografický, socioekonomický, politický, inštitucionálny a tiež aj kultúrny.[8] Vzhľadom na rozsah danej problematiky, nie je možné v tomto príspevku obsiahnuť všetky skupiny

---

[3] HAMMOND, J.D. – HOUSTON, D.B. – MELANDER, E.R. Household Life Insurance Premium Expenditures: An Empirical Approach. *Journal of Risk and Insurance*. 1967, 34: 397-408.

[4] CAMPBELL, R.A. The Demand for life insurance: An application of the economics of uncertainty. *The Journal of Finance.* 1980, 35(5): 1155–1172.

[5] DAILY, G.S. 1993, 'DOES LIFE INSURANCE ADD VALUE?', *Journal Of Financial Planning*, 6, 4, p. 154.

[6] YAARI, M. Uncertain Lifetime, Life Insurance and the Theory of the Consumer. *Review of Economic*, 1965, 32: 137-150.

[7] HAKANSSON, N.H. Optimal Investment and Consumption Strategies Under Risk, Uncertain Lifetime and Insurance. *International Economic Review*. 1969, 10: 443-466.

[8] Ide napríklad o výskumy: BECK, T. - WEBB, I. Economic, Demographic, and Institutional Determinants of Life Insurance Consumption Across Countries. *World Bank Economic Review*, 02, 2003, vol. 17, no. 1, pp. 51-88. ISSN 02586770; BROWNE, M. J. - KIM, K. An International Analysis of Life Insurance Demand. *Journal of Risk & Insurance*, 12, 1993, vol. 60, no. 4, pp. 616-634. ISSN 00224367; CHUI, A. C. W. - KWOK, C. C. Y. National Culture and Life Insurance Consumption. *Journal of International Business Studies*, Jan, 2008, vol. 39, no. 1, pp. 88-101. ISSN 00472506 a iné.

determinantov. Ďalej sa v príspevku zameriame už len na skupinu osobných a demografických determinantov.

Do týchto kategórií možno zaradiť determinanty, ktoré zhrnul vo svojej práci Zietz[9] a sú nimi: vek, generácia, spotrebiteľské správanie, gramotnosť, zamestnanie, veľkosť rodiny, počet detí resp. závislých osôb, pohlavie, geografická mobilita, priemerná dĺžka života, rodinný stav, rozvod rodičov, populácia, psychologické vlastnosti, rasa, región, náboženstvo, sebaúcta, pracovná morálka a ďalšie.

2 DETERMINANTY A SPOTREBA ŽIVOTNÉHO POISTENIA

Dopyt v medzinárodnom poňatí skúmal Lewis,[10] ktorý predpokladal, že obyvatelia určitej krajiny sú homogénni v porovnaní s ostatnými krajinami. A tak aj v empirickom modeli dopytu po životnom poistení predpokladal, že pomocou národných ukazovateľov možno reprezentovať aj typickú domácnosť v krajine. Skúmal však aj premenné, ktoré ovplyvňujú ponuku poistenia, teda napríklad vládne regulácie, daňovú politiku a obchodné bariéry. Browne & Kim[11] brali do úvahy faktory ako počet závislých osôb, náboženstvo, vzdelanie, stredná dĺžka života, príjem, sociálne zabezpečenie a očakávaná úroveň inflácie. Do skupiny osobných a demografických faktorov možno zaradiť prvé štyri z nich, pričom zameriame sa aj na ďalší determinant, ktorý v štúdii chýba a tým je vek. Vplyv týchto faktorov bude popísaný v nasledujúcej časti tohto príspevku.

2.1 Determinant počet závislých osôb

V mnohých štúdiách býva tento determinant označovaný aj ako podiel závislých osôb. Z definície vyplýva, že ide o podiel osôb do veku 15 rokov a nad 65 rokov ku produktívnej populácii od 15 do 65 rokov.[12] Empirická štúdia, s ktorou prišli Hammond &

[9] ZIETZ, E. An Examination of the Demand for Life Insurance. *Review of Economic Studies*, 1965, 32: 137-150.

[10] LEWIS, F.D. Dependents and the Demand for Life Insurance. *American Economic Review*, 1989, 79: 452-467.

[11] BROWNE, M. J. - KIM, K. An International Analysis of Life Insurance Demand. *Journal of Risk & Insurance*, 12, 1993, vol. 60, no. 4, pp. 616-634. ISSN 00224367.

[12] World Development Indicators, World Bank. Online: http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators

Houston & Melander[13] a tiež aj Campbell[14] ako jeden z hlavných cieľov životného poistenia uvádzajú práve ochranu závislých osôb pred finančnými ťažkosťami v prípade smrti živiteľa.

Je prosto zrejmé, že dopyt po životnom poistení by mal byť väčší v prípade osôb, na ktoré sú odkázané ďalšie závislé osoby. Teda v prípade nepredvídanej udalosti, akou môže byť nielen smrť živiteľa, ale rovnako aj jeho výpadok z pracovného procesu by pre domácnosť predstavovali obrovskú finančnú záťaž. Aj samotný živiteľ si uvedomuje možné riziká a s rastúcim počtom závislých osôb jeho záujem o poistenie rastie. Potvrdili to aj iné zahraničné výskumy.[15] Nielen, že záujem o poistenie rastie, ale rastie, ale aj objem poistenia (t.j. limity poistného plnenia, krytie a pod.).[16] Vyšší záujem nepopierajú ani Beck & Webb,[17] pričom zistili, že závislosť osôb v kategórii nad 65 rokov je väčšia, ako závislosť populácie do veku 15 rokov.

Vo výskumoch dopytu po životnom poistení teda prevažujú tie, ktoré považujú podiel závislých osôb za významný determinant. Na druhej strane však Outreville[18] zistil, že tento vzťah je štatisticky nevýznamný.

2.2 Determinant náboženstvo

Náboženstvo je chápané ako percentuálny podiel obyvateľstva s určitou vierou. Zelizer[19] vo svojej štúdii uvádza, že náboženstvo v minulosti predstavovalo silný kultúrny

---

[13] HAMMOND, J.D. – HOUSTON, D.B. – MELANDER, E.R. Household Life Insurance Premium Expenditures: An Empirical Approach. *Journal of Risk and Insurance*. 1967, 34: 397-408.

[14] CAMPBELL, R.A. (1980) 'The Demand for life insurance: An application of the economics of uncertainty', *The Journal of Finance* 35(5): 1155–1172.

[15] Pozri napríklad: BURNETT, J. J. - PALMER, B. A. Examining Life Insurance Ownership through Demographic and Psychographic Characteristics. *Journal of Risk & Insurance*, 09, 1984, vol. 51, no. 3. pp. 453-467. ISSN 00224367; TRUETT, D. B. – TRUETT, J. L. The Demand for Life Insurance in Mexico and the United States: A Comparative Study. *Journal of Risk & Insurance*, 1990, vol. 57, pp. 321-328. ISSN 00224367; BEREKSON, L.L. Birth Order, Anxiety, Affiliation and the Purchase of Life Insurance. The Journal of Risk and Insurance, 1972, vol. 39, pp. 93-108; HAMMOND, J.D. – HOUSTON, D.B. – MELANDER, E.R. Household Life Insurance Premium Expenditures: An Empirical Approach. *Journal of Risk and Insurance*. 1967, 34: 397-408; BEENSTOCK, M. – DICKINSON, G. – KHAJURIA, S. The Determination of Life Premiums: An International Cross-section Analysis. *Insurance: Mathematics and Economics*. 1989, 5: 261-270 a LI, D. – MOSHIRIAN, F. – NGUYEN, P. – WEE, T. The Demand for Life Insurance in OECD Countries. *The Journal of Risk and Insurance*. 2007, 74: 637-652.

[16] CHUI, A. C. W. - KWOK, C. C. Y. National Culture and Life Insurance Consumption. *Journal of International Business Studies*, Jan, 2008, vol. 39, no. 1, pp. 88-101. ISSN 00472506.

[17] BECK, T. - WEBB, I. Economic, Demographic, and Institutional Determinants of Life Insurance Consumption Across Countries. *World Bank Economic Review*, 02, 2003, vol. 17, no. 1. pp. 51-88. ISSN 02586770.

[18] OUTREVILLE, J. F. Life Insurance Markets in Developing Countries. *Journal of Risk & Insurance*, 06, 1996, vol. 63, no. 2. pp. 263-278. ISSN 00224367.

protiklad k životnému poisteniu, nakoľko až do 19. storočia bolo poistenie z náboženských dôvodov opovrhnuté a tiež v mnohých krajinách dokonca zakázané. Z morálneho hľadiska bolo nemysliteľné uzavrieť životné poistenie, čím by sa opovrhovalo božskou ochranou. Henderson a Milhouse[20] tvrdili, že náboženstvo môže poskytnúť lepší pohľad na správanie sa jednotlivca. Argumentovali tým, že pochopenie náboženstva je základom na porozumenie jedinečnosti národnej kultúry. Tá sa potom odráža vo všetkých činnostiach bytia jednotlivcov. Podľa Browne & Kim[21] majú veriaci ľudia tendenciu kupovať životné poistenie v menšej miere. Veriaci sú si vedomí faktu, že prípadným uzavretím životného poistenia by prejavovali svoju nedôveru v Boha a v jeho ochranu. Burnett & Palmer[22] vo svojom výskume špecifikovali jednotlivca, ktorý má záujem o životné poistenie a jednou z jeho charakteristických čŕt bol aj menší záujem o náboženstvo.

Ako už bolo spomenuté, špecifické postavenie medzi náboženstvami má práve Islam. Autori Browne & Kim[23] a tiež Beck & Webb[24] zistili, že dopyt aj spotreba životného poistenia je výrazne nižšia práve v krajinách s prevládajúcim islamským náboženstvom.[25] K rovnakému záveru dospel aj Wasaw[26], ktorý sledoval dopyt po životnom poistení v krajinách bez prevahy a aj s prevládajúcim islamským náboženstvom. Avšak, Outreville[27] zistil, že vzťah medzi islamskou vierou a dopytom po životnom poistení je v rozvojových krajinách nevýznamný.

---

[19] ZELIZER, V. R. *Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States*. New York: Columbia University Press, 1983. 210 p. ISBN 978-0878559299.

[20] HENDERSON, G. – MILHOUSE V.H. *International Business and Cultures: A Human Relations Perspectives*. Cummings and Hathaway: New York, 1987. ISBN 978-0943025032.

[21] BROWNE, M. J. - KIM, K. An International Analysis of Life Insurance Demand. *Journal of Risk & Insurance*, 12, 1993, vol. 60, no. 4, pp. 616-634. ISSN 00224367.

[22] BURNETT, J. J. - PALMER, B. A. Examining Life Insurance Ownership through Demographic and Psychographic Characteristics. *Journal of Risk & Insurance*, 09, 1984, vol. 51, no. 3. pp. 453-467. ISSN 00224367.

[23] BROWNE, M. J. - KIM, K. An International Analysis of Life Insurance Demand. *Journal of Risk & Insurance*, 12, 1993, vol. 60, no. 4, pp. 616-634. ISSN 00224367.

[24] BECK, T. - WEBB, I. Economic, Demographic, and Institutional Determinants of Life Insurance Consumption Across Countries. *World Bank Economic Review*, 02, 2003, vol. 17, no. 1. pp. 51-88. ISSN 02586770.

[25] Bližšie pozri: *ONDRUŠKA, T.* Náboženstvo a jeho vplyv na poistenie. In *Vývojové trendy v poisťovníctve 2012 : recenzovaný zborník prác z medzinárodnej vedeckej konferencie : 31.5.2012 Bratislava* [elektronický zdroj]. - Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2012. ISBN 978-80-225-3428-4.

[26] WASAW, B. – HILL R.D. *The Insurance Industry in Economic Development*. New York: New York University Press, 1986.

[27] OUTREVILLE, J. F. Life Insurance Markets in Developing Countries. *Journal of Risk & Insurance*, 06, 1996, vol. 63, no. 2. pp. 263-278. ISSN 00224367.

2.3 Determinant vzdelanie

Významným determinantom je aj úroveň dosiahnutého vzdelania, respektíve gramotnosť spotrebiteľov. Úroveň dosiahnutého vzdelania jednotlivcov môže predurčovať schopnosť správneho pochopenia výhod vyplývajúcich zo správy rizík a úspor. Vyššia vzdelanostná úroveň, tak môže mať vplyv na rast individuálneho stupňa averzie voči riziku[28] a zároveň zvyšovať povedomie o nevyhnutnosti poistenia.

Vzdelanostná úroveň pozitívne ovplyvňuje dopyt po životnom poistení v dvoch aspektoch. Truett & Truett[29] tvrdia, že vyššia úroveň vzdelania je spojená so silnejšou túžbou ochrániť závislé osoby a zabezpečiť ich stabilnú životnú úroveň. Browne & Kim[30] vysvetľujú, že vyššia vzdelanostná úroveň súvisí s väčším povedomím o nástrahách v živote, a preto si jednotlivci lepšie uvedomujú potrebu životného poistenia. S tým súhlasí aj Outreville[31] a dodáva, že s vyššou vzdelanostnou úrovňou sa predlžuje aj obdobie závislosti potomkov. To v konečnom dôsledku vedie k zvýšenému záujmu živiteľov domácností o ochranu, aj prostredníctvom životného poistenia.

2.4 Determinant stredná dĺžka života

Ďalší faktor, ktorým je stredná dĺžka života môže byť definovaný ako počet rokov, ktoré sa priemerný jednotlivec v krajine dožije. V poisťovníctve a mnohých štúdiách tento determinant býva často substituovaný aj pravdepodobnosťou úmrtia.

Už podľa spomínaného teoretického rámca, ktorý priniesol Lewis,[32] kde je cieľom maximalizácia celoživotnej užitočnosti, existuje predpoklad, že spotreba a dopyt po životnom poistení bude rásť so zvyšujúcou sa pravdepodobnosťou úmrtia. Napriek tomu, že stredná dĺžka života je nepriamo úmerná pravdepodobnosti úmrtia, možno predpokladať negatívny vzťah medzi strednou dĺžkou života a spotrebou životného poistenia. Vzťah skúmali Browne

[28] BECK, T. - WEBB, I. Economic, Demographic, and Institutional Determinants of Life Insurance Consumption Across Countries. *World Bank Economic Review*, 02, 2003, vol. 17, no. 1. pp. 51-88. ISSN 02586770.

[29] TRUETT, D. B. – TRUETT, J. L. The Demand for Life Insurance in Mexico and the United States: A Comparative Study. *Journal of Risk & Insurance*, 1990, vol. 57, pp. 321-328. ISSN 00224367.

[30] BROWNE, M. J. - KIM, K. An International Analysis of Life Insurance Demand. *Journal of Risk & Insurance*, 12, 1993, vol. 60, no. 4, pp. 616-634. ISSN 00224367.

[31] OUTREVILLE, J. F. Life Insurance Markets in Developing Countries. *Journal of Risk & Insurance*, 06, 1996, vol. 63, no. 2. pp. 263-278. ISSN 00224367.

[32] LEWIS, F.D. Dependents and the Demand for Life Insurance. American Economic Review, 1989, 79: 452-467.

& Kim,[33] Outreville,[34] a Beck & Webb.[35] Vo všetkých štúdiách, sa javil vplyv dĺžky života ako nevýznamný. Jedným z možných vysvetlení prečo to tak je môže byť fakt, že zvyšujúca sa stredná dĺžka života má za následok znižovanie poistného v životnom poistení. A to v konečnom dôsledku vytvára tendenciu na stimuláciu jeho spotreby. Browne & Kim[36] vysvetľujú, že dôvodom nevýznamného vplyvu môže byť aj možnosť, že jednotlivci nedokážu spoľahlivo odhadnúť pravdepodobnosť ich úmrtia. Rovnako uvažujú aj o tom, či stotožňovanie strednej dĺžky života a pravdepodobnosti úmrtia je presné. Jednoznačnejšia premenná by bola pravdepodobnosť úmrtia živiteľov domácnosti.

2.5 Determinant vek

Vek jednotlivcov je jednou zo základných vstupných premenných určujúcich výšku poistného v životnom poistení. Vek teda vystupuje ako vstupná premenná v poisťovníctve, ale rovnako je to aj často skúmaný determinant dopytu. Výskumy vplyvu veku na dopyt nie sú jednoznačné. Časť autorov, ako Berekson,[37] Showers & Shotick,[38] Truett & Truett[39] sa prikláňajú k tvrdeniu, že zvyšujúci vek sa pozitívne odráža na dopyte po životnom poistení. Je však potrebné poznamenať, že to platí len do určitého veku, nakoľko prevažná väčšina produktov životného poistenia je určená pre jednotlivcov pred dosiahnutím dôchodkového veku. Opačnú závislosť zas preukázali výskumy Ferber & Lee,[40] Auerbach & Kotlikoff,[41]

---

[33] BROWNE, M. J. - KIM, K. An International Analysis of Life Insurance Demand. *Journal of Risk & Insurance*, 12, 1993, vol. 60, no. 4, pp. 616-634. ISSN 00224367.

[34] OUTREVILLE, J. F. Life Insurance Markets in Developing Countries. *Journal of Risk & Insurance*, 06, 1996, vol. 63, no. 2. pp. 263-278. ISSN 00224367.

[35] BECK, T. - WEBB, I. Economic, Demographic, and Institutional Determinants of Life Insurance Consumption Across Countries. *World Bank Economic Review*, 02, 2003, vol. 17, no. 1. pp. 51-88. ISSN 02586770.

[36] BROWNE, M. J. - KIM, K. An International Analysis of Life Insurance Demand. *Journal of Risk & Insurance*, 12, 1993, vol. 60, no. 4, pp. 616-634. ISSN 00224367.

[37] BEREKSON, L.L. Birth Order, Anxiety, Affiliation and the Purchase of Life Insurance. The Journal of Risk and Insurance, 1972, vol. 39, pp. 93-108.

[38] SHOWERS, V.E. - SHOTICK, J.A. The effects of household characteristics on demand for insurance: A Tobit analysis. *The Journal of Risk and Insurance*. 1994: 61(3): 492–502.

[39] TRUETT, D. B. – TRUETT, J. L. The Demand for Life Insurance in Mexico and the United States: A Comparative Study. *Journal of Risk & Insurance*, 1990, vol. 57, pp. 321-328. ISSN 00224367.

[40] FERBER, R. - LEE, L.C. Acquisition and accumulation of life insurance in early married life. *Journal of Risk and Insurance*. 1999, 47, 132-152.

[41] AUERBACH, A.T. – KOTLIKOFF, L.J. How Rational is the Purchase of Life Insurance? *National Bureau of Economic Research*. 1989, Working paper no. 3063.

Bernheim,[42] Chen et al.[43] Ďalšie štúdie zas zistili, že vek nemožno zaradiť medzi významné faktory dopytu po životnom poistení. Tieto výskumy realizovali Hammond & Houston & Melander;[44] Burnett & Palmer,[45] Gandolfi & Miners.[46]

Rovnako aj zvyšujúci sa vek živiteľa rodiny má pozitívny vplyv na túžbu po poistení celej domácnosti. V niektorých štúdiách býva vek jednotlivcov použitý i na nepriame vyjadrenie fázy rodinného kolobehu. Zo začiatku, ako rodina dozrieva, sa úroveň jej príjmov zvyšuje, ale vo všeobecnosti rastie aj počet závislých osôb. Výsledkom čoho je aj rastúci dopyt po životnom poistení domácnosti. V neskorších rokoch, však môže dôjsť k poklesu dopytu po poistení. Dôvodom môže byť skutočnosť, že domácnosti postupom času čelia jednak poklesu počtu odkázaných osôb, ale tiež dochádza k relatívnemu zvýšeniu výšky likvidných aktív, ktoré si členovia rodiny nahromaďujú počas života.[47]

ZÁVER

Jedným z hlavných poslaní životného poistenia je ochrana rodiny a závislých osôb pred finančnými stratami, ktoré by zasiahli domácnosť v prípade smrti živiteľa. Domácnosť si tak môže zachovať stabilnú životnú úroveň aj po určitej nečakanej udalosti. Životné poistenie predstavuje aj jednou z najviac frustrujúcich oblastí finančného plánovania, čo svedčí o zložitých a často nie veľmi dobre pochopených vzťahoch medzi zmluvnými stranami.

Početnosť výskumov dopytu po životnom poistení naznačuje, že táto téma je naozaj náročná a rozsiahla, ale aj dynamická. Príspevok priniesol prehľad o vybraných základných osobných a demografických determinantoch dopytu po životnom poistení.

---

[42] BERNHEIM, B.D. How strong are bequest motives? Evidence based on estimates of the demand for life insurance and annuities. *Journal of Political Economy.* 1991, 99, 899-927.

[43] CHEN, R. – WONG, K.A. – LEE, H.C. Age, Period and Cohort Effects on Life Insurance Purchases in the U.S. Journal of Risk and Insurance. 2001, 68:303-327.

[44] HAMMOND, J.D. – HOUSTON, D.B. – MELANDER, E.R. Household Life Insurance Premium Expenditures: An Empirical Approach. *Journal of Risk and Insurance*. 1967, 34: 397-408.

[45] BURNETT, J. J. - PALMER, B. A. Examining Life Insurance Ownership through Demographic and Psychographic Characteristics. *Journal of Risk & Insurance*, 09, 1984, vol. 51, no. 3. pp. 453-467. ISSN 00224367.

[46] GANDOLFI, A.S. - MINERS, L. Gender-based differences in life insurance ownership. *The Journal of Risk and Insurance*. 1996, 63(4): 683–693.

[47] SHOWERS, V.E. - SHOTICK, J.A. The effects of household characteristics on demand for insurance: A Tobit analysis. *The Journal of Risk and Insurance*. 1994, 61(3): 492–502.

Väčšina zahraničných štúdií predpokladá, že počet závislých osôb pozitívne vplýva na dopyt po životnom poistení, najmä z dôvodu väčšieho záujmu o ochranu rodiny. Výskumy naznačujú, že vplyv na samotný dopyt má aj náboženstvo, ktoré reflektuje vieru samotných spotrebiteľov a ich menšiu ochotu uzatvárať životné poistenie. Vyššie vzdelanie spotrebiteľov má za následok zvýšené povedomie o životnom poistení, ako aj silnejšiu motiváciu na zabezpečenie svojich blízkych a svojej budúcnosti. Stredná dĺžka života sa však javí ako nevýznamný faktor vo väčšine výskumov, a tak by mal byť tento determinant nahradený pravdepodobnosťou úmrtia živiteľa rodiny. V prípade veku nie sú zahraničné výskumy jednoznačné, keď sa časť prikláňa k záverom, že zvyšujúci sa vek má na dopyt pozitívny vplyv a druhá časť tvrdí opak, prípadne tento determinant hodnotia ako nevýznamný.

Vzhľadom na predchádzajúce zahraničné štúdie by bolo zaujímavé zistiť, aká je situácia v Slovenskej republike a či na dopyt po životnom poistení v našich podmienkach vplývajú rovnaké faktory. To je však už námet na prvotný výskum tohto druhu v našich pomeroch.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] AUERBACH, A.T. – KOTLIKOFF, L.J. How Rational is the Purchase of Life Insurance? *National Bureau of Economic Research*. 1989, Working paper no. 3063.

[2] BECK, T. - WEBB, I. Economic, Demographic, and Institutional Determinants of Life Insurance Consumption Across Countries. *World Bank Economic Review*, 02, 2003, vol. 17, no. 1, pp. 51-88. ISSN 02586770.

[3] BEENSTOCK, M. – DICKINSON, G. – KHAJURIA, S. The Determination of Life Premiums: An International Cross-section Analysis. *Insurance: Mathematics and Economics*. 1989, 5: 261-270.

[4] BEREKSON, L.L. Birth Order, Anxiety, Affiliation and the Purchase of Life Insurance. The Journal of Risk and Insurance, 1972, vol. 39, pp. 93-108.

[5] BERNHEIM, B.D. How strong are bequest motives? Evidence based on estimates of the demand for life insurance and annuities. *Journal of Political Economy.* 1991, 99, 899-927.

[6] BROWNE, M. J. - KIM, K. An International Analysis of Life Insurance Demand. *Journal of Risk & Insurance*, 12, 1993, vol. 60, no. 4, pp. 616-634. ISSN 00224367.

[7] BURNETT, J. J. - PALMER, B. A. Examining Life Insurance Ownership through Demographic and Psychographic Characteristics. *Journal of Risk & Insurance*, 09, 1984, vol. 51, no. 3. pp. 453-467. ISSN 00224367.

[8] CAMPBELL, R.A. The Demand for life insurance: An application of the economics of uncertainty. *The Journal of Finance.* 1980, 35(5): 1155–1172.

[9] CHEN, R. – WONG, K.A. – LEE, H.C. Age, Period and Cohort Effects on Life Insurance Purchases in the U.S. Journal of Risk and Insurance. 2001, 68:303-327.

[10] CHUI, A.C.W. - KWOK, C.C.Y. National Culture and Life Insurance Consumption. *Journal of International Business Studies*, Jan, 2008, vol. 39, no. 1, pp. 88-101. ISSN 00472506.

[11] DAILY, G.S. 1993, 'DOES LIFE INSURANCE ADD VALUE?', *Journal Of Financial Planning*, 6, 4, p. 154.

[12] FERBER, R. - LEE, L.C. Acquisition and accumulation of life insurance in early married life. *Journal of Risk and Insurance*. 1999, 47, 132-152.

[13] GANDOLFI, A.S. - MINERS, L. Gender-based differences in life insurance ownership. *The Journal of Risk and Insurance*. 1996, 63(4): 683–693.

[14] GREENE, M.R. – TRIESCHMANN, J.S. Risk & Insurance. 7th ed. - Cincinnati : South-Western Pub. Co., 1988. ISBN: 0538065508.

[15] HAKANSSON, N.H. Optimal Investment and Consumption Strategies Under Risk, Uncertain Lifetime and Insurance. *International Economic Review*. 1969, 10: 443-466.

[16] HAMMOND, J.D. – HOUSTON, D.B. – MELANDER, E.R. Household Life Insurance Premium Expenditures: An Empirical Approach. *Journal of Risk and Insurance*. 1967, 34: 397-408.

[17] HENDERSON, G. – MILHOUSE V.H. *International Business and Cultures: A Human Relations Perspectives*. Cummings and Hathaway: New York, 1987. ISBN 978-0943025032.

[18] LEWIS, F.D. Dependents and the Demand for Life Insurance. *American Economic Review*, 1989, 79: 452-467.

[19] LI, D. – MOSHIRIAN, F. – NGUYEN, P. – WEE, T. The Demand for Life Insurance in OECD Countries. *The Journal of Risk and Insurance*. 2007, 74: 637-652.

[20] *ONDRUŠKA, T.* Náboženstvo a jeho vplyv na poistenie. In *Vývojové trendy v poisťovníctve 2012 : recenzovaný zborník prác z medzinárodnej vedeckej konferencie : 31.5.2012 Bratislava* [elektronický zdroj]. - Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2012. ISBN 978-80-225-3428-4.

[21] OUTREVILLE, J. F. Life Insurance Markets in Developing Countries. *Journal of Risk & Insurance*, 06, 1996, vol. 63, no. 2. pp. 263-278. ISSN 00224367.

[22] SHOWERS, V.E. - SHOTICK, J.A. The effects of household characteristics on demand for insurance: A Tobit analysis. *The Journal of Risk and Insurance*. 1994: 61(3): 492–502.

[23] TRUETT, D. B. – TRUETT, J. L. The Demand for Life Insurance in Mexico and the United States: A Comparative Study. *Journal of Risk & Insurance*, 1990, vol. 57, pp. 321-328. ISSN 00224367.

[24] WASAW, B. – HILL R.D. *The Insurance Industry in Economic Development*. New York: New York University Press, 1986.

[25] World Bank. *World Development Indicators*. Dostupné na: http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators [citované 28.septembra 2012].

[26] YAARI, M. Uncertain Lifetime, Life Insurance and the Theory of the Consumer. *Review of Economic*, 1965, 32: 137-150.

[27] ZELIZER, V. R. *Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States*. New York: Columbia University Press, 1983. 210 p. ISBN 978-0878559299.

[28] ZIETZ, E. An Examination of the Demand for Life Insurance. *Review of Economic Studies*, 1965, 32: 137-150.

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA/OV

Tomáš Ondruška, Ing.

Katedra poisťovníctva

Národohospodárska fakulta

Ekonomická univerzita v Bratislave

tomas.ondruska@euba.sk

Školiteľ: doc. Ing. Erika Pastoráková, PhD.

PRÍSTUPY K DEKOMPOZIČNÉMU ALGORITMU DANTZIGA – WOLFEA

APROACHES TO THE DECOMPOSITION ALGORITHM OF DANTZIG – WOLFE

Filip Ostrihoň
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Predložený príspevok pojednáva o rozdielnych prístupoch k algoritmu dekompozície Dantziga – Wolfea, ktoré sa prejavujú ako drobné modifikácie v jednotlivých krokoch algoritmu. Uvedené modifikácie majú významný vplyv na výpočtové vlastnosti algoritmu, rozmer riešených úloh, ako aj na výsledné riešenie algoritmu. Príspevok tiež poukazuje na oblasti algoritmu, v ktorých je nedostatočný počet rozdielnych prístupov a ktoré je potrebné z uvedeného hľadiska v budúcnosti väčšmi rozpracovať.

JEL: C44, C61

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: lineárne programovanie, dekompozícia, Dantzig – Wolfe, modifikácie, neprípustnosť počiatočnej hlavnej úlohy

ABSTRACT

The following paper elaborates on the different approaches to decomposition algorithm of Dantzig – Wolfe, which can be seen as minor modifications in various steps of the algorithm. Mentioned modifications have significant effect on the computational attributes of the algorithm, scale of solved programs and even on the final solution of the algorithm. Paper also draws attention to the parts of algorithm, which has insufficient number of various approaches and which should be further developed in the future.

KEYWORDS: linear programming, decomposition, Dantzig – Wolfe, modifications, inconsistency of initial master problem

PRÍSTUPI K DEKOMPOZIČNÉMU ALGORITMU DANTZIGA – WOLFEA

ÚVOD

Napriek technickému pokroku a možnosti dnes riešiť rozsiahle problémy lineárneho programovania priamo je možné nájsť veľké množstvo rozdielnych prístupov rôznych autorov k priebehu jednotlivých krokov dekompozičného algoritmu. Na základe nich je možné postrehnúť drobné modifikácie v čiastkových krokoch algoritmu, pri zachovaní celkovej myšlienky dekompozície Dantziga – Wolfea naďalej nedotknutej.

V predloženom príspevku sa nachádza prehľad spomínaných modifikácií, ako aj ich dopady na celkový priebeh algoritmu dekompozície z výpočtovej stránky. Príspevok je štruktúrovaný do dvoch kapitol, pričom prvá podrobne opisuje myšlienku a algoritmus dekompozície, z ktorých príspevok vychádza. Druhá kapitola je venovaná opisu vybraných prístupov a z nich vyplávajúcich modifikácií. Druha kapitola tiež načrtáva vhodnosť ďalších modifikácií a zdôvodňuje ich potrebnosť.

3 ALGORITMUS DEKOMPOZÍCIE

Z dôvodu konzistentnosti čerpáme v oboch podkapitolách prvej kapitoly z poznatkov Bazaraau a Jarvisa [1], ktorým prislúchajú všetky vzťahy, tvrdenia ako aj celkový obsah použitý v prvej kapitole. Zámerom autora určite nie je vydávať obsah prvej kapitoly za produkt vlastnej tvorivej činnosti.

3.1 Teoretické východisko

Budeme predpokladať štandardnú úlohu lineárneho programovania [2], kde X je pre jednoduchosť ohraničená polyedrálna množina, A je matica v tvare $m \times n$, c je n -rozmerný vektor a b je vektor s rozmerom m.

$$cx \rightarrow \min \qquad (1.1.1)$$

pri podmienkach:

$$\mathrm{Ax} = \mathrm{b}$$

(1.1.2)

$$\mathrm{x} \in X \qquad (1.1.3)$$

Vzhľadom k ohraničenosti množiny X je možné znázorniť ľubovoľný bod $\mathrm{x} \in X$, ako konvexnú lineárnu kombináciu konečného počtu krajných bodov $\mathrm{x}_1, \mathrm{x}_2, \dots, \mathrm{x}_t \in X$, alebo

$$\mathrm{x} = \sum_{j=1}^{t} \lambda_j \mathrm{x}_j \qquad (1.1.4)$$

$$\sum_{j=1}^{t} \lambda_j = 1 \qquad (1.1.5)$$

$$\lambda_j \geq 0 \qquad (1.1.6)$$

Po dosadení sústavy 1.1.4 – 1.1.6 do úlohy 1.1.1 – 1.1.3 získame nasledujúcu úlohu lineárneho programovania, ktorú nazývame hlavnou úlohou

$$\sum_{j=1}^{t} (\mathrm{cx}_j) \lambda_j \rightarrow \min \qquad (1.1.7)$$

pri podmienkach:

$$\sum_{j=1}^{t} (\mathrm{Ax}_j) \lambda_j = \mathrm{b} \qquad (1.1.8)$$

$$\sum_{j=1}^{t} \lambda_j = 1 \qquad (1.1.9)$$

$$\lambda_j \geq 0 \qquad (1.1.10)$$

Je zrejmé, že každú úlohu je možné zapísať prostredníctvom konečného počtu krajných bodov. Vzhľadom k tomu, že počet krajných bodov t môže byt veľmi veľké číslo je úloha riešená implicitnou enumeráciou, využívajúcou len momentálne potrebné krajné body, ktorú nazývame dekompozícia. Uvažujme, že je známe počiatočné bázické riešenie hlavnej úlohy $\lambda = (\lambda_B, \lambda_N)$ a inverzia bázi B^{-1}. Potom existuju dualne premenné $(w, \alpha) = \hat{\mathrm{c}}_B \mathrm{B}^{-1}$ kde $\hat{c}_j = \mathrm{cx}_j$. Na základe uvedeného je možné upraviť štandardnú podmienku optimálnosti, ako novú úlohu lineárneho programovania, ktorú nazývame podúloha

$$(w\mathrm{A} - \mathrm{c})\mathrm{x} + \alpha \rightarrow \max \qquad (1.1.11)$$

pri podmienke: $\mathrm{x} \in X$ (1.1.12)

Pre riešenie podúlohy 1.1.11 – 1.1.12 platí, že ak je hodnota funkcie $z_k - \hat{c}_k = 0$, potom bazické prípustné riešenie hlavnej úlohy je optimálne (λ_B, λ_N). V opačnom pripade, ak

$z_k - \hat{c}_k \geq 0$, potom riešenie podulohy, po vložení do hlavnej úlohy môže zlepšiť hodnotu účelovej funkcie.

3.2 Prehľad iterácie algoritmu

Inicializácia: Je potrebné nájsť bázické prípustné riešenie systému, vytvoreného na základe vzťahov 1.1.8. – 1.1.10. Nech je daná báza B, z ktorej vytvoríme hlavnú úlohu 1.1.7. – 1.1.10, ktorej riešením vzniknú duálne premenné $(w, \alpha) = \hat{c}_B B^{-1}$, kde $\hat{c}_j = cx_j$ a $\bar{b} = B^{-1}\begin{bmatrix} b \\ 1 \end{bmatrix}$.

Iterácia: Prvým krokom každej iterácie je riešenie samostatnej podúlohy. Nech x_k je optimálnym bázickým prípustným riešením podúlohy s hodnotou účelovej funkcie $z_k - \hat{c}_k$. Ak $z_k - \hat{c}_k = 0$, potom tvar posledného prípustného riešenia hlavnej úlohy je zároveň aj optimálnym riešením celej úlohy. V opačnom prípade prejdeme na druhy krok.

V druhom kroku opäť riešime hlavnú úlohu rozšírenú o ďalšiu premennú, ktorej stĺpec bázy vypočítame ako $y_k = B^{-1}\begin{bmatrix} Ax_j \\ 1 \end{bmatrix}$ a pridáme aktualizovaný stĺpec $\begin{pmatrix} z_k - \hat{c}_k \\ y_k \end{pmatrix}$ do hlavnej úlohy. Po zavedení y_{rk}, kde index r sa určí ako $\frac{\bar{b}_r}{y_{rk}} = \min_{1 \leq i \leq m+1}\left\{\frac{\bar{b}_i}{y_{ik}} : y_{ik} \geq 0\right\}$. Vďaka čomu získame nové riešenie a nové duálne premenné, po zmene bázy je nebázická premenná λ_k odobratá z úlohy. Algoritmus pokračuje na nasledujúcej iterácii opäť od prvého kroku.

4 PRÍSTUPY K DEKOMPOZÍCII

Napriek všeobecne uznávanému popisu algoritmu dekompozície Dantziga – Wolfea z časti 1.2 existujú špecifika, ktoré je možné nájsť v ostatnej literatúre zaoberajúcej sa danou problematikou. Spomínané úpravy menovaného algoritmu nepredstavujú komplexne odlišný prístup k algoritmu, skôr sa jedná o drobné odlišnosti v niektorých fázach a častiach algoritmu, ktoré dokážu výrazným spôsobom ovplyvniť priebeh, ako aj výsledok výpočtu. Niektoré z nich si predstavíme a opíšeme v nasledujúcej časti.

4.1 Prehľad doterajších prístupov

Algoritmus dekompozície ma historicky svoj pôvod vo využívaní špeciálnej štruktúry matice štrukturálnych koeficientov ohraničení. Samotný algoritmus bol totiž inšpirovaný Ford – Fulkersonovým riešením viacúrovňového problému komoditných sieti [2]. Podobne aj pri riešení iných problémov z hospodárskej praxe je možné pozorovať úlohy lineárneho programovania, v ktorých matici štruktúrnych koeficientov ohraničení je možné identifikovať rôzne vzory a štruktúry.[1] Napriek tomu, že spomínané vlastnosti matice koeficientov ohraničení nie sú nevyhnutnou podmienkou pre aplikáciu algoritmu dekompozície, Bazaraa a Jarvis uvádzajú, že jej správnym identifikovaním sa efektívnosť algoritmu výrazne zvyšuje [1]. Rozhodovanie o štruktúre a tým pádom aj o priebehu samotnej dekompozície sa samozrejme vykonáva pred začiatkom samotného algoritmu.

Ako uvádza Lasdon [4] existuje niekoľko spôsobov, akými je možné vykonať dekompozíciu a teda využiť štruktúru danej úlohy. Riešiteľ úlohy sa totiž rozhoduje o spôsobe akým sa úloha rozdelí na hlavnú úlohu a na jednu, v priaznivejších prípadoch niekoľko podúloh. Definovaním, ktoré ohraničenia budú zaradené medzi konvexné ohraničenia, a budú ovplyvňovať rozmer hlavnej úlohy, ako aj určenie počtu a rozmeru jednotlivých podúloh.

Rozdielne prístupy je možné pozorovať aj vo fáze inicializácie. Pri zostavení pôvodnej hlavnej úlohy je tiež otázne, koľko krajných bodov podúlohy alebo viacerých podúloh použijeme pri jej zostrojení. Z hľadiska potrieb algoritmu je nutné použiť minimálne jeden krajný bod pre každú podúlohu. V zahraničnej literatúre je uvedený prístup dodržiavaný ako nepísane pravidlo,[2] kým u Fendeka a Mlynaroviča vidíme, že je možné začať algoritmus aj z väčším počtom krajných bodov [3].

Osobitná pozornosť niektorých autorov je venovaná aj nájdeniu počiatočného bázického prípustného riešenia hlavnej úlohy. Vzhľadom na fakt, že sa v hlavnej úlohe budú s istotou vyskytovať ohraničenia v tvare rovnosti, Bazaraa a Jarvis pojednávajú o nutnosti použiť umelé premenné a následne o možnosti ich odstránenia. Zaujímavejší je však ich prístup pri riešení vzorovej úlohy, kedy nebolo potrebné použiť umele premenné. Ak to umožňuje formulácia hlavnej úlohy a množiny prípustných riešení podúloh, tak správnou

[1] Prehľad špeciálnych štruktúr matice ohraničení je možne nájsť napr. u Wiliamsa [6] str. 39-44.
[2] Vzorové riešené príklady u Lasdona [4] str. 155-160 alebo Bazaraau – Jarvisa [1] str. 311-319.

voľbou krajných bodov je možné získať počiatočnú bázu bez použitia dodatočných výpočtov [1].

Rozdielne prístupy je možné badať aj v druhom kroku iterácie, kedy začleňujeme nové krajné body do hlavnej úlohy. Lasdon v prípade viacerých podúloh začleňuje nový krajný bod pre každú podúlohu naraz v jednom kroku [4] . Naopak Fendek a Mlynarovič opisujú spôsob, ktorým sa nájde to riešenie podúlohy, predstavujúce krajný bod, ktorého zavedením sa hodnota účelovej funkcie zlepší najväčšmi [3]. Z praktického hľadiska sa prvým prístupom výrazne zníži počet iterácií, ktoré je nutné vykonať pre nájdenie optimálneho riešenia.

Varianty postupov pri ukončení jednej iterácie nájdeme u Dantziga, ktorý popisuje tri možné prístupy použiteľné pri generácií stĺpcov. Ako prvý je prístup, pri ktorom sa po optimalizácii hlavnej úlohy na danom kroku odstránia z hlavnej úlohy všetky stĺpce predstavujúce nebázické premenné, teda krajné body, ktoré momentálne netvoria lineárnu kombináciu aktuálneho riešenia. Druhým prístupom je, že stĺpce, ktoré opustia bázu sa v hlavnej úlohe naďalej ponechajú. Tretí prístup predstavuje kombináciu predošlých, pri ktorom sa z úlohy vypustia nadbytočné stĺpce, ale v prípade programového riešenia sú uskladnené v pamäti počítača, ktorý dekompozíciu vykonáva [2].

4.2 Nutnosť nových prístupov

Uvedené prístupy sa zaoberajú drobnými špecifikami počas daných krokov jednej iterácie, pričom výber ktoréhokoľvek prístupu pre danú fázu výrazným spôsobom mení výpočtovú náročnosť a priebeh výpočtu. Fáza, ktorá z hľadiska alternatívnych prístupov nie je rozpracovaná až do takej hĺbky je inicializácia. Je to pritom kľúčová fáza, ktorá ovplyvňuje funkčnosť algoritmu a teda aj riešiteľnosť daného problému.

Vo vyššie uvedenej literatúre[3] sa napriek kľúčovému postaveniu uvedenej fázy, inicializácii nevenuje veľká pozornosť. Pri opise algoritmu nenachádzame zmienku o teoretickom prístupe, pojednávajúcom o postupe voľby vhodného krajného bodu pre začatie algoritmu. Bazaraa a Jarvis vo svojom príklade uvádzajú použitie grafickej metódy na jednotlivé podúlohy, vďaka čomu je možné získať predstavu o všetkých krajných bodoch množiny prípustných riešení danej podúlohy. Pričom použitie toho, ktorého krajného bodu nepodlieha žiadnemu teoretickému rozboru, skôr je otázkou efektívneho započatia riešenia hlavnej úlohy, a bod sa zvolí tak, aby bola hneď po inicializácii dostupná jednotková báza [1].

[3] Napr. Bazaraa a Jarvis [1], Dantzig [2], Lasdon [4].

Pritom Ostrihoň vo svojej práci uvádza empirický dôkaz, na ktorom je zrejmé, že nesprávne zvolené krajné body dokážu ohroziť funkčnosť dekompozície samotnej [5]. Je totiž možné ukázať, že existujú prípady kedy daný krajný bod z množiny prípustných riešení podúlohy nie je prípustným pre riešenie hlavnej úlohy.

Veta 2.2.1: *Nech X_O je uzatvorená množina prípustných riešení úlohy 1.1.1 - 1.1.3, nech X_M je množina prípustných riešení vyhovujúca spoločným ohraničeniam 1.1.2, teda ohraničeniam 1.1.8 – 1.1.10 pred vykonaním substitúcie podľa 1.1.4 – 1.1.6, teda $X_m \supseteq X_O$. Nech X je množina prípustných riešení podulohy 1.1.11 – 1.1.12, teda $X \supseteq X_O$, potom*

$$X_O = X_m \cap X. \qquad (2.2.1)$$

Dôkaz 2.2.1: Množinu X_O je možné zapísať ako prienik n množín prípustných riešení, kde každú množinu X_i vytvára práve jedno ohraničenie úlohy 1.1.1 – 1.1.3 teda $X_O = \bigcap_{i=1}^{n} X_i$. (2.2.2). Podobne aj množinu prípustných riešení spoločných ohraničení je možné zapísať ako prienik množín predstavujúcich prvých $m < n$ ohraničení $X_m = \bigcap_{i=1}^{m} X_i$ (2.2.3) a aj množinu prípustných riešení podúlohy je možné zapísať ako prienik množín predstavujúcich zostávajúcich $n - m$ ohraničení $X = \bigcap_{i=m+1}^{n} X_i$ (2.2.4). Vzťah 2.2.2 môžeme preto upraviť ako

$$X_O = \bigcap_{i=1}^{n} X_i = \bigcap_{i=1}^{m} X_i \cap \bigcap_{j=m+1}^{n} X_j = X_m \cap X. \qquad (2.2.5)$$

Veta 2.2.2: *Nech $X/X_m \neq \emptyset$ (2.2.6) potom existuje taký krajný bod $x_i \in X$, ktorý po dosadení do hlavnej úlohy 1.1.7 – 1.1.10 ako jediný krajný bod spôsoby, že je množina prípustných riešení hlavnej úlohy 1.1.7 – 1.1.10 prázdna.*

Dôkaz 2.2.2: Nech úloha 1.1.7 – 1.1.10 má prípustné riešenie pre každý krajný bod množiny X, teda $\forall x_i \in X$ vyhovujú podmienkam hlavnej úlohy a teda $\forall x_i \in X_m$. Z čoho vyplýva $X \subseteq X_m$ (2.2.7), a teda $X_m \cap X = X$ (2.2.8), množinu X môžeme zapísať ako

$$X = (X_m \cap X) \cup X/X_m \xrightarrow{X_m \cap X = X} X/X_m = \emptyset \qquad (2.2.9)$$

čo je v rozpore z predpokladom 2.2.6.

A prípady, pre ktoré je predpoklad 2.2.6 pravdivý existujú. Empirické dôkazy o tom môžeme nájsť u Dantziga, prípad jedného krajného bodu, ktorý ako jediná konvexná lineárna kombinácia je neprípustný pre hlavnú úlohu [2] alebo u Ostrihoňa, kde je dokonca kombinácia dvoch krajných bodoch pri dvoch podúlohach neprípustná pre hlavnú úlohu. Ostrihoň uvádza, že pri snahe o automatizáciu algoritmu dekompozície sú uvedené prípady

výraznou komplikáciou, keďže môžu zapríčiniť zlyhanie algoritmu alebo získanie neprípustného riešenia. Navrhuje preto postup pre vyberanie krajných bodov vo fáze inicializácie, na základe ktorého by nemala nastať situácia, že množina prípustných riešení je prázdna. Uvedený prístup je nanešťastie veľmi intuitívny a nepredstavuje matematicky vyčerpávajúce riešenie pre danú fázu algoritmu dekompozície Dantziga – Wolfea [5]. Aj preto je potrebný ďalší výskum danej fázy algoritmu, na základe ktorého bude možné stanoviť nový prístup vo fáze inicializácie, vďaka ktorému nebude výber počiatočných krajných bodov odkázaný na náhodu a eliminuje sa možnosť vzniku úlohy lineárneho programovania, ktorej množina prípustných riešení bude prázdna.

ZÁVER

V predloženom príspevku sme si ukázali množstvo rozdielnych prístupov k jednotlivým krokom algoritmu dekompozície Dantziga – Wolfea. Ako vidieť, uvedený algoritmus nie je vo vrcholnej fáze svojho vývoja, ale umožňuje drobné modifikácie, ktoré predznamenávajú, že je možný ďalší rozvoj a zdokonalenie algoritmu. Na základe uvedených modifikácií, vyplývajúcich z rozdielnych prístupov k jednotlivým krokom dekompozície, je možné dosiahnuť výrazné zmeny vo vlastnostiach opisovaného algoritmu, ako aj v riešení, ktoré poskytuje.

Napriek uvedenému bude ale potrebné prehĺbiť znalosti, ako aj teóriu ohľadom počiatočnej, inicializačnej fázy algoritmu. Jej kľúčová úloha sa prejaví najmä pri automatizácii dekompozície, kde sme bez existencie iného prístupu napokon odkázaný na náhodný výber krajných bodov, ktoré budú tvoriť počiatočnú hlavnú úlohu. Uvedený prístup však plytvá výpočtovou kapacitou počítačov a výrazne znižuje výpočtové výhody, ktoré mohla dekompozícia priniesť. Preto je potrebný nový algoritmus nižšej úrovne, ktorý zaistí stopercentnú funkčnosť danej fázy algoritmu a tým pádom aj celej dekompozície Dantziga – Wolfea, ako takej.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Bazaraa, M.S. – Jarvis, J.J. *Linear programming and network flows*. New York: John Wiley & Sons. 1977. ISBN 0-471-06015-1

[2] Dantzig, G.B. *Linear programming and extensions*. New Jersey: Princeton University Press. 1963.

[3] Fendek, M. – Mlynarovič, V. *Optimálne programovanie 1: Zbierka úloh.* Bratislava: Edičné stredisko VŠE. 1988.

[4] Lasdon, L.S. *Optimization theory for large systems*. New York: The Macmillan Company. 1970.

[5] Ostrihoň, F. *Metódy dekompozície pre riešenie rozsiahlych úloh lineárneho programovania* [Diplomová práca]. Bratislava: Ekonomická univerzita v Bratislave. 2012.

[6] Williams, H.P. *Model building in mathematical programming.* Chichester: John Wiley & Sons. 1978. ISBN 0-471-99526-6

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Filip Ostrihoň, Ing.

Katedra operačného výskumu a ekonometrie, FHI, Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemská cesta 1, 852 35 Bratislava

filipostr@yahoo.com

Školiteľ: prof. Ing. Zlatica Ivaničová, Csc.

GUERILLA MARKETING AKO NÁSTROJ MARKETINGOVEJ KOMUNIKÁCIE[1]

GUERILLA MARKETING AS A MARKETING COMMUNICATION TOOL

Peter Paľko
Marta Šilhárová
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Cieľom príspevku je priblížiť guerilla marketing ako nástroj marketingovej komunikácie a priblížiť možnosti jeho využitia v spolupráci s ďalšími modernými marketingovými metódami ako sú virálny marketing, ambush marketing, ambient marketing na jednotlivých príkladoch z praxe. Posledná časť príspevku je venovaná etickému rozmeru, nakoľko mnohé guerilla kampane balansujú na hrane etiky a v mnohých prípadoch ju aj prekračujú.

JEL: M31

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: guerilla marketing, virálny marketing, ambush marketing, ambient marketing

ABSTRACT

The aim of this article is to explain guerilla marketing as a marketing communication tool and approximate the possibility of using it in cooperation with other modern marketing techniques such as viral marketing, ambush marketing, ambient marketing on various examples. The last part of the article is devoted to ethical issues, because many guerilla campaigns balance on the edge of ethics and many campaigns even exceed it.

KEYWORDS: guerilla marketing, viral marketing, ambush marketing, ambient marketing

[1] Príspevok reflektuje poznatky rozpracované v Projekte mladých vedeckých pracovníkov a doktorandov do 30 rokov č. 2316076 - E-marketing a jeho využitie v marketingových stratégiách trhových subjektov v podmienkach SR, riešiteľským tímom z KSCR a KMR OF EU.

GUERILLA MARKETING AKO NÁSTROJ MARKETINGOVEJ KOMUNIKÁCIE

ÚVOD

Rozvoj vedy a techniky a nástup internetu urýchlili a zjednodušili B2B, B2C a C2C komunikáciu. Napriek tomu, že sú dnešní spotrebitelia zaplavovaní ešte väčším množstvom reklamných posolstiev ako kedykoľvek predtým, verifikácia prezentovaných informácií je dnes možná na oveľa vyššej úrovni prostredníctvom mnohých oficiálnych ako aj neoficiálnych informačných kanálov. Vzhľadom na súčasný svetový trend sú zákazníci v týchto dňoch viac uvážliví, skúsenejší a v mnohých situáciách odmietajú akýkoľvek druh presviedčania alebo nátlaku zo strany marketérov či reklamy. Zmenil sa aj prístup spotrebiteľov, ktorí vo zvýšenej miere preferujú aktívny prístup k informáciám a využívajú vlastné skúsenosti, vedomosti a štandardy pri rozhodovaní čo potrebujú a čo v skutočnosti nakúpia (GREWAL, LEVY, 2008). Pri zohľadnení 256% nárastu CPM v televíznej reklame za poslednú dekádu, 3000 reklamných správ ako počet, ktorým sú spotrebitelia denne vystavení a len 14 percentný podiel populácie, ktorá dôveruje informáciám v reklame; výsledkom je dôvod, z ktorého je možné vyčítať obľúbenosť guerilla marketingu ako cenovo výhodného a efektívneho nástroja na oslovenie cieľovej skupiny spotrebiteľov.

1 GUERILLA MARKETING

Guerilla marketingom môžeme nazvať súhrnný pojem pokrývajúci rozličné druhy netradičných a nekonvenčných marketingových stratégií. Levinson a McLaughlin (2004) pod týmto pojmom rozumejú nekonvenčné marketingové kampane, ktorých účelom je dosiahnutie maximálneho efektu z minimálneho množstva investovaných zdrojov. Tento koncept môžeme nazvať aj súhrnom rôznych druhov netradičných stratégií, ktoré dnes vo veľkej miere využívajú širokú škálu elektronických médií na ich šírenie virálnou formou, no mnohé pôvodné druhy vznikli ešte pred samotným vytvorením internetu, ktorý v súčasnosti spája výhody rýchleho, takmer okamžitého šírenia marketingového posolstva miliónom užívateľov (Eley, Tilley, 2009). Pre mnoho ľudí dnes už nie je guerilla marketing neznámym pojmom, avšak veľká časť z nich si pod týmto pojmom predstavuje akcie a kampane, ktoré sú prevažne agresívne, hlasné, šokujúce alebo vtipné, pričom ani jeden z týchto atribútov nevystihuje jeho podstatu. Guerilla marketing je vo svojej podstate založený na zaužívaných marketingových

princípoch, resp. modeli, ktorý dopĺňa o kreatívne a originálne prvky so silným zameraním na zákazníka. Obdobným spôsobom môžeme sledovať zmenu charakteru jednotlivých guerilla kampaní oproti tradičnému prístupu prevažne v nasledujúce faktoroch (Patalas, 2009):

- Veľkosť firmy – v prvom rade je nutné zdôrazniť skutočnosť, že neexistuje jediné stvárnenie guerilla marketingu, ktoré by vyhovovalo všetkým druhom spoločností či už z hľadiska predmetu podnikania, veľkosti alebo iných kritérií. Pri finálnom stvárnení komunikačného posolstva vzniká rozdiel medzi predstavou nadnárodnej spoločnosti a živnostníka, avšak konečný výsledok úsilia môže byť totožný.
- Originalita a inovatívnosť – podstatou štruktúry guerilla marketingu je schopnosť využívať netradičné a nekonvenčné spôsoby komunikácie spočívajúce na originalite každej kampane. Mnohí autori sa zhodujú na tom, že správna guerillová kampaň musí byť prvá svojho druhu, a teda ju nebude možné v budúcnosti opakovať alebo použiť pre inú spoločnosť.
- Moment prekvapenia – predstavujú jednu zo základných čŕt guerilla marketingu. Základným predpokladom úspechu je dôkladná znalosť cieľovej skupiny, na ktorú je kampaň zameraná. Mnohé kampane prebiehajú na frekventovane navštevovaných lokalitách ako sú námestia, pešie zóny, nákupné centrá a podobne, kde je možné osloviť veľké množstvo ľudí, ktorí môžu posolstvo ďalej šíriť. Správne umiestnenie takejto akcie je potrebné precízne zvážiť, nakoľko výskyt príliš veľkého počtu ľudí mimo cieľovej skupiny zbytočne zvýši náklady spôsobené nedostatočnou zacielenosťou.
- Relatívne nízke náklady – dnešní spotrebitelia si do určitej miery vybudovali imunitu voči tradičným marketingovým nástrojom, pričom cena takúto kampaň nie je zanedbateľná. Guerilla marketing, ako už bolo spomenuté, využíva predovšetkým originalitu a mieru prekvapenia na dosiahnutie šírenia marketingového posolstva v rámci cieľovej skupiny. Tento efekt je možné dosiahnuť aj pri nižších nákladoch ako pri využití tradičných masovokomunikačných prostriedkoch, obzvlášť pre malé a stredné podniky. Zo svojej podstaty preto musí plniť dve základné podmienky, a to dosiahnutie maximálnej efektivity pri minimálnych nákladoch. Z tohto dôvodu často balansuje na hranici etiky a legálnosti.
- Flexibilita – úspešná realizácia guerilla marketingu vyžaduje nekonvenčné riešenia prispôsobené konkrétnej situácii a preferenciám cieľovej skupiny. Vzhľadom na to, že ani jedna takáto kampaň by nemala byť identická, vzhľadom na spomínanú

požiadavku originality, flexibilita či už zo strany vizuálneho stvárnenia alebo podnikov, ktorý sú zvyknutí na zaužívané tendencie, je nevyhnutná.

Podľa Levinsona a McLaughlina (2004) je guerilla marketing ideálnym nástrojom pre malé a stredné podniky. Toto tvrdenie vyplýva nielen z obmedzenosti marketingového rozpočtu ale aj vyššiu tendenciu malých a stredných podnikov využívať typické rysy guerilla marketingu, ktorými sú rýchlosť, flexibilita a kreativita Vhodný čas na prechod od tradičného marketingového prístupu ku nekonvenčnému guerilla marketing prichádza práve vtedy, keď už spotrebiteľ nie je ochotný reagovať na zaužívané taktiky marketingu, resp. sa nimi cíti dokonca obťažovaný (Patalas, 2009)..

2 NÁSTROJE GUERILLA MARKETINGU

V dnešnej dobe ekonomickej neistoty a neustálych zmien sú podniky nútené dôsledne zvažovať svoje výdavky na marketingovú komunikáciu a štruktúru využívaných nástrojov. V dôsledku toho spoločnosti vyhľadávajú odlišné, netradičné ale predovšetkým efektívne marketingové stratégie, ktoré sú často na etickej hranici alebo ju v mnohých prípadoch aj prekročia. Je dôležité si uvedomiť, že guerilla marketing nemôže, vzhľadom na svoje špecifiká, klasický marketing nahradiť, skôr sa ho snaží vhodným spôsobom doplniť a v niektorých aspektoch dokonca výrazne prekonať. Využitím zapojenia virálneho marketingu ako nástroja na exponenciálne šírenie marketingového posolstva možno využiť viaceré nekonvenčné taktiky a stratégie na šírenie informácií o produkte alebo službách či už tradičným word of mouth alebo virálne pri relatívne nízkych nákladoch.

Jeden z príkladov guerilla marketingu na Slovensku predstavuje kampaň kníhkupectva Martinus s názvom „Slovensko píše román“[1], ktorá bola spustená v máji 2009. Jej cieľom bolo zaangažovať amatérskych autorov do písania románov. Každý autor, ktorý sa do tejto akcie zapojil, si mohol vytvoriť vizitku na stránke projektu, ktorá obsahovala zoznam jeho obľúbených kníh a taktiež hypertextový odkaz na elektronický obchod Martinus. Ako ďalší príklad do spoločnosti Martinus môžeme uviesť projekt s názvom „Knihobežník“[2]. Podstatou projektu bolo umiestnenie kníh z kníhkupectva Martinus vo verejných priestranstvách a budovách, kde ich mohli čitatelia nájsť, prečítať a opäť uložiť na odlišné miesto pre iného

[1] Slovenskopiseroman.sk. Slovensko píše román – prvý slovenský spoločný román: 2009.Dostupné na: http://www.slovenskopiseroman.sk [citované 16. októbra 2012]

[2] Martinus.sk. Projekt „Knihobežník“: 2010. Dostupné na: http://www.knihobeznik.sk [citované 11. októbra 2012]

čitateľa. Na stránke projektu boli uvedené informácie o každej knihe spolu s možnosťou jej zakúpenia.

Vhodným príkladom je aj kampaň serveru skoly.cz v centre Prahy, ktorej cieľom bolo zvýšiť povedomie o spoločnosti a návštevnosť servera o 100% pri minimálnych investíciách do marketingovej komunikácie. Cieľovú skupinu tvorili prevažne malí ľudia, ktorí sa rozhodujú o svojom budúcom vzdelaní. Kreatívna stratégia bola stvárnená prevažne rómskymi robotníkmi zo Slovenska, ktorí pri svojej pracovnej činnosti nosili tričká s nápisom „Měl jsem se líp učit“ a odkazom na server skoly.cz. Protihodnotu pre jednotlivých aktérov predstavovali cigarety a pivo (Šprunková, Severová, 2009). Kampaň rýchlo upútala pozornosť verejností a médií, pre ktoré sa stala jednou z hlavných tém dňa. Články o kampani sa objavili na všetkých hlavných informačných serveroch a za prvý deň vzrástla návštevnosť servera o takmer 500%. Audit nezávislej spoločnosti poukázal na skutočnosť, že hodnota získaného mediálneho priestoru bola len v printových médiách na úrovni 6 miliónov Kč, pričom návštevnosť servera počas týždňa vzrástla na 500%. Táto kampaň zároveň získala druhé miesto Effie awards v roku 2010 (Asociácia komunikačných agentúr, 2010).

V rámci guerilla marketingu sa často využíva ambush marketing, pod ktorým môžeme rozumieť parazitovanie na aktivitách konkurencie, zvyčajne spájané s určitou významnou akciou, na ktorú sa zameriava pozornosť verejností a médií (Frey, 2005). Ako príklad môžeme uviesť spoločnosť Nike, ktorá prostredníctvom servera Youtube prezentovala pred Olympijskými hrami atlétov v rôznych častiach sveta pod názvom „London“. V skutočnosti nevyslovili oficiálny názov podujatia – 2012 London Olympics, za zneužitie ktorého hrozila priamo na podujatí pokuta do výšky 20 tisíc GBP (Peachey, 2012), avšak emocionálne si ľudia tieto videá spájali s hrami. Spoločnosť Adidas pritom zaplatila za oficiálny status sponzora 60 miliónov GBP (Passikoff, 2012).

Jednou z ďalších foriem je ambient marketing, ktorý označuje reklamné formáty používané zvyčajne na oslovenie mladších cieľových skupín. Táto metóda sa plánovane používa na miestach častého vyskytovania príslušníkov cieľovej skupiny, ktorí zvyčajne šíria posolstvo ďalej. Ako príklad môžeme uviesť spoločnosť Denver Water a jej kreatívnu kampaň zameranú na informovanie spotrebiteľov o nadmernej spotrebe vody. V kampani boli využité kreatívne billboardy, nadrozmerné hydranty, zmenšené lavičky, citylighty a podobne, pričom celá kampaň sa niesla pod heslom „Use what you need“ (Lum, 2011).

Jednou z najznámejších integrovaných kampaní, ktoré sa šírili virálne na Slovensku, sú „Ružoví kukláči“ z dielne agentúry Wiktor Leo Burnett (WLB). Podstata spomínanej kampane spočívala vo využití synergického efektu viacerých platforiem, konkrétne televíznej reklamy, printu, internetu a rozhlasu (MOCIKOVÁ, 2009). Kampaň, ktorá bola rozdelená na tri časti, odštartovala teasingovou reklamou koncom septembra 2009, pričom využívala predovšetkým prvky virálneho marketingu, buzz marketingu, social media marketingu a riadeného PR. Mnohých spotrebiteľov zaujala novosťou a to najmä z hľadiska kreatívneho konceptu. Druhá – imidžová časť kampane bola zameraná na prepojenie iniciatívy „Ružových kukláčov“ so značkou poisťovne Union, pričom využívala široké spektrum ATL a BTL nástrojov. Poisťovňa Union v rámci tejto časti navyše dočasne zmenila korporátnu farbu loga z červenej na ružovú za účelom lepšej identifikácie s kampaňou. Tretia časť kampane sa orientovala na konečné využitie vzniknutého pozitívneho efektu prostredníctvom akcie Víkend bez nehody, ktorú prostredníctvom osobných príhovorov na internete podporilo množstvo známych osobností. Zmena hlavného posolstva kampane nastala v samotnom závere projektu, kde sa presunulo od odmeňovania zodpovedných vodičov na nový parameter (hmotnosť vozidla) pri výpočte ceny povinného zákonného poistenia, čomu boli následne uspôsobené aj televízne spoty. V kampani využili mnohé prvky guerilla marketingu, keď obložili zle zaparkované auto kvetináčmi, naplnili vytunovanú Škodu guľôčkami a podarilo sa im nachytať aj moderátora Sajfu, ktorému pri nesprávnom zaparkovaní natiahli na kolesá ružové chlpaté návleky.

3 ETICKÝ ASPEKT KAMPANÍ

Základným cieľom guerilla marketingu je vytvoriť jedinečnú, pútavú a podnetnú kampaň, resp. akciu, ktorá vytvorí dostatočný rozruch na to, aby sa mohla ďalej šíriť virálne (Levinson, 2012). Napriek veľkému množstvu úspešných guerilla kampaní, nevhodná exekúcia tejto metódy a nevyladená stratégia môžu viesť ku komplikáciám obzvlášť v etickom rozmere. V dnešnom vysoko konkurenčnom svete sa takmer každá inovácia stáva v priebehu krátkeho obdobia všednou záležitosťou, preto sú marketéri vyzývaný k čoraz sofistikovanejšiemu prístupu k propagácii spoločnosti a šírenia marketingového posolstva. Spotrebitelia v mnohých situáciách cítia tieto snahy zo strany médií ako útok na ich osobné súkromie. Snahou marketérov je však na druhej strane nielen osloviť spotrebiteľov ale podnietiť ich k ďalšiemu šíreniu posolstva, a to je možné často docieliť len vyvolaním emócií s rôznou intenzitou a polaritou. Spotrebitelia sa môžu v mnohých prípadoch cítiť úzkostlivo, môžu stratiť sebadôveru alebo cítiť sa ako obeť reklamy. Nezahrnutie týchto aspektov v rámci

plánovania môže firme spôsobiť nielen zhoršenie image ale môžu ústiť aj do dodatočných finančných nákladov. Cieľom guerilla kampaní je predovšetkým získať pozornosť cieľovej skupiny, preto je potrebné zohľadniť pri plánovaní ich možnú reakciu, ktorá pri nedodržaní základných princípov môže vyústiť v ich rozhorčenie, rozrušenie, hrôzu alebo smútok (Ay, 2010).

ZÁVER

Guerilla marketing je modernou marketingovou metódou, ktorá ako súhrnný pojem pokrýva rôzne druhy netradičných a nekonvenčných marketingových stratégií, ktoré sa zvyčajne šíria ústnym podaním ako word of mouth alebo v jeho elektronickej podobe ako virálne médium. Pre mnoho ľudí dnes už nie je guerilla marketing neznámym pojmom, avšak veľká časť z nich si pod týmto pojmom stále predstavuje akcie a kampane, ktoré sú prevažne agresívne, hlasné, šokujúce alebo vtipné, pričom ani jeden z týchto atribútov nevystihuje jeho podstatu. Metódy a postupy guerilla marketingu sú hlavne efektné a efektívne či už pre veľké spoločnosti s miliónovým rozpočtom na marketing alebo malé a stredné podniky zamestnávajúce len niekoľko zamestnancov. Táto nekonvenčná metóda na seba viaže pozornosť verejnosti a často aj médií bez nutnosti vynakladať vysoké množstvo finančných prostriedkov na konvenčné propagačné prostriedky, čo v dnešnej dobe ekonomickej neistoty a neustálych zmien prináša značné výhody. Jej nevhodná exekúcia a nevyladená stratégia naopak môžu viesť ku komplikáciám obzvlášť v etickom rozmere. Spotrebitelia v mnohých situáciách odmietajú akýkoľvek druh presviedčania alebo nátlaku zo strany marketérov či reklamy a v mnohých prípadoch cítia tieto snahy zo strany médií ako útok na ich osobné súkromie. Metóda ako taká však poskytuje mnohé výhody obzvlášť pre malé a stredné podniky, ktoré kvalitnou exekúciou môžu dosiahnuť aj pri nízkych nákladoch veľký úspech. Je preto dôležité poukázať na aspekty využitia tejto metódy a oboznamovať malých a stredných podnikateľov o možnostiach jej implementácie.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Asociace komunikačních agentur. *Detail kampaně: Měl jsem se líp učit:* 2010. Dostupné na: http://www.effie.cz/cz/results/campaign.php?cmpid=162 [citované 15. októbra 2012]

[2] Ay et al. Guerilla Marketing Communiacation Tolls and Ethical Problems in Guerilla Advertising. American Journal of Economics and Business Administration. 2010. Vol. 2, No 3. pp 280-186. ISSN 1945-5488

[3] Eley, B. – Tilley, S. Online marketing inside out. Collingwood: SitePoint. 2009. ISBN 978-0-9805768-2-5

[4] Frey, P. Marketingová komunikace: Nové trendy a jejich využití. Praha: Management Press. 2005. ISBN 80-7261-129-1

[5] Grewal, D. – Levy, M. Marketing. New York: McGraw-Hill. 2008. ISBN 978-0073049021

[6] Khan, K. M – Khan, M. N. The Encyclopaedic dictionary of marketing. London: Sage Publications. 2006. ISBN 978-0761935018

[7] Levinson, J. C. – McLaughlin, M. W. Guerilla marketing for consultants. New Jersey: John Wiley & Sons. 2004. ISBN 978-0471618737

[8] Levinson, J. C. Guerilla marketing ako marketingová revolúcia?!: 2011. Dostupné na: http://www.gmarketing.sk/guerrilla-marketing [citované 10. októbra 2012]

[9] Levinson, J. C. Seven Steps for Creating Successful Marketing: 2012. Dostupné na: http://www.gmarketing.com/articles/31-seven-steps-for-creating-successful-marketing [citované 20. októbra 2012]

[10] Lum, R. 30 Creative Examples of Ambient Advertising by Denver Water: 2011. Dostupné na: http://www.creativeguerrillamarketing.com/guerrilla-marketing/denver-big-ambient-advertising-bring-awareness-water-consumption/ [citované 15. októbra 2012]

[11] Martinus.sk. Projekt „Knihobežník“: 2010. Dostupné na: http://www.knihobeznik.sk [citované 11. októbra 2012]

[12] Mociková, R. Odmeňuje zodpovedných. StrategieOnline. Dostupné na: http://www.strategie.sk/sk/spravy/marketing/2009/oktober/odmenuje-zodpovednych.html [citované 15. októbra 2012]

[13] Passikoff, R. Ambush Marketing: An Olympic Competition. And Nike Goes For Gold: 2012. Dostupné na: http://www.forbes.com/sites/marketshare/2012/08/07/ambush-marketing-an-olympic-competition-and-nike-goes-for-gold/ [citované 18. októbra 2012]

[14] Patalas, T. Guerrilový marketing: Jak s malým rozpočtem dosáhnout velkého úspěchu. Praha: Grada Publishing. 2009. ISBN 978-80-247-2484-3

[15] Peachey, K. Olympics: Tackling ambush marketing at London 2012: 2012. Dostupné na: http://www.bbc.co.uk/news/business-18628635 [citované 16. októbra 2012]

[16] Slovenskopiseroman.sk. Slovensko píše román – prvý slovenský spoločný román: 2009.Dostupné na: http://www.slovenskopiseroman.sk [citované 16. októbra 2012]

[17] Špruktová, J – Severová, K. Měl jsem se líp učit, nosí na tričkách romští dělníci v Praze: 2009. Dostupné na: http://www.novinky.cz/ekonomika/180986-mel-jsem-se-lip-ucit-nosi-na-trickach-romsti-delnici-v-praze.html [citované 15. októbra 2012]

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTOROV

Ing. Peter Paľko, Ing. Marta Šilhárová

Dolnozemská cesta 1, 852 35 Bratislava

peterpalko@ymail.com, marta.stasiniakova@gmail.com

Školiteľ: doc. Ing. Labská, PhD., prof. Ing. Daňo, PhD.

THE IMPACT OF ENVIRONMENTAL CONDITIONS IN THE MULTI-COUNTRY EFFICIENCY COMPARISONS: A CASE OF THE VISEGRAD GROUP'S BANKS

Dana Pančurová
University of Economics in Bratislava

ABSTRACT

This paper examines the efficiency scores of the Visegrad Group's commercial banks during the period 2005–2008 using a Data Envelopment Analysis (DEA). There were estimated two kinds of models, both in a case of use of a common frontier. First, the paper analyses the new cost efficiency incorporating only banking variables into the DEA model. Second, the frontier may represent technologies which are not accessible by banks in each country under analysis. Accordingly, then there were incorporated environmental factors together with banking variables. The results reveal that the bias and overestimation of the inefficiency can be overcome by including these country-specific environmental variables into the model.

JEL: C61, G21

KEYWORDS: Visegrad Group, banks, cost efficiency, environmental conditions, data envelopment analysis

THE IMPACT OF ENVIRONMENTAL CONDITIONS IN THE MULTI-COUNTRY EFFICIENCY COMPARISONS: A CASE OF THE VISEGRAD GROUP'S BANKS

INTRODUCTION

It is common to study bank efficiency using a Data Envelopment Analysis (DEA). As single country studies are often plagued by small sample issues, a standard approach in a multi-country setting is to pool all banks into one sample, for which one common frontier is estimated. The efficiency of individual banks is identified by benchmarking their performance (output to input ratio) against a common frontier determined by the best-performing banks in the sample. As such, this approach does not explicitly account for environmental conditions. The frontier may represent technologies, which are not accessible by banks in a specific country. Consequently, if country specific environmental variables play a significant role, it would not be desirable to give credit or blame managers for factors that are outside of their control.

Fried et al. (1999) provides a review of earlier attempts to control for environmental conditions. Lozano-Vivas et al. (2001) and Lozano-Vivas et al. (2002) introduced a "complete" DEA model incorporating banking variables with environmental factors. To avoid problems of cross-country comparisons, many studies prefer to employ parametric approach for estimating efficiency scores (SFA, stochastic frontier approach), e.g. Dietsch and Lozano-Vivas (2000), Fried et al. (2002). Wu et al. (2006) introduced a fuzzy logic into DEA formulation dealing with both quantitative and qualitative environmental variables. Other procedures for accounting the environment influence are presented by Norton et al. (2007) or Sexton et al. (2012).

The goal of this paper is to present some preliminary results on measuring cost efficiency for a selected sample of banks which operate in the Visegrad Group (V4). For this purpose, we have used the non-parametric DEA. Banks under analysis operate in countries with a similar geographic/economic region which tend to be an advantage by constructing a common cost frontier. One may still argue that the environmental conditions are not the same. For example countries may have slightly different regulatory conditions; they differ in

the size of the market or the density of the population. Therefore, we distinguish between banking variables (variables that influence efficiency but are at least partially, if not completely, under the control of management) and environmental variables (variables that influence efficiency but are completely beyond the management's control).

The methodology for identifying the cost efficiency incorporating environmental conditions is presented in Section 1. Section 2 describes the dataset used throughout this study. Section 3 presents the empirical results and the last section concludes.

1 METHODOLOGY

The methodology used in this study is a deterministic nonparametric technique DEA. It is a linear programming method for efficiency analysis of business entities or organizations (called Decision Making Units, DMU). Efficiency score is measured as a ratio of the weighted sum of outputs to the weighted sum of inputs, more in Cooper et al. (2007).

1.1 Cost efficiency model

We estimated the "cost efficiency" which means minimizing priced inputs at a given level of outputs, i.e. assessing bank's ability to control costs.[1] The traditional cost efficiency theory assumed identical unit prices of inputs among all DMUs, e.g. Farrell (1957) and Debreu (1951). We adopt the Tone's (2002) new cost efficiency model to deal with different input prices among banks.

We assume n banks, each using m inputs to produce s outputs. For each bank o (o = 1, 2, …, n) we denote $\mathbf{y}_o$ as the $s \times 1$ output vector and $\mathbf{x}_o$ as the $m \times 1$ input vector with the given $m \times 1$ input price vector $\mathbf{c}_o$. $\mathbf{Y}$ is defined by the $s \times n$ matrix of outputs. Next, consider the $m \times n$ matrix $\overline{\mathbf{X}} = (\overline{\mathbf{x}}_1, \ldots, \overline{\mathbf{x}}_n)$ with $\overline{\mathbf{x}}_j = (c_{1j}x_{1j}, \ldots, c_{mj}x_{mj})^T, \forall j = 1, \ldots, n$. Additionally, $\mathbf{e}$ is a $1 \times n$ row vector with all elements being equal to 1, and $\boldsymbol{\lambda}$ denotes an $n \times 1$ vector of weights. Following Tone (2002), the new cost efficiency of o-th bank is defined as:

[1] Cost efficiency can be decomposed into technical and allocative efficiency, and further technical efficiency can be decomposed into pure technical and scale efficiency. For a detail description of basic and advanced DEA efficiency measures, see Cooper et al. (2007).

$$NCE_o = \mathbf{e}\bar{\mathbf{x}}_o^* / \mathbf{e}\bar{\mathbf{x}}_o \tag{1}$$

where $\mathbf{e}\bar{\mathbf{x}}_o$ is the observed value for *o*-th bank and $\bar{\mathbf{x}}_o^*$ is the optimal solution of the linear programming (LP) problem given bellow:

$$\mathbf{e}\bar{\mathbf{x}}_o^* = \min_{\bar{\mathbf{x}},\boldsymbol{\lambda}} \mathbf{e}\bar{\mathbf{x}} \quad \text{subject to} \quad \begin{aligned} &\bar{\mathbf{x}} \geq \bar{\mathbf{X}}\boldsymbol{\lambda} \\ &\mathbf{y}_o \leq \mathbf{Y}\boldsymbol{\lambda} \\ &\mathbf{e}\boldsymbol{\lambda} = 1 \\ &\boldsymbol{\lambda} \geq \mathbf{0} \end{aligned} \tag{2}$$

The cost efficiency is a ratio with boundaries of zero and one, where one indicates that the bank is cost efficient. A restriction on $\boldsymbol{\lambda}$ ($\mathbf{e}\boldsymbol{\lambda}$ = 1) specifies that we assumed Variable Returns to Scale (VRS) for the cost frontier.

1.2 Cost efficiency model with environmental variables

To incorporate environmental variables into DEA model, we apply the method first used by Lozano-Vivas et al. (2002). Their method of adding each environmental factor guarantees that only the efficiency scores of a firm with bad environmental conditions can change. It requires knowledge of the influence of the environmental variables on the efficiency scores. If we consider *t* environmental variables with the positive impact on the efficiency, the LP formulation of this model is:

$$\mathbf{e}\bar{\mathbf{x}}_o^* = \min_{\bar{\mathbf{x}},\boldsymbol{\lambda}} \mathbf{e}\bar{\mathbf{x}} \quad \text{subject to} \quad \begin{aligned} &\bar{\mathbf{x}} \geq \bar{\mathbf{X}}\boldsymbol{\lambda} \\ &\mathbf{Z}\boldsymbol{\lambda} \leq \mathbf{z}_o \\ &\mathbf{y}_o \leq \mathbf{Y}\boldsymbol{\lambda} \\ &\mathbf{e}\boldsymbol{\lambda} = 1 \\ &\boldsymbol{\lambda} \geq \mathbf{0} \end{aligned} \tag{3}$$

where $\mathbf{Z}$ denotes the $t \times n$ matrix of environmental variables and $\mathbf{z}_o$ is the $t \times 1$ corresponding environmental vector of the o-th bank. The new cost efficiency of o-th bank with regarding to the bank environment is calculated as in Eq. (1).[2]

2 DATA AND VARIABLES

This study was conducted on the Visegrad Group's countries, namely the Czech Republic (CZE), Hungary (HUN), Poland (POL) and Slovakia (SVK) with a sample of 240 annual observations for 67 different commercial banks over the 2005–2008 period. The data were collected from financial statements as provided in the Bankscope database by the Bureau van Dijk. Our study is limited to the commercial banks only, as we wanted to have rather a homogenous sample (based on recommendation of Iršová and Havránek, 2010). The selection of commercial banks was supplemented by the list of domestic banks prepared by the respective central banks and annual reports provided by individual banks. We opted to employ unconsolidated data whenever possible and financial reports prepared under International Financial Reporting Standards (IFRS). When these data and financial reports were not available, we used consolidated data and those reports prepared under Generally Accepted Accounting Principles (GAAP) instead. All banking data were converted to the EUR of 2008 and adjusted for inflation using Gross Domestic Product (GDP) deflators to increase data comparability.[3]

Choosing an appropriate set of inputs and outputs is the crucial step in evaluating efficiency. Several theoretical approaches (intermediation, asset, production, value-added, user cost) guide researchers to select inputs and outputs, for a comprehensive review of earlier studies see Berger and Humprey (1997). We adopted the intermediation approach and consider total deposits and total costs as inputs, and total loans and other earning assets as outputs.[4] The values were constructed as averages from values reported in January 1 and December 31 of the same year. This way, we avoid large changes during the year. To measure cost efficiency, the prices of inputs have been also determined.

[2] The estimation was performed using our own R code.
[3] The data on GDP deflators (with 2000 being the base year) have been acquired from International Monetary Fund (IMF) data sources.
[4] Following Casu and Molyneux (2003), Hahn (2007) and others.

Table 4: Country averages of banking inputs and outputs (2005–2008)

	Czech Republic	Hungary	Poland	Slovakia	Total
Inputs					
Total Deposits (TD)	6294.360	2983.167	4285.584	2678.549	4074.618
Total Costs (TC)	738.144	308.501	306.867	149.431	362.372
Outputs					
Total Loans (TL)	3697.377	2487.579	2764.580	1547.193	2663.382
Other Earning Assets (OEA)	3623.362	1115.273	2204.974	1582.698	2104.589
Prices of inputs					
Price of TD	0.070	0.298	0.041	0.044	0.109
Price of TC	0.151	0.099	0.060	0.045	0.084
Environmental variables					
Income per Capita (IC)	22.750	17.440	15.462	19.116	17.976
Population Density (PD)	131	109	122	111	119
Density of Demand (DD)	0.923	0.467	0.321	0.573	0.516

Note: TD, TC, TL, OEA and DD are reported in thousands of EUR. IC is expressed in USD using purchasing power parity rates. The prices of TD and TC are per unit. Summary statistic for banking variables, namely country averages attributable to the individual years 2005–2008 are not shown to conserve space.

Source: Bankscope database, OECD and author's own calculations on banking data

The data on environmental variables were acquired from OECD's country statistical profiles and similarly Bankscope database. We chose three main indicators to identify the common frontier such as in Dietsch and Lozano-Vivas (2000), Lozano-Vivas et al. (2002), Weill (2007). Income per capita is measured by dividing the Gross National Income (GNP) by the number of inhabitants. We suggest that banks operating in countries with high income per capita benefit from a more favourable economic environment which affects banking services (mainly deposits and loans). Population density (customer density) is measured as the ratio of inhabitants per country's square kilometer. The idea is that higher values of this variable can be expected to enable a bank to deliver more output per unit of input. Finally, the density of

population is similarly supposed to have a positive influence on efficiency. We assume that banks in low density countries will face higher costs than banks in high density countries.[5]

3 EMPIRICAL RESULTS

For comparison of banking efficiency, we first defined the common cost frontier based on the standard approach, i.e., considering the new cost DEA efficiency model with two inputs and two outputs. Table 2 depicts the average efficiency scores for each country under the time period 2005–2008. The results show that the Czech Republic and Slovakia have the highest efficiency scores during the examined period, and Hungary the lowest.

Table 5: Efficiency scores (only banking variables)

Year		Czech Republic	Hungary	Poland	Slovakia
	Mean	0.5656	0.3594	0.4143	0.5045
2005	*St. Dev.*	0.3787	0.2215	0.2148	0.2810
	Eff.	3	1	1	1
	Mean	0.5124	0.3641	0.4894	0.6003
2006	*St. Dev.*	0.4036	0.2480	0.2510	0.2429
	Eff.	3	0	3	2
	Mean	0.5015	0.3239	0.3532	0.3180
2007	*St. Dev.*	0.4176	0.2965	0.2358	0.1880
	Eff.	4	1	2	0
	Mean	0.5587	0.4118	0.5990	0.6787
2008	*St. Dev.*	0.3748	0.2742	0.2019	0.2652
	Eff.	4	1	1	2

Note: *Eff* indicates a number of efficient banks belonging to the respected country and year (same as in Table 3).

Source: Author's own calculations

To define a common frontier with environmental variables, first we have to select three main indicators. The average scores obtained by means of the models are shown in

[5] It should be noted that we are unable to incorporate some variables into the DEA model, e.g. the concentration of the banking industry measured by the Hirschman-Herfindahl index. It is caused by the unknown impact of the variable on the efficiency scores as the pre-requisite of this approach.

Table 3. Overall, the results show that when we introduce the environmental conditions into the model, the average efficiency scores increase. It can imply that environmental conditions had an effect on bank cost efficiency in V4 countries. It is similar results as in Lozano-Vivas et al. (2002) where the sample consists of banks from 10 European countries.

Table 3: Efficiency scores (banking and environmental variables)

Year		Czech Republic	Hungary	Poland	Slovakia
	Mean	0.5656	0.7874	0.7514	0.6594
2005	*St. Dev.*	0.3787	0.2487	0.2019	0.3256
	Eff.	3	6	7	3
	Mean	0.6143	0.8235	0.5926	0.7000
2006	*St. Dev.*	0.3101	0.2071	0.2233	0.2427
	Eff.	3	6	4	3
	Mean	0.5015	0.8337	0.5578	0.6104
2007	*St. Dev.*	0.4176	0.2049	0.3163	0.3036
	Eff.	4	8	5	2
	Mean	0.5587	0.8164	0.8357	0.7876
2008	*St. Dev.*	0.3748	0.1993	0.1603	0.2297
	Eff.	4	5	7	3

Source: Author's own calculations

DEA is able to measure a bank's relative position with respect to the bank(s) defining the efficiency frontier. It can be interesting to look at the number of these efficient banks and the country of their origin. Incorporating environmental variables causes the increasing of the benchmarks, i.e. best performing banks.

CONCLUSION

There are good arguments for incorporating environmental variables into the DEA model. First, differences in macroeconomic and regulatory conditions across countries are likely to differ. Thus, the use of a common frontier in a multi-country study requires strong assumptions. Second, there were also conducted the findings that efficiency differences across banking markets tend to be mainly determined by country specific factors as in the case of European banking (Casu and Molyneux, 2003).

Applied new cost efficiency DEA model with environmental variables shows that efficiency of banks operating in the Visegrad Group is biased and the inefficiency levels were overestimated if the country-specific factors were not included into the DEA models.

REFERENCES

[1] Berger, A. N., Humphrey, D. B. Efficiency of Financial Institutions: International Survey and Directions for Future Research. *European Journal of Operational Research.* 1997. Vol. 98, No. 2, pp. 175-212.

[2] Casu, B., Molyneux, P. A Comparative Study of Efficiency in European Banking. *Applied Economics*. 2003. Vol. 35, No. 17, pp. 1865-1876.

[3] Cooper, W. W., Seiford, M. L., Tone, K. *Data Envelopment Analysis: A Comprehensive Text with Models, Applications, References and DEA-Solver Software.* 2nd ed. New York: Springer. 2007. ISBN-10 0-387-45281-8

[4] Debreu, G. The Coefficient of Resource Utilization. *Econometrica.* 1951. Vol. 19, No. 3, pp. 273-292.

[5] Dietsch, M., Lozano-Vivas, A. How the Environment Determines Banking Efficiency: A Comparison between French and Spanish Industries. *Journal of Banking and Finance.* 2000. Vol. 24, No. 6, pp. 985-1004.

[6] Farrel, M. J. The Measurement of Productive Efficiency. *Journal of the Royal Statistical Society.* 1957. Vol. 120, No. 2, pp. 253-281.

[7] Fried, O. H., Lovell, C. A. K., Schmidt, S. S., Yaisawarng, S. Accounting for Environmental Effects and Statistical Noise in Data Envelopment Analysis. *Journal of Productivity Analysis.* 2002. Vol. 17, No. 1-2, pp. 157-174.

[8] Fried, O. H., Schmidt, S. S., Yaisawarng, S. Incorporating the Operating Environment Into a Nonparametric Measure of Technical Efficiency. *Journal of Productivity Analysis.* 1999. Vol. 12, No. 3, pp. 249-267.

[9] Greenbaum, S. I. Competition and Efficiency in the Banking System – Empirical Research and Its Policy Implications. *Journal of Political Economy.* 1967. Vol. 75, No. 4, pp. 461-479.

[10] Hahn, F. R. Environmental Determinants of Banking Efficiency in Austria. *Empirica.* 2007. Vol. 34, No. 3, pp. 231-245.

[11] Iršová, Z., Havránek, T. Measuring Bank Efficiency: A Meta-regression Analysis. *Prague Economic Papers*. 2010. Vol. 19, No. 4, pp. 307-328.
[12] Lozano-Vivas, A., Pastor, T. J., Hasan, I. European Bank Performance Beyond Country Borders: What Really Matters? *European Finance Review.* 2001. Vol. 5, No. 1-2, pp. 141-165.
[13] Lozano-Vivas, A., Pastor, T. J., Pastor, M. J. An Efficiency Comparison of European Banking Systems Operating under Different Environmental Conditions. *Journal of Productivity Analysis.* 2002. Vol. 18, No. 1, pp. 59-77.
[14] Norton, N. R., Sexton, R. T., Silkman, H. R. Accounting for Site Characteristics in DEA: Leveling the Playing Field. *International Transactions in Operational Research.* 2007. Vol. 14, No. 3, pp. 231-244.
[15] Sexton, R. T., Comunale, L. C., Gara, C. S. Efficiency-Based Funding for Public Four-Year Colleges and Universities. *Education, Finance and Policy*. 2012. Vol. 7, No. 3, pp. 331-359.
[16] Tone, K. A Strange Case of the Cost and Allocative Efficiencies in DEA. *Journal of the Operational Research Society.* 2002. Vol. 53, No. 11, pp. 1225-1231.
[17] Weill, L. Is there a Gap in Bank Efficiency between CEE and Western European Countries? *Comparative Economic Studies*. 2007. Vol. 49, No. 1, pp. 101-127.
[18] Wu, D., Yang, Z., Liang, L. Efficiency Analysis of Cross-Region Bank Branches Using Fuzzy Data Envelopment Analysis. *Applied Mathematics and Computation*. 2006. Vol. 181, No. 1, pp. 271-281.

CONTACT TO THE AUTHOR

Ing. Dana Pančurová

Faculty of Business Economics in Košice, University of Economics in Bratislava, Tajovského 13, 041 30 Košice

dana.pancurova@gmail.com

Školiteľ: Dr. h. c. prof. RNDr. Michal Tkáč, CSc.

VYUŽITIE EXPERIMENTÁLNEJ EKONÓMIE V PEDAGOGICKOM PROCESE

THE USE OF EXPERIMENTAL ECONOMICS IN THE PEDAGOGICAL PROCESS

Martin Petkov
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Využívanie experimentálnej ekonómie v pedagogickom procese je čoraz častejším javom. Existuje množstvo ekonomických experimentov, ktoré sa dajú jednoducho uskutočniť v učebni počas klasického vyučovania. Tieto experimenty sú nenáročné, príprava a priebeh sú jednoduché a zväčša nie sú potrebné finančné prostriedky. Môžu sa využiť pri výučbe mikroekonómie, financií, bankovníctva a v mnohých iných prípadoch. Príkladmi sú experimenty ohľadom dopytu a ponuky alebo verejných statkov a problému čierneho pasažiera.

JEL: C99

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: experimenty v triede, experimentálna ekonómia, dopyt a ponuka, verejné statky, problém čierneho pasažiera

ABSTRACT

The use of experimental economics in the pedagogical process is nowadays very common. There are many economic experiments, which can be easily used in a classroom during ordinary lessons. These experiments are simple, the preparation and processes are easy, and most of the times you do not need money to pay your subjects. You can use them in teaching microeconomics, finance, and banking, or in many other courses. Examples are experiments regarding supply and demand or public goods and the free riding problem.

KEYWORDS: classroom experiments, experimental economics, supply and demand, public goods, free rider problem

VYUŽITIE EXPERIMENTÁLNEJ EKONÓMIE V PEDAGOGICKOM PROCESE

ÚVOD

Ekonomická teória je vyučovaná v určitej forme abstrakcie, ktorá môže na študentov pôsobiť demotivačne. S rozvojom experimentálnej ekonómie sa ekonomické experimenty začali používať aj pri klasickom vyučovaní s cieľom motivovať a podnecovať študentov k rozmýšľaniu a kreativite. Ekonomické experimenty v triede sú nenáročné, veľa krát na interakciu postačuje vytvorené prostredie. Ak si experiment predsa len vyžaduje dodatočnú motiváciu, subjektom (študentom) povieme, že po skončení experimentu niekoľkých vylosujeme a zaplatíme im pomernú sumu (postačujú malé sumy). Odmeňovať študentov bodmi je určitou motiváciou, avšak kontroverznou, nakoľko hodnotíme ako vie študent napríklad obchodovať a nie ako si osvojil danú teóriu. Z tohto dôvodu sa táto metóda motivácie neodporúča.

V nasledujúcom texte si predstavíme jednoduché ekonomické experimenty, ktoré sú zaujímavé, či už pre študentov (postgraduálov nevynímajúc) alebo dokonca aj učiteľov.

4 Dopyt a ponuka

Teoretické vymedzenie kriviek dopytu a ponuky môže niekedy pripadať študentom až dogmatické – je to niečo, čo sa naučia, ale nepredstavujú si za naučenými vedomosťami reálne dianie ekonomického života. Na základe experimentu od autora *Charles A. Holt (1996)* môžeme počas vyučovania v triede priblížiť študentom fungovanie dopytu a ponuky na vlastnej koži. Väčšinou aj bez toho, aby o tom spočiatku vedeli.

4.1 Priebeh experimentu

Pre tento experiment budeme potrebovať francúzske (kanastové) hracie karty[1]. Konkrétne to sú nasledovné :

Čierne karty (pika ♠ a tref ♣) : 2, 2, 3, 4, 5, 6, 6, 7, 8

[1] Rub kariet musí byť neutrálny a rovnaký – nesmie byť červený alebo čierny, aby študentov nepoplietol.

Červené karty (srdce ♥ a káro ♦) : 10, 10, 9, 8, 7, 6, 6, 5, 4

Triedu si rozdelíme na rovnaký počet kupujúcich a predávajúcich (v tomto prípade to bude 9 kupujúcich a 9 predávajúcich), ktorí sú od seba oddelení – napríklad pravá strana v učebni budú predávajúci a ľavá kupujúci. Dizajn sa dá upraviť aj pre iné množstvo študentov. Účastníci dostanú inštrukcie, ktoré sa odporúča prečítať nahlas, následne je potrebné zodpovedať prípadné otázky. Každý *kupujúci* dostane *červenú* kartu a každý *predávajúci čiernu* kartu, ktorú nesmie nikomu ukázať. Kupujúci môže zarobiť peniaze[2] tak, že bude nakupovať hypotetickú komoditu za sumu nižšiu ako je výška jeho karty. Napríklad ak kupujúci drží červenú kartu s číslom 7, ktorá predstavuje jeho *hodnotu* kupovanej hypotetickej komodity – a túto sa mu podarí kúpiť za 5, tak zarobí 2 (7€ - 5€ = 2€). Naopak, pre predávajúceho číslo na čiernej karte znamená *náklady*. Predávajúci sa preto snaží predať za cenu vyššiu ako je na jeho čiernej karte. Napríklad ak je na jeho karte číslo 3 a podarí sa mu predať za 5, zarobí 2 (5€ - 3€ = 2€). Je zakázané, aby kupujúci kúpili komoditu za vyššiu cenu, ako je ich hodnota na karte a taktiež predávajúci nemôžu predať komoditu za cenu nižšiu ako je ich hodnota na karte (nepredá za cenu nižšiu ako sú jeho náklady). Dôležité je upozorniť študentov, že ak neuskutočnia obchod, nevzniknú im žiadne náklady. Ďalej je potrebné vymedziť priestor, kde budú študenti „obchodovať“. Ideálne, ak je dostatočný priestor v „uličke“ medzi jednotlivými tábormi predávajúcich a kupujúcich, priestor môžeme vytvoriť aj pred tabuľou. Vytvorené páry kupujúcich a predávajúcich sa zapíšu do nasledujúcej tabuľky :

Tabuľka 1: Tabuľka pre zaznamenávanie ceny transakcie

Náklady predajcu	**≤ Cena ≤**	**Hodnota nákupcu**

Zdroj: Holt, Ch. A. Classroom Games: Trading in a Pit Market. *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 10, No. 1 (Winter, 1996), pp. 193-203. Dostupné na: http://www.jstor.org/stable/2138292

[2] V tomto prípade je možné povedať študentom, že ide o hypotetické peniaze. Vytvorenie samotnej atmosféry konkurencie by malo byť dostatočnou motiváciou.

Študenti karty následne odovzdajú a zapíšu si svoje zárobky do tabuľky, ktorá je súčasťou inštrukcií.

Tabuľka 2: Tabuľka pre zaznamenávanie zárobkov predajcu/nákupcu

Príjmy predajcu (Cena – Náklady = Zárobok)				**Príjmy nákupcu** (Hodnota – Cena = Zárobok)		
(Predajcovia použijú len túto stranu)				(Nákupcovia použijú len túto stranu)		
Cena	Náklady	Zárobok	Perióda	Hodnota	Cena	Zárobok
			1			
			2			
			3			
Celkové zárobky		Σ =		Celkové zárobky		Σ =

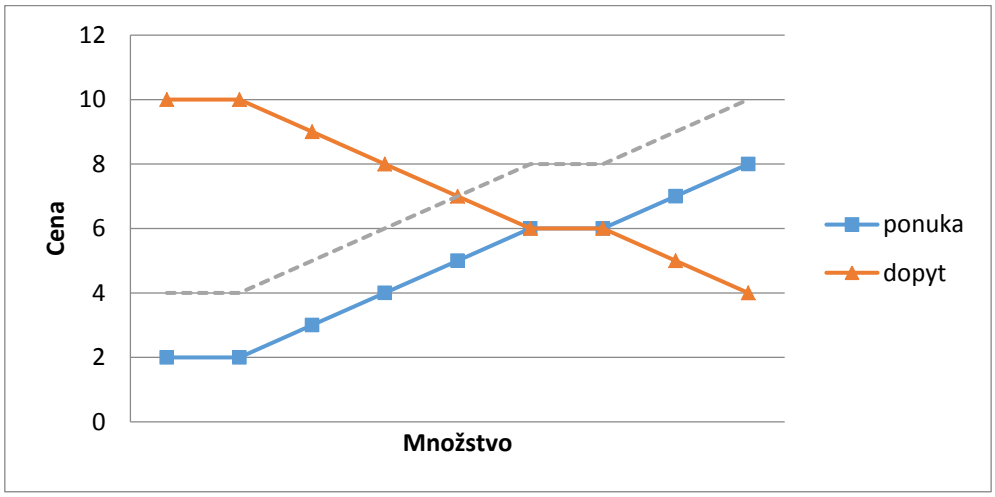
Zdroj: Holt, Ch. A. Classroom Games: Trading in a Pit Market. *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 10, No. 1 (Winter, 1996), pp. 193-203. Dostupné na: http://www.jstor.org/stable/2138292

Každá perióda trvá päť[3] minút a ostávajúci čas by mal byť študentom oznamovaný. Po skončení periódy sa karty zozbierajú, pomiešajú a opätovne rozdajú (samozrejme podľa určených farieb) – tým začne nová perióda. Študenti nesmú medzi jednotlivými periódami a počas nich diskutovať, na diskusiu je vyhradený čas po skončení experimentu.

Máloktorý študent si počas tohto experimentu uvedomí, že rovnovážna cena je 6, čo vidíme z nasledujúceho grafu:

[3] V prípade nedostatku času je možné jednotlivé periódy skrátiť.

Graf 1: Dopyt a ponuka



Zdroj: Holt, Ch. A. Classroom Games: Trading in a Pit Market. *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 10, No. 1 (Winter, 1996), pp. 193-203. Dostupné na: http://www.jstor.org/stable/2138292

Výsledky experimentov ukazujú, že ceny, za ktoré sa uskutočnila transakcia smerujú práve k tejto rovnovážnej cene. Úplne na to stačí aj takýto malý trh, ktorý bol vytvorený v učebni. Vyučujúci si sám rozhodne, koľko periód bude experiment trvať. K základnému experimentu je možné pridať rozličné modifikácie. Napríklad môžeme po určitom kole rozhodnúť, že predávajúci teraz budú platiť daň vo výške 2€. Keď predávajúci nič nepredá, daň nebude platiť, čiže daň je ako dodatočný náklad. Na grafe 1 vidíme posunutú krivku ponuky a nový rovnovážny bod. V diskusii sa potom môžeme spýtať študentov, prečo zvýšenie dane o 2€ viedlo k zvýšeniu rovnovážnej ceny iba o 1€ (z 6€ na 7€). Ďalšími možnými alternatívami zmien sú cenové stropy, minimálna cena a vytvorenie monopolu (jeden študent dostane všetky karty predajcov).

5 Verejné statky a problém čierneho pasažiera

Dobrovoľné prispievanie na verejné statky je neustálou dilemou. Nasledujúci experiment od autorov *Charles A. Holt a Susan K. Laury (1997)* sa zaoberá práve touto dilemou, resp. konfliktom medzi prispievaním na verejný statok alebo „pokušenie zviesť sa zadarmo“ ako čierny pasažier. Tento experiment, ktorý sa dá ľahko uskutočniť v učebni počas

vyučovania má za úlohu rozvíriť diskusiu o tejto dileme ako aj o altruizme[4], egoizme, komunikácii a kooperácii.

5.1 Priebeh experimentu

Tak isto ako v predchádzajúcom experimente potrebujeme balíček francúzskych (kanastových kariet). S jedným balíčkom môžeme zapojiť maximálne 13 študentov. Najprv rozdáme študentom inštrukcie, nahlas ich prečítame a zodpovieme otázky. Počas samotného experimentu nie je dovolené rozprávať sa, pokiaľ vyučujúci nepovie inak. Každý študent dostane 4 karty rovnakej hodnoty (napríklad štyroch kráľov). To znamená, že dve karty sú čiernej farby (pika ♠ a tref ♣) a dve karty sú červené (srdce ♥ a káro ♦)[5]. Študenti sa následne anonymne musia rozhodnúť, koľko červených kariet odovzdajú učiteľovi na kopu vyzbieraných kariet, ak za každú ponechanú červenú kartu získajú 4€ a za každú červenú kartu v kope získajú všetci študenti 1€. Zárobok študenta teda predstavuje :

Zárobok = 4€ x počet ponechaných kariet + 1€ x celkové množstvo odovzdaných červených kariet

Študent musí vždy odovzdať dve karty, čierne karty nemajú žiadnu hodnotu, slúžia len ako nástroj anonymity, aby nikto so študentov nevidel, kto dal koľko červených kariet a neovplyvnil tak rozhodnutie iných[6]. Po vyzbieraní kariet učiteľ vyhlási počet vyzbieraných červených kariet a každý študent si zapíše svoje zárobky do tabuľky, ktorá je súčasťou inštrukcií :

[4] Pozri napr.: Piliavin, J. A. and Charng, H. W. Altruism: A Review of Recent Theory and Research. Annual Review of Sociology , Vol. 16, (1990), pp. 27-65. Dostupné na: http://www.jstor.org/stable/2083262

[5] Aj pri tomto experimente platí, že rub kariet nemôže byť červený alebo čierny, aby zbytočne nepoplietol študentov.

[6] Pozri napr.: Hoffman E., McCabe K., Shachat K. and Smith V. (1994). Preferences, Property Rights, and Anonymity in Bargaining Games. Games and Economic Behavior, Elsevier, vol. 7(3), pages 346-380.

Tabuľka 3: Zárobky

Perióda	Ponechané červené karty	€ za ponechanú červenú kartu	Zárobky za ponechané červené karty	1€ x celkový počet odovzdaných červených kariet	Celkové zárobky za periódu	Kumulatívne zárobky Σ
1						
2						
3						
4						
5						

Zdroj: Holt, Ch. A. and Laury, S. K. Classroom Games: Voluntary Provision of a Public Good. The Journal of Economic Perspectives, Vol. 11, No. 4 (Autumn, 1997), pp. 209-215. Dostupné na: http://www.jstor.org/stable/2138473

Po zápise zárobkov učiteľ vráti karty študentom a začína nasledujúce kolo/perióda. Najlepšie je vrátiť karty v opačnom poradí zbierania a keďže študent mal všetky 4 karty rovnakej hodnoty, veľmi rýchlo by sme prišli na to, že sa karty náhodou pomiešali. Po prvých piatich periódach môžeme zmeniť hodnotu ponechaných červených kariet zo 4 na 2 €. Táto zmena zvyčajne vedie k zvýšeniu kontribúcií (teda odovzdávanie červených kariet na kopu). Po 10 kole/perióde môžeme povoliť študentom medzi sebou komunikovať, čo zvyčajne vedie k ešte väčším kontribúciám. Väčšinou následne buď skupina študentov kulminuje k spolupráci (kontribúcia červených kariet sa zachová na vysokej úrovni) alebo po určitej perióde sa začnú niektorí jednotlivci správať ako čierny pasažieri, čo vedie k nedôvere a následnému poklesu kontribúcii. Po experimente sa treba študentov spýtať, čo ich viedlo ku kontribúcii, resp. čo ich viedlo k tomu aby neprispievali. Je zjavné, že keby všetci odovzdali dve červené karty, všetci by boli na tom lepšie, no zneužívanie tohto systému dobrovoľných kontribúcií pre vlastný prospech vedie k nedôvere a jeho rozpadu. Diskusia môže ďalej pokračovať na tému vynútiteľnosti platby daní štátom až po fund-raising dobročinných organizácií.

6 Odporúčania pre ďalšie experimenty

Ďalším veľmi dobrým experimentom, ktorý sa dá uskutočniť počas vyučovania v triede je *A Market for Lemons* od autorov *A. Holt* a *Roger Sherman (1999)*. Zaoberá sa asymetrickými informáciami – trh na ktorom spotrebitelia nedokážu dostatočne presne určiť kvalitu výrobku vedie k obchodovaniu iba s výrobkami s nízkou kvalitou. Experiment je nenáročný a študenti pochopia lepšie možné nedostatky trhu.

Veľmi zaujímavým experimentom je *Making Money* od autorov *Susan K. Laury* a *Charles A. Holt (2000).* Experiment sa zaoberá monetárnou politikou, konkrétne úlohou bánk vo vytváraní peňazí, čiže expanziou depozitov. Študenti sa ocitnú v roli bankárov, veriteľov a dlžníkov.

Modifikácia experimentu od autorov *Cary Deck, David Porter a Vernon Smith (2011): Double Bubbles in Assets Markets with Multiple Generations* je zaujímvá nie len pre študentov, ale aj pre postgraduálov. Zaoberá sa obchodovaním na akciovom trhu, kde účastníci nesledujú fundamentálnu hodnotu akcií, ale svoj vlastný prospech, čím vytvoria na trhu bublinu.

Z vlastných skúseností môžeme potvrdiť, že takéto experimenty sú pre študentov zaujímavé, budia v nich záujem o preberanú látku, sú viac zvedaví a kladú viac otázok.

ZÁVER

Predstavili sme si niekoľko ekonomických experimentov, ktoré sa dajú uskutočniť počas normálnej vyučovacej hodiny, sú pomerne nenáročné na prípravu a priebeh. Väčšina experimentov trvá 40 až 60 minút. Pedagogický efekt má však na študentov ďalekosiahle účinky – študenti si môžu na vlastnej koži vyskúšať fungovanie vysvetľovanej teórie, nie len že sa ju naučia, ale hlavne ju pochopia. Tým sa dá skĺbiť študentmi požadované prepojenie teórie a praxe. Podobných experimentov existuje veľké množstvo, či už sa jedná o predmet mikroekonómie, bankovníctva alebo financií. Pre doktorandov a začínajúcich asistentov sú takéto experimenty vhodné pre odskúšanie aj pilotných experimentov, ktoré sú ďalším krokom ku uskutočneniu skutočného experimentu, kde sa snažíme zodpovedať výskumnú otázku.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Deck, C., Porter, D. and Smith, V. L. Double Bubbles in Assets Markets with Multiple Generations. Working Papers 11-10, Chapman University, Economic Science Institute (2011). Dostupné na:

http://www.chapman.edu/ESI/wp/Deck-Porter-Smith_DoubleBubbles.pdf

[2] Holt, Ch. A. and Laury, S. K. Classroom Games: Voluntary Provision of a Public Good. *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 11, No. 4 (Autumn, 1997), pp. 209-215. Dostupné na: http://www.jstor.org/stable/2138473

[3] Holt, Ch. A. and Sherman, R. Classroom Games: A Market for Lemons. *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 13, No. 1 (Winter, 1999), pp. 205-214. Dostupné na: http://www.jstor.org/stable/2647145

[4] Holt, Ch. A. and Laury, S. K. Classroom Games: Making Money. *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 14, No. 2 (Spring, 2000), pp. 205-213. Dostupné na: http://www.jstor.org/stable/2647103

[5] Holt, Ch. A. Classroom Games: Trading in a Pit Market. *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 10, No. 1 (Winter, 1996), pp. 193-203.

Dostupné na: http://www.jstor.org/stable/2138292

[6] Holt, Ch. A. Teaching Economics with Classroom Experiments. *Southern Economic Journal,* January 1999, 65 (3), 603-610. Dostupné na:

http://people.virginia.edu/~cah2k/introsej.pdf

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Ing. Martin Petkov

Dolnozemská cesta 1

852 35 Bratislava

petkov.euba@gmail.com

Meno školiteľa: Ing. Mgr. Maroš Servátka, PhD., hosťujúci profesor

INTERKULTÚRNOSŤ A JEJ VPLYV NA FUNKČNOSŤ ĽUDSKÝCH ZDROJOV V PODNIKATEĽSKOM MODELI

INTERCULTURALISM AND ITS IMPACT ON THE FUNCIONALITY OF HUMAN RESOURCES IN BUSINESS MODELS

Martina Pfundtnerová
Ekonomická univerzity v Bratislave

ABSTRAKT

Pre podnik je v súčasnej dobe veľmi dôležité, aby si osvojil nové ponímanie podnikateľského modelu, ktoré sa od toho v minulosti líši najmä narastajúcim významom ľudských zdrojov, resp. intelektuálneho kapitálu, akým zamestnanci disponujú. Tento faktor môže podniku zabezpečiť jedinečnú konkurenčnú výhodu. Súčasťou intelektu výborných zamestnancov podniku by mala byť v období globalizácie aj kultúrna inteligencia, ktorej úroveň v rámci podniku vo veľkej miere ovplyvňuje schopnosť podniku uspieť v globálnom prostredí.

JEL: M10, M12

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: podnikateľský model, ľudské zdroje, intelektuálny kapitál, interkultúrnosť, kultúrna inteligencia,

ABSTRACT

For company it is currently very important to become familiar with a new understanding of business model, which differs from the past one with increasing importance of human resources, respectively intellectual capital of employees. This factor can ensure unique competitive advantage for company. Excellent employees whit high level of intellectual capital should have in today's globalization era also cultural intelligence, the level of which largely affects company´s ability to succeed in a global environment.

KEYWORDS: business model, human resources, intellectual capital, interculturalism, cultural intelligence

INTERKULTÚRNOSŤ A JEJ VPLYV NA FUNKČNOSŤ ĽUDSKÝCH ZDROJOV V PODNIKATEĽSKOM MODELI

ÚVOD

Ľudia sú neoddeliteľnou súčasťou fungovania podniku. Akí ľudia sú však pre podnik v súčasnej dobe globalizácie prospešní? Jednoznačne takí, ktorých zručnosti, znalosti a intelekt sú ťažko napodobniteľné. Úspech podnikov v budúcnosti nebude záležať na strojoch, zariadeniach, vybavení a ostatných hmotných zdrojoch, ale na jedinečnosti ľudských zdrojov. Pri tvorbe podnikateľského modelu by podniky mali mať na zreteli práve dôležitosť intelektuálne kapitálu, ktorý predstavuje zdroj konkurenčnej výhody podniku v období globalizácie. Tá so sebou však prináša interkultúrnosť. Preto podnikom nebudú stačiť iba mimoriadne znalostne vybavené ľudské zdroje, ale zamestnanci musia byť schopní podávať nadpriemerný pracovný výkon v interkultúrnom prostredí. Z týchto faktov vyplýva, že okrem iných dôležitých zručností a vlastností, ktorými by mali zamestnanci disponovať, patrí aj kultúrna inteligencia. Toto všetko by mal u svojich zamestnancov sledovať podnik už pri tvorbe podnikateľského modelu, aby si zabezpečil stabilnú pozíciu v konkurenčnom prostredí.

1 PODNIKATEĽSKÝ MODEL PODNIKU

Podnikateľský model ako pojem začal rezonovať predovšetkým vďaka príchodu nového typu ekonomiky, tzv. internetovej ekonomiky. Bez ohľadu na to, či vnímame pojem podnikateľský model v kontexte starších typov ekonomík, alebo v kontexte nových typov typických pre postindustriálnu éru, jeho význam je nadčasový. Každý podnik, bez ohľadu na dobu, potrebuje podnikateľský model, ktorý mu zabezpečí presadenie na trhu a dosiahnutie úspechu.

Tradičné chápanie podnikateľského modelu sa dá vyjadriť nasledovným vzťahom: [1]

Príjem = výkon zamestnancov x účinnosť x hodinová sadzba

Takéto vnímanie podnikateľského modelu v súčasnosti ešte stále veľmi výrazne pretrváva v názoroch manažérov. Samozrejme, aj v tomto chápaní podnikateľského modelu môžeme nájsť určité výhody. Ale s meniacimi sa podmienkami je potrebné zmeniť aj myslenie, teda aj podnikateľský model. Chybou je, že podniky stavajú svoje základy na využívaní výkonu

[1] BAKER, R.J.: *Implementing Value Pricing.* New Jersey: Wiley, 2011, str. 3.

pracovníkov, ich kapacity. Ak chce podnik zvýšiť svoje príjmy, môže to zrealizovať dvomi spôsobmi. Buď jeho zamestnanci odpracujú viac hodín, alebo podnik príjme nových zamestnancov. Nie je tajomstvom, že väčšina podnikov by zvolila prvú možnosť. Ďalšou zložkou starých podnikateľských modelov je účinnosť. Problémom je, že v praxi neexistuje niečo ako všeobecná účinnosť. Všetko záleží na od toho, aký má podnik stanovený plán a koľko je zákazník ochotný zaplatiť. Podniky by si preto mali v súčasnosti stále viac a viac uvedomovať, že účinnosť nie je všetko a obrátiť svoju pozornosť na inovácie, dynamiku, zákaznícky servis, investície do ľudského kapitálu. Úskalím starého typu podnikateľského modelu je aj jeho posledná zložka, hodinová sadzba, pretože ide o formu tvorby cien, ktorá automaticky dvíha náklady.

Čo sa týka samotného chápania príjmu, podniky by sa mali uvedomiť, že väčší objem obchodu neznamená automaticky aj lepší spôsob podnikania. Pre podnik nie je vždy najlepším riešením získavanie väčšieho a väčšieho množstva zákazníkov. Honba za rastom, len preto aby si podnik dokázal že to dokáže, nie je dobrou stratégiou pre životaschopné, prosperujúce podnikanie.

V súčasnom období vzniká množstvo podnikateľských modelov. Začiatočným bodom pre akúkoľvek diskusiu o súčasných podnikateľských modeloch je v prvom rade pochopenie, čo to vlastne podnikateľský model je. Nájsť však presnú definíciu podnikateľského modelu je veľmi ťažké. V teórii a praxi je pojem podnikateľský model používaný pre celý rad neformálnych a formálnych popisov, ktoré predstavujú základné aspekty podnikania, vrátane účelu, stratégie, organizačnej štruktúry, obchodnej praxe a prevádzkových procesov a zásad. Literatúra poskytuje rôznorodé výklady a definície podnikateľských modelov.

1.1 Charakteristika podnikateľského modelu na základe rôznych teoretických prístupov a ich podstata

Už Peter Drucker svojim spôsobom charakterizoval fungujúci podnikateľský model na základe odpovedí na otázky: Kto je zákazník? Čo považuje zákazník za hodnotné a užitočné? Ako sa zarábajú peniaze v príslušnom podnikaní? Aká je ekonomická logika, ktorá vysvetľuje, ako priniesť zákazníkom hodnotu (úžitok) pri primeraných nákladoch?[2]

[2] SLÁVIK, Š.: *Komparatívna analýza podnikateľskýchmodelov*. In Ekonomika a manažment - Vedecký časopis Fakulty podnikového manažmentu Ekonomickej univerzity v Bratislave, č.3/2011, str. 24.

Druckerovi sa názorovo približuje aj Joan Magretta, ktorá podnikateľský model definuje ako súbor predpokladov o tom, ako si organizácia bude počínať, keď bude vytvárať hodnotu pre všetkých aktérov, na ktorých je akýmkoľvek spôsobom závislá, teda nie len pre zákazníkov.[3] V tomto názorovom smerovaní môžeme badať náznak upriamenia pozornosti nie len na zákazníkov ale aj na ľudské zdroje, pretože podnik je na nich v rámci svojej existencie veľmi naviazaný.

Autorov, ktorí vo svojich teoretických prístupoch upriamujú pozornosť na význam ľudských zdrojov v podnikateľskom modeli nie je veľa. Ďalším z nich je však Don Debelak. Podľa tohto autora, podnikateľský model je inštrument, vďaka ktorému podnik generuje zisk. Je to sumár toho, ako podnik mieni uspokojiť svojich zamestnancov a zákazníkov. Tento sumár v sebe zahŕňa aj stratégiu, to čo má firma v úmysle, rovnako ako aj jej implementáciu, ako firma naplní svoje plány.[4] Podnik by teda pri tvorbe podnikateľského modelu nemal myslieť len na zákazníkov a na to ako môže zarobiť, ale taktiež aj na vlastných zamestnancov, ktorí podniku pomáhajú vytvárať produkty a tie má podnik následne podnik možnosť speňažiť a vytvoriť zisk. Dovolíme si tvrdiť, že ľudské zdroje sú pre podnik prinajmenšom rovnako významné ako zákazníci, pretože bez ľudí by podnik nebol podnikom. Samozrejme ak by nemal komu predávať, jeho činnosť by bola bezpredmetná.

1.2 Význam ľudských zdrojov v podnikateľskom modeli

Vylepšiť už existujúci podnikateľský model nie je pre podnik jednoduché. Vyžaduje si to najmä viditeľnú a celistvú náklonnosť vedenia podniku. A samozrejme si to vyžaduje čas. Čím viac je odvetvie, v ktorom podnik pôsobí založené na normách, tým ťažšie je pre podnik inovovať podnikateľský model. Veľa podnikov má v súčasnej dobe tendenciu zachovať status quo, držať sa niečoho, čo zatiaľ funguje. Pre podniky je však dôležité, aby si uvedomili fakt, že doba stále napreduje a nemali by podľahnúť pohodlnosti.

Tým samozrejme nechceme povedať, že tradičný podnikateľský model nemôže byť prostriedkom výnosnosti podniku. Autor knihy Implementig Value Pricing – A Radical Business Model for Professional Firms, Ronald J. Baker vyjadruje názor, že tradičné podnikateľské modely sú v súčasnej dobe pre podniky neoptimálne.[5] Podniky by sa mali

[3] MAGRETTA, J: *Co je to management.* Praha: Management Press, 2004, str. 47.
[4] DEBELAK, D.: *Business models made easy.* Kanada: Enterpreneur Press, 2006, str. 3.
[5] BAKER, R.J.: *Implementing Value Pricing.* New Jersey: Wiley, 2011, str. 7.

snažiť nájsť optimálny podnikateľský model taký, ktorý bude pre ne najlepším riešením vzhľadom k daným cieľom, obmedzeniam a predpokladom.

Princíp optimálneho podnikateľského modelu pre súčasné ekonomicko-hospodársko-spoločenské podmienky vychádza zo zmeny postoja zákazníkov ku kúpe produktov. Zákazníci v súčasnosti viac neplatia za čas, ktorý podnik obedoval na vyprodukovanie tovaru alebo služby, ale zákazníci platia za hodnotu, ktorú im produkt prináša. Ronald J. Baker vyjadril výnosnosť novodobého podnikateľského modelu nasledovným vzorcom:[6]

Výnosnosť = Intelektuálny kapitál x efektívnosť (užitočnosť) x cena

Podnikateľský model budúcnosti poukazuje najmä na fakt, že trhový podiel nie je automaticky zárukou väčšej výnosnosti. V záujme podniku by malo byť nájsť správneho zákazníka, ktorý je ochotný zaplatiť požadovanú cenu, stotožňuje sa so zámerom a hodnotami podniku, aj keby to malo pre podnik znamenať časté striedanie resp. vymieňanie zákazníkov. Ak si podnik osvojí takýto pohľad v rámci nového podnikateľského modelu, znamená to, že sa bude správať oveľa viac selektívne v otázkach pre koho robí, to čo robí, ako uspokojiť sa s domnienkou, že podnik môže dosiahnuť ziskovosť pri tradičných štandardoch. Akceptovanie zákazníkov, ktorí nie sú vhodní pre podnik, či už z dôvodu ich osobnosti alebo z dôvodu nestotožnenia sa s hodnotami podniku, môže mať pre podnik nepriaznivé následky, ako napríklad negatívny vplyv na morálku zamestnancov a zbytočné využívanie kapacít pre zákazníkov, ktorým podnik jednoducho nedokáže poskytnúť potrebnú hodnotu svojimi produktmi. Ak sa podnik rozhodne pustiť sa do rastu bez uváženia, aký zisk dosiahne, je to veľmi riskantné.

Ďalšou odlišnosťou nového podnikateľského modelu oproti starému je stanovenie ceny, nie hodinovej sadzby za výkon. Zákazníci sú informovaní o cene produktu vopred. Zákazníci nekupujú čas, pretože ten meria úsilie a nie výsledky. Zákazníci chcú posúdiť pomer cena – hodnota produktu pred nákupom, nie až po ňom. Pojem hodnota ma v ekonomike špecifický význam, po ktorým sa rozumie maximálnu sumu, ktorú je zákazník ochotný zaplatiť za určitý produkt. Preto ocenenie hodnoty môže byť definované ako maximálna suma, ktorú je konkrétny zákazník ochotný zaplatiť za konkrétny produkt pred jeho vyprodukovaním.

Podnikateľský model budúcnosti zaznamenáva taktiež posun od vnímania efektívnosti podnikania. V starom modely sa objavuje pojem účinnosť, ktorý sa zameriava na náklady. Ale

[6] BAKER, R.J.: *Implementing Value Pricing.* New Jersey: Wiley, 2011, str. 9.

optimalizovaný prístup by sa mal sústrediť na užitočnosť, na príležitosti ako vytvoriť príjmy a trhový priestor. Podniky by si nemali viac klásť otázku: ako môžeme urobiť to alebo ono lepšie? Mali by sa pýtať: Ktoré z našich produktov nám skutočne prinášajú mimoriadne ekonomické výsledky ale sú schopné ich priniesť? Ide o kritický komponent nového podnikateľského modelu. Ide o to, ako podnik meria, posudzuje, hodnotí a kompenzuje znalosti zamestnancov, a ako podnik meria interné chápanie tvorby hodnoty pre zákazníkov. Rozdiel medzi účinnosťou, užitočnosťou a produktivitou veľmi výstižne definuje Ronald J. Baker: účinnosť sa sústreďuje na to, ako robiť veci správne; užitočnosť sa koncentruje na robenie správnych vecí a produktivity podniku znamená byť účinný aj užitočný v rovnaký čas.[7]

Podstatou podnikateľského modelu budúcnosti je, aby podniky vykazovali produktivitu so zameraním na užitočnosť všetkých činností, teda dosahovania príjmov a poskytovanie hodnoty zákazníkom. Dôležitou zložkou podnikateľského modelu v období globalizácie sú ľudské zdroje – intelektuálny kapitál podniku. Ten predstavuje znalosti, ktoré by mal podnik premeniť na zisk. Pojem intelektuálny kapitál by sme si však nemali mýliť s pojmom znalostný manažment, pretože ten predstavuje proces a intelektuálny kapitál zas celok, objekt. Intelektuálny kapitál môžeme považovať za hlavný zdroj bohatstva. Toto bohatstvo však nespočíva v hmotných aktívach alebo peniazoch, jeho podstata je ukrytá práve v intelektuálnom kapitále podniku, zastúpeného v ľudskom duchu, vďaka ktorému je podnik schopný vytvoriť hodnotné produkty.

Intelektuálny kapitál je súčasťou ľudského kapitálu podniku. Pre podnikateľský model úspešného podniku budúcnosti je najpodstatnejšie práve jeho intelektuálna zložka, zamestnanci, ktorí sa svojimi myšlienkami, nápadmi, svojim inovatívnym prístupom v najväčšej miere podieľajú na vytváraní hodnoty, ktorú produkt prináša pre zákazníkov. Samozrejme neoddeliteľnou súčasťou tvorby produktu ako takého sú ľudské zdroje ako celok, teda zamestnanci na všetkých úrovniach, vo všetkých organizačných zložkách. Dobrý podnikateľský model budúcnosti bude podniku zaručovať zároveň aj konkurenčnú výhodu na trhu. Podnik by sa preto mal od svojich konkurentov odlišovať práve intelektuálnym kapitálom, mal by mať vo svojich radoch mimoriadne nadaných pracovníkov, expertov a odborníkov v obore podnikania podniku. Pre podnik je taktiež dôležité si uvedomiť, že intelektuálny kapitál nie je jeho vlastníctvom, pretože ľudia pracujú dobrovoľne a majú možnosť kedykoľvek prácu zmeniť. Preto by podnik, ktorý disponuje intelektuálnym

[7] BAKER, R.J.: *Implementing Value Pricing.* New Jersey: Wiley, 2011, str. 12.

kapitálom, by mal zabezpečiť takýmto zamestnancom kvalitné pracovné podmienky, adekvátne ohodnotiť ich prácu, či už peňažne vo forme mzdy a odmien, alebo nepeňažne vo forme nehmotných benefitov (vzdelávanie, rozvoj zručností). David Watson vo svojej knihe Business Models vyslovil názor, že v súčasnej dobe informačnej revolúcie sa mení vnímanie bohatstva, preto je intelektuálny kapitál pre podnik oveľa dôležitejší ako peniaze.[8] V súčasnom období globalizácie je inteligencia najdôležitejšia. Vysvetlíme prečo. Samozrejme treba podotknúť, že niektoré sektory podnikania si vyžadujú, aby zamestnanci disponovali väčšou mierou intelektuálne kapitálu, iné sektory zas menej. Podniky pohybujúce sa v sektore reklamy, informačných technológií, finančných a poradenských služieb, sú práve podniky, ktoré by pri tvorbe podnikateľského modelu budúcnosti mali väčšmi prihliadať práve na zložku intelektuálneho kapitálu, pretože ten je zdrojom konkurenčnej výhody - jeho výnimočnosť, nenapodobiteľnosť. Významnosť ľudí a ich zručností a vedomostí veľmi dobre vystihuje aj myšlienka, ktorú povedal Bill Gates: „ Ak by ste zobrali z našej spoločnosti 20 najlepších ľudí, Microsoft by sa stal nedôležitou spoločnosťou.“ Podnik by mal byť preto schopný pritiahnuť top talenty. Chytrí ľudia chcú pracovať v podniku, kde ich čaká sľubná budúcnosť, do podniku, ktorý im ponúka osobný rast a kariérny postup. Autorské trio Johnson, Christensen, Kagerman uvádza, že podnikateľský model sa skladá zo štyroch, vzájomné prepojených prvkov, ktoré ako jeden celok vytvárajú a dodávajú hodnotu pre zákazníka, a to ponuka hodnoty pre zákazníka, recept na tvorbu zisku, kľúčové zdroje, kľúčové procesy.[9] V rámci kľúčových zdrojov nevyhnutných pre ziskovo pozitívnu realizáciu hodnoty pre zákazníka uvádzajú na prvom mieste práve ľudské zdroje podniku, ktoré považujú za kľúčový element pri vytváraní hodnoty pre zákazníka.

Negatívny vplyv podniku na intelektuálny kapitál môže spôsobovať lipnutie na zastaraných metódach, ktoré brzdia zamestnancov pri dosahovaní ich vrcholného potenciálu a uberajú z tvorby hodnoty. Podnikateľský model vytvára podniku priestor, aby sa nad takými negatívnymi vplyvmi zamyslel a odstránil ich.

[8] WATSON, D.: *Business Models.* Hampshire: Harriman House, 2005, str. 101.
[9] JOHNSON, M.W. – CHRISTENSEN, C.M. – KAGERMANN, H.: *Reinventing your Business Model.* In Harvard Business Revue, 12/2008, s. 54.

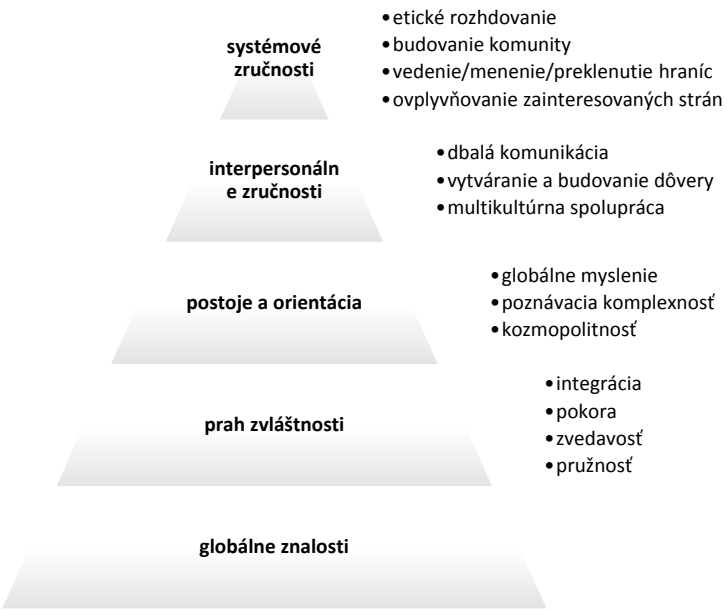
2 VPLYV INTERKULTÚRNOSTI NA EFEKTÍVNE VYUŽÍVANIE ĽUDSKÝCH ZDROJOV

V súčasnom období globalizácie bude hrať kvalita zamestnancov podniku kľúčovú úlohu v dosahovaní úspechov. Každý podnik by sa pri tvorbe podnikateľského modelu mal zamerať na intelektuálny kapitál, ktorý má k dispozícii pre vytváranie hodnotných produktov, ktoré zákazníci budú ochotný patrične oceniť vo forme kúpy. V súčasnosti, v čase prenikania podnikov na zahraničné trhy, v čase zahraničných spoluprác podnikov, v čase nevyhnutnosti ovládať cudzie jazyky, podnikom nestačia len vzdelaní odborníci. Podnik potrebuje intelektuálne vyzretých pracovníkov, ktorí sú schopní podávať nadpriemerný výkon v interkultúrnom prostredí.

2.1 Global leadership

Proces globalizácie a internacionalizácie výrazne ovplyvňuje činnosť najmä manažérov. V národných a medzinárodných spoločnostiach pracujú manažéri z rôznych krajín a kultúr. Spája ich pritom jedna zásadná vec, a to, že všetci riešia rovnaké problémy. Rozdielnosť nastáva až pri spôsobe, akým sa k problému postavia. V súvislosti s globalizáciou sa stáva aktuálnym aj pojem global leadership, ktorý označuje v súčasnosti štýl vedenia manažéra, ktorý dáva myšlienky, ľudí, organizáciu, spolky do pohybu, ktorý smeruje svet myšlienok, ľudí, obchodu, organizácií a spolkov na správnu cestu.[10] Práve takýchto lídrov podniky potrebujú ako jeden zo svojich kľúčových zdrojov v rámci podnikateľského modelu. Každý podnik by si mal uvedomiť, že jeho úspešnosť v 21. storočí nie je len o obchodnej prosperite. V súčasnosti je výzvou vytvoriť inovatívny prístup zamestnancov, ktorý zároveň vytvorí úspešné organizácie a úspešné spoločnosti.

[10]ADLER, N., GUNDERSEN, A.: International Dimensions of Organizational Behavior. Madson, OH: Thomson South-Western, 2008, s. 158.



Obrázok 1 Global leadership – pyramídový model

Zdroj: [2] BIRD, A. – OSLAND, J. Global competencies: an introduction. In LANE, H. et. al. Handbook of Global Management: A Guid to Managing Complexity. Malden, MA: Blackwell, 2004, p. 67.

Globálny kontext v sebe nezahŕňa jednotnú kultúru a jednotný socioekonomický systém, ale naopak, množstvo komplexných, vzájomne závislých a meniacich sa (teda nejednoznačných) prostredí. Podstata global leadership sa dá veľmi jednoducho vyjadriť nasledovným pyramídovým modelom. Tento model dokonale vyjadruje všetky potrebné kompetencie manažérov, ale aj zamestnancov budúcnosti, ktorí sa budú musieť orientovať pri dosahovaní osobného úspechu, ale aj úspechu podniku ako celku, na najnovší trend - global leadership.

2.2 Kultúrna inteligencia

Globálne spoločnosti dnes vyhľadávajú manažérov, ktorí v praxi uplatňujú „americkú“ racionalitu, „japonskú“ podnikovú lojalitu a taktiež úsilie o vynikajúcu kvalitu a „európsky“ kultúrny základ a vedomostný potenciál. A pritom dbajú na etiku podnikania a majú schopnosť spolupráce medzi ľuďmi z rôznych národných kultúr.[11] Kultúrna inteligencia predstavuje jednu z dôležitých kompetencií nie len manažérov ale aj všetkých zamestnancov v globálnom kontexte. Kultúrna inteligencia odkazuje na schopnosť pracovníka adaptovať sa efektívne do nového kultúrneho prostredia. Tri aspekty kultúrnej

[11] UBREŽIOVÁ, I.: Národní a medzinárodní manažér (Je v tom rozdíl?). Moderní řízení, č.12/2002, str.50.

inteligencie – poznávací, motivačný a správanie, napomáhajú objasniť správanie pracovníkov v kultúrne odlišnom prostredí, situáciách. Poznávací aspekt kultúrnej inteligencie zahrňuje myslenie, učenie sa a tvorenie stratégie. Vysvetľuje ako sa učíme myslieť. Motivačný aspekt kultúrnej inteligencie v sebe zahŕňa efektívnosť, dôveru, stálosť, zhodu hodnôt a úroveň sympatií a záujmu k novej kultúre. Tento aspekt objasňuje ako silno sa pracovník drží príslušných kultúrnych hodnôt a noriem novej kultúry pri prvej konfrontácii. Aspekt správania sa popisuje rozsah možných činov a reakcií, ktoré môžu byť použité pri interkultúrnych stretnutiach, a rovnako opisuje aj schopnosť nadobudnúť nové spôsoby správania, ak si to situácia vyžaduje. Vedieť, čo treba robiť a vyvíjať úsilie učiť sa novému správanie nie je dostačujúce, rovnako dôležité je byť schopný čerpať z repertoáru v minulosti osvojeného správania sa v multikultúrnom prostredí, ktoré je vhodné v danej situácii.

Kultúrna inteligencia pracovníka odzrkadľuje jeho zdatnosť zvládať špecifiká interkultúrnych situácii. Takáto zručnosť bude pre pracovníkov v období globalizácie nevyhnutnou súčasťou pri dosahovaní nie len individuálnych pracovných úspechov, ale aj úspechov celého podniku. Kultúrna inteligencia by mala byť súčasťou intelektuálne kapitálu podniku, vďaka ktorému podnik získa konkurenčnú výhodu. Preto je existenčne dôležité pre podnik pri tvorbe podnikateľského modelu aby upriamil pozornosť na zamestnancov ako najdôležitejší kľúčový zdroj podniku v období globalizácie.

Ak chcete byť podnik konkurencieschopný v období globalizácie, je nutné aby prehodnotil a patrične inovoval svoj podnikateľský model. Trendom súčasného obdobia, obdobia globalizácia je vznik nových podnikateľských modelov, ktoré sa budú odlišovať od tých v minulom, v priemyselnom období. Môžeme pozorovať čoraz väčší počet podnikov pôsobiacich v sofistikovaných odvetviach, ako napríklad informačné technológie, poradenské služby, právne služby, marketing, architektúra, dizajn. Takýto typ činnosti si vyžaduje individuálny prístup ku zákazníkovi, poskytnutie produktu šitého na mieru. Takýto produkt má pre zákazníka vysokú pridanú hodnotu, ktorá je tvorená ľudskými zdrojmi podniku, najmä tými zamestnancami, ktorí disponujú výnimočnými schopnosťami, zručnosťami a znalosťami. Medzi veľmi žiaducu schopnosť zamestnancov v súčasnosti bez pochýb patrí schopnosť podávať nadpriemerný výkon v interkultúrnom prostredí. Kultúrna inteligencia sa stáva jedným z ukazovateľov hodnotenia kvality intelektuálneho kapitálu podniku. Preto na rozdiel od masovej produkcie nastáva v podnikateľských modeloch posun. Podniky sú vplyvom trendu customizácie svojich produktov posúvané do roviny väčšmi sa orientovať na ľudské

zdroje, na intelektuálny kapitál ktorým disponujú resp. na získanie takých zamestnancov, ktorí mu svojou kvalitou zabezpečia výhodu oproti konkurencii.

ZÁVER

Kultúrna inteligencia je neoddeliteľnou súčasťou merania kvality intelektuálneho kapitálu podniku v období globalizácie. Globalizácia so sebou prináša čoraz väčší tlak na podniky ako sa odlíšiť od konkurencie. Čo môže byť pre podnik viac jedinečné a nenapodobiteľné ako ľudia, ktorí v ňom pracujú? Zamestnanci sa stávajú zdrojom konkurenčnej výhody pre podnik. Ak chce byť podnik úspešný, je potrebné aby si kroky svojho konania starostlivo naplánoval. Dobrý podnikateľský model podniku ponúka prehľadnú schému, ako sa stať úspešným. Takýto podnikateľský model v období globalizácie musí byť jednoznačne orientovaný na výnimočnosť ľudských zdrojov podniku oproti konkurencii, pretože zamestnanci podniku vytvárajú hodnotu pre zákazníkov, ktorí sú ochotní za ňu zaplatiť, čím podnik dosahuje zisk, ktorý je ukazovateľom jeho úspešnosti a životaschopnosti.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Adler, N. – Gundersen, A. *International Dimensions of Organizational Behavior*. Mason, OH: Thomson South-Western. 2008. ISBN 0-324-05786-5.

[2] Baker, R.J. *Implementing Value Pricing.* New Jersey: Wiley. 2011. ISBN 978-0-470-92956-8.

[3] Bird, A. – Osland, J. Global competencies: an introduction. LANE, H. et. al. *Handbook of Global Management: A Guid to Managing Complexity*. Malden, MA: Blackwell. ISBN 978-0-631-23193-6.

[4] Debelak, D. *Business models made easy.* Kanada: Enterpreneur Press. 2006. ISBN 1-59918-041-3.

[5] Johnson, M.W. – CHristensen, C.M. – Kagermann, H. Reinventing your Business Model. *Harvard Business Revue*. 2008. No. 12, pp. 51 - 59.

[6] Magretta, J. *Co je to management.* Praha: Management Press. 2004. ISBN 80-7261-106-2.

[7] Slávik, Š. Komparatívna analýza podnikateľskýchmodelov. *Ekonomika a manažment - Vedecký časopis Fakulty podnikového manažmentu Ekonomickej univerzity v Bratislave*. 2001. č.3, str. 23 - 43.

[8] Ubrežiová, I. Národní a medzinárodní manažér (Je v tom rozdíl?). *Moderní řízení.* 2002. č.12, str. 50 – 54.

[9] Watson, D. *Business Models.* Hampshire: Harriman House. 2005. ISBN 1-897-59758-4.

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Martina, Pfundtnerová, Ing.

Popradská 45, 82106 Bratislava

martina.pfundtnerova@gmail.com

Školiteľ: prof. Ing. Štefan Slávik, CSc.

INTERNÉ PODNIKATEĽSKÉ PROSTREDIE PRE VYBRANÝ SUBJEKT PODNIKANIA V ZAHRANIČÍ

INTERNAL BUSINESS ENVIROMENT FOR SELECT SUBJECT OF BUSINESS ABROAD

Alexandra Piačková
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Marketing je dôležitým interným prvkom podnikateľského prostredia v každej krajine. Pôsobí na fungovanie podniku či už v pozitívnom alebo negatívnom ponímaní. Môže spôsobiť rast respektíve zánik podniku. V literatúre existujú rôzne definície tohto interného prvku prostredia. Cieľom tohto príspevku je rozobratie marketingu v rámci marketingového oddelenia ako interného prvku podnikateľského prostredia v hoteli Costa Calero na ostrove Lanzarote. Predstavuje tu dôležitú súčasť vedenia hotela a jeho stratégie do budúcnosti.

JEL: M13

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: Podnikateľské prostredie, interné faktory, marketing

ABSTRACT

Marketing is an important element of the internal business environment in every country. It can have both positive and negative impact on the business operations, leading to company's growth or failure. Literature contains several definitions of this internal element. The aim of this paper is to analyse marketing as an element of the internal business environment of Hotel Costa Calero, situated on the Spanish island of Lanzarote. It symbolizes an important part of the hotel management and its strategies to future.

KEYWORDS: business environment, internal factors, marketing

INTERNÉ PODNIKATEĽSKÉ PROSTREDIE PRE VYBRANÝ SUBJEKT PODNIKANIA V ZAHRANIČÍ

ÚVOD

Podnikateľské prostredie vo svojom najširšom ponímaní odráža kvalitu hospodárskych podmienok a predpokladov pre ekonomickú činnosť podnikateľských subjektov. Kvalitné podnikateľské prostredie vytvárajúce podmienky pre dlhodobo udržateľné dosahovanie ekonomického rastu je základným predpokladom rozvoja podnikania a zvyšovania konkurencieschopnosti v medzinárodnom meradle. Podnikanie sa stáva základným prvkom efektívneho fungovania trhovej ekonomiky, teda tým, čo ekonomiku robí trhovou.“[1]

1. INTERNÉ PODNIKATEĽSKÉ PROSTREDIE

V literatúre existuje veľa vymedzení podnikateľského prostredia. Jedným z najvýznamnejších delení predstavuje delenie podľa Juríčkovej, ktorá podnikateľské prostredie sa vymedzuje na troch úrovniach:

„Makroprostredie, ktoré zahŕňa celkové vonkajšie vplyvy, ktoré môžu mať vplyv na podnik. Patrí sem :

- ekonomické prostredie,
- demografické prostredie,
- technologické a informačné prostredie,
- ekologické prostredie,
- sociokultúrne prostredie,
- politické/ právne prostredie.

Mikroprostredie zahŕňa firmy a jednotlivcov, s ktorými je organizácia v integrácii a ktoré priamo ovplyvňujú aktivity podniku. Patria sem:

- odberatelia,
- konkurenti,
- sprostredkovatelia,
- dodávatelia,
- ostatní podnikatelia.

Vnútorné prostredie, ktoré zahŕňa procesy vo vnútri podniku. Patrí sem:

[1] ČARNICKÝ, Š.: Business Intelligence v riadení podnikov a prístupy k jeho riešeniu. In: Podniková revue, roč. 5, 2006, č. 9, s. 36 – 52. ISSN 1335-9746

- marketing,
- produkcia,
- financie,
- ľudské zdroje,
- výskum a vývoj.“[2]

V zahraničnej literatúre existuje veľa definícii podnikateľského prostredia. Tie sa odlišujú najčastejšie od externých podmienok danej krajiny. Rozdiel býva definovaný aj polohou danej krajiny, či sa jedná o krajinu prímorskú, ostrovnú, respektíve o vnútrozemie. Tým na toto prostredie vplývajú rozličné externé ukazovatele. V tento práci priblížim prostredie na Kanárskych ostrovoch, konkrétne na ostrove Lanzarote. Pričom toto prostredie je definované :„Podnikateľské prostredie Kanárskych ostrovov je charakterizované pre jeho odľahlosť, ostrovnú rozlohu s nepriaznivými topografickými a klimatickými podmienkami, hospodárskou závislosťou, malým množstvom výrobkov, kde celková kombinácia týchto faktorov brzdí ich rozvoj.“[3]

V rámci podnikateľského prostredia daného podniku sú dôležité interné procesy. Tie zabezpečujú rozvoj daného podniku. Jednotlivé procesy môžu byť pre podnik prínosom respektíve bariérou, ktorá môže mať za príčinu krízu respektíve zánik podniku.

Medzi interné procesy môžeme zahrnúť viacero vnútorných politík podniku, napr. komunikačnú politiku, marketingovú politiku...

„Každý malý a stredný podnik by mal mať definovanú svoju marketingovú politiku. Jej vypracovaním by mal byť poverený riaditeľ útvaru marketingu a obchodu. Marketingová politika by mala mať podľa týchto autorov formu jednoduchého písomného dokumentu obsahujúceho základnú filozofiu útvaru vrátane portfólia produktov, segmentácie zákazníkov, nástrojov vhodnej distribúcie, komunikácie a personálneho zabezpečenia obchodného a marketingového útvaru.“[4]

---

[2] JURÍČKOVÁ, Vilma. Podnikateľské prostredie a firemné stratégie. Bratislava: Ekonomický ústav Slovenskej akadémie vied, 2006. 172 s. ISBN 80-7144-154-6.
[3] Texto consolidado tras la aprobacion y entrada en vigor del Tratado de Lisboa 2009.
[4] ŠÚBERTOVÁ, Elena - *PETRIKOVIČ, Igor*. Aplikácia marketingových nástrojov v slovenských výrobných družstvách vo vzťahu k ich veľkosti. In Ekonomika a manažment : vedecký časopis Fakulty podnikového manažmentu Ekonomickej univerzity v Bratislave. - Bratislava : Fakulta podnikového manažmentu Ekonomickej univerzity v Bratislave, 2010. ISSN 1336-3301, 2010, roč. 7, č. 3, s. 58-70

2. MARKETINGOVÉ ODDELENIE AKO INTERNÝ FAKTOR PODNIKATEĽSKÉHO PROSTREDIA V HOTELI COSTA CALERO

V tento práci rozoberieme interné podnikateľské prostredie z pohľadu oddelenia marketingu v hoteli na Kanárskych ostrovoch. Objektom skúmania sa stal **hotel Costa Calero ****,** ktorý sa nachádza na ostrove Lanzarote, blízko malého prístavu Puerto Calero.

Marketing v tomto hoteli predstavuje jeden zo základných interných procesov podnikateľského prostredia. Môže byť pozitívom pre ďalšie pôsobenie hotela, alebo zle vedený marketing môže spôsobiť až zánik hotela. Riaditeľka marketingového oddelenia má dôležitú funkciu v celkovej orientácii hotela do budúcnosti. Vytvorila marketingovú politiku, ktorá má za úlohu zlepšiť celkovú situáciu hotela v budúcnosti. Vo všeobecnosti by marketingová stratégia mala byť dostupná riaditeľovi, ako aj dozornej rade danej spoločnosti. V tomto hoteli riaditeľ hotela úzko spolupracuje s riaditeľkou marketingu. Vzhľadom na uvedenú previazanosť má prehľad o marketingovej politike hotel Podľa K. Havlíčka a J. Kašíka by „marketingová politika mala obsahovať:

- organizačnú štruktúru marketingového oddelenia,
- stav ľudských zdrojov a jeho činnosť,
- hlavné produktové skupiny a teritoriálne rozdelenie zákazníkov,
- komunikáciu v rámci útvaru.“[5]

Hlavnou náplňou marketingového oddelenia je:

1. zabezpečovaním nových zákazníkov,
2. publikácia reklamy hotela v jednotlivých časopisov vo vybraných krajinách napr. Nemecko, Veľká Británia, Poľsko...,
3. komunikácia s cestovnými agentúrami,
4. stanovovanie cien hotela na jednotlivé obdobia,
5. kontrola katalógov jednotlivých cestovných agentúr,
6. zabezpečovanie špeciálnych skupín,
7. propagovanie hotela doma a v zahraničí.

Uvedený hotel ako aj cestovný ruch na Kanárskych ostrovoch veľmi zasiahla svetová hospodárska kríza. Tá hlavne v Španielsku spôsobila veľký pokles domáceho turizmu.

[5] HAVLÍČEK, K – KAŠÍK, M:Marketingové řízení malých a středních podniků. Praha: Management Press 2005. ISBN 80-7261-120-8. S. 92-94

Prejavilo sa to aj na hospodárstve tohto hotela. Jedným z dôsledkov je, že toto oddelenie v minulosti pozostávalo z troch zamestnancov. V súčasnosti tu pracuje len riaditeľka uvedeného oddelenia a jeden praktikant. Na základe zníženého rozpočtu sa snaží vedenie hotela o opätovný návrat domácich, ale aj zahraničných klientov do tohto hotelu.

Medzi hlavnú klientelu, ktorú zabezpečilo marketingové oddelenie sú považované významné cestovné kancelárie zastupujúce rôzne krajiny. Najvyšší počet klientov zabezpečujú nasledujúce medzinárodné cestovné kancelárie:

- Sága,
- TUI UK,
- TUI Nemecko,
- TUI Holandsko,
- Thomas COOK UK,
- Thomas COOK,
- Thomas COOK Neckermann,
- Thomas COOK Neck- Belgica,
- Travel republic CO. UK,
- Mecado Canarias –Directos.

Okrem týchto veľkých cestovných kancelárii sa hotel snaží preniknúť na nové medzinárodné trhy. Zahraničná klientela v súčasnosti obsadzuje 2/3 hotela. Hotel sa v marci 2012 opätovne vrátil k 90 % obsadenosti hotela, pričom najväčší počet obsadených izieb obsadili nasledujúce cestovné kancelárie.

Tabuľka č.1: Poradie obsadenosti lôžok najväčšími cestovnými kanceláriami v hoteli v marci 2012

Poradie	**Cestovná kancelária**	**Počet izieb**
1	SAGA	1877
2	TC ALEMANIA	1682
3	THOMAS COOK UK	947
4	TUI ALEMANIA	885
5	TUI UK	683
6	FTI	576
7	PRIAMY PREDAJ	394
8	REWE TOURISTIK	316

9	TRAVEL REPUBLIC	307

Zdroj: Vlastné spracovanie

Okrem cestovných kancelárií sa toto oddelenie sústreďuje na priamy predaj. Ten sa snaží zabezpečovať:

- špeciálnymi balíčkami poskytovaných služieb,
- znížením priamych cien,
- stanovením zliav pre rezidentov ostrovov,
- skupinovými zľavami.

Napriek vysokému nárastu obsadenosti hotela si marketingové oddelenie stanovilo za svoj hlavný cieľ na obdobie 2012/2013 zvýšenie počtu nových klientov v hoteli. Pri monitorovaní obsadenosti hotela sa marketingové oddelenie zaoberá svojim presadením na zahraničných trhoch. Keď porovnáme návštevníkov podľa národnosti v hoteli za mesiac január 2011 a 2012 vidíme, že obsadenosť hotela je zastupovaná hlavne týmito národnosťami:

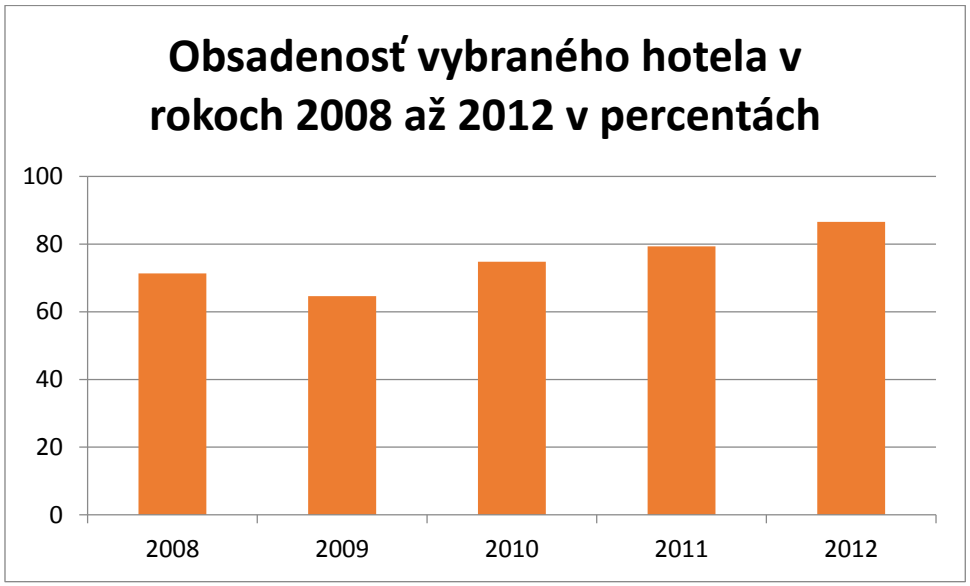
Tabuľka č.2: Porovnanie obsadenosti podľa národnosti v januári 2011 a januári 2012

Národnosť	**Január 2011**	**Január 2012**	**Absolútny rozdiel**	**Relatívny rozdiel**
Španieli	1269	1394	125	1,09
Angličania	2642	3045	403	1,15
Belgičania	423	628	205	1,48
Holanďania	118	402	284	3,41
Nemci	1998	2897	900	1,45

Zdroj: Vlastné spracovanie

Vďaka tomuto postoju sa obsadenosť hotela oproti roku 2009, kedy bola len 64,62 % zvýšila v roku 2011 až na 79,33 kde zaznamenávame nárast o zhruba 5 % oproti roku 2010.

Graf 1: Celková obsadenosť hotela Costa Calero v rokoch 2008 až 2012 vyjadrená v percentách



Zdroj Vlastné spracovanie

V roku 2012 sa naplno prejavil prílev nových klientov. Počet obsadenosti hotela je vyšší ako v roku 2008 pred vypuknutím svetovej hospodárskej krízy. Vidíme to hlavne v marci 2012, kde obsadenosť hotela 92,21% z celkovej obsadenosti, že hotel musel zastaviť predaj na niekoľko dní, z dôvodu úplnej obsadenosti hotela. Hoci ostatné hotely nemajú naplnených ani 20 % z celkovej obsadenosti hotela.

ZÁVER

Marketing je dôležitým interným faktorom podnikateľského prostredia. Na základe marketingovej stratégie podnik prosperuje, alebo sa ocitne v kríze. V hoteli Costa Calero predstavuje marketingové oddelenie dôležitú časť hotela. Na základe jeho marketingovej stratégie sa mu podarilo o čiastočný návrat klientely hotela. Tiež postupne preniká na nové trhy, čo má jednak pozitívny dopad na celkový obrat spoločnosti a okrem toho nahrádza straty spôsobené odlivom domácich turistov. Na dosiahnutie týchto cieľov využíva marketingové nástroje, čo má pozitívny dopad pre hotel. Hoci sa marketingové oddelenie snaží o zlepšenie situácie je veľmi ovplyvnený súčasnými externými faktormi podnikateľského prostredia. Tie sa snažia stabilizovať vážnu ekonomickú situáciu v krajine ovplyvňovanej svetovou ekonomickou krízou.

POUŽITÉ ZDROJE:

[1] ČARNICKÝ, Š.: Business Intelligence v riadení podnikov a prístupy k jeho riešeniu. In: Podniková revue, roč. 5, 2006, č. 9, s. 36 – 52. ISSN 1335-9746

[2] JURÍČKOVÁ, Vilma. Podnikateľské prostredie a firemné stratégie. Bratislava: Ekonomický ústav Slovenskej akadémie vied, 2006. 172 s. ISBN 80-7144-154-6.

[3] HAVLÍČEK, K – KAŠÍK, M:Marketingové řízení malých a středních podniků. Praha: Management Press 2005. ISBN 80-7261-120-8. S. 92-94

[4] ŠÚBERTOVÁ, Elena - *PETRIKOVIČ, Igor.* Aplikácia marketingových nástrojov v slovenských výrobných družstvách vo vzťahu k ich veľkosti. In Ekonomika a manažment : vedecký časopis Fakulty podnikového manažmentu Ekonomickej univerzity v Bratislave. - Bratislava : Fakulta podnikového manažmentu Ekonomickej univerzity v Bratislave, 2010. ISSN 1336-3301, 2010, roč. 7, č. 3, s. 58-703,

[5] Texto consolidado tras la aprobacion y entrada en vigor del Tratado de Lisboa 2009.

[6] Interné materiály Hotela Costa Calero 2012

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Ing. Alexandra Piačková

Denná doktorandka, Katedra podnikovohospodárska, FPM EU Bratislava,

e-mail: piackova.alexandra@gmail.com,

Školiteľka doc. Ing. Elena Šúbertová, PhD.

NOVÉ SMERY MANAŽMENTU A MANAŽMENT ZNALOSTÍ

NEW TRENDS IN THE MANAGEMENT AND KNOWLEDGE MANAGEMENT

Tomáš Pogány
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Práca sa zaoberá problematikou nových smerov v manažmente s orientáciou na manažment znalostí. Pripisuje nové poznatky a zvýrazňuje zmeny myslenia, ktoré majú vplyv na výkonnosť organizácie. Zvlášť je pozornosť venovaná novým znalostiam a kvalifikovanému prístupu k manažmentu. Osobitne kvalifikovanej analýze a uplatňovaniu zásad riadenia, kde v popredí vystupuje človek, ktorého treba viesť a koordinovať jeho činnosť smerujúcu k efektívnym výsledkom jeho práce.

JEL: M12 - Personnel Management; Executive Compensation, M54 - Labor Management

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: manažment znalostí, ľudské vzťahy v manažmente, manažment zmien, znalostný pracovník, znalostné pracovisko

ABSTRACT

This work deals with problematic new directions in management with a focus on knowledge management. The work attributed to new findings and highlights the changes in thinking, having an impact on organizational performance. In particular, attention is devoted to new knowledge and qualified management approach. Separately, skilled analysis and application of management principles, where in the foreground stand out a person, who should lead and coordinate his activity directed to the effective results his work.

KEYWORDS: management knowledge, human relations in management, change management, knowledge worker, knowledge-based workplace

NOVÉ SMERY MANAŽMENTU A MANAŽMENT ZNALOSTÍ

ÚVOD

Manažment je teória a prax riadenia organizácií v podmienkach trhového hospodárstva. Hlavným prvkom organizácie sú ľudia, na ktorých pôsobia manažéri a ich koordináciou zabezpečujú plnenie cieľov. Výkonnosť organizácie závisí od manažmentu. Človek je chápaný ako subjekt riadenia, ktorý dokáže riadiť seba aj iných. Manažment je chápaný ako umenie a súbor poznatkov na riadenie podnikovej činnosti.

Manažment nastupuje na cestu prekonávania zaužívaných schém myslenia. Čo znamená, že manažment musí rýchlejšie reagovať na zmeny, zvyšovať úroveň vedomostí, rozšíriť výmenu a transformáciu znalosti na členov pracovných tímov a tak samostatne rozhodovať. To predpokladá tvorbu podmienok, pri ktorých sa vytvárajú informácie, šíria znalosti a uplatňuje sa manažment znalosti

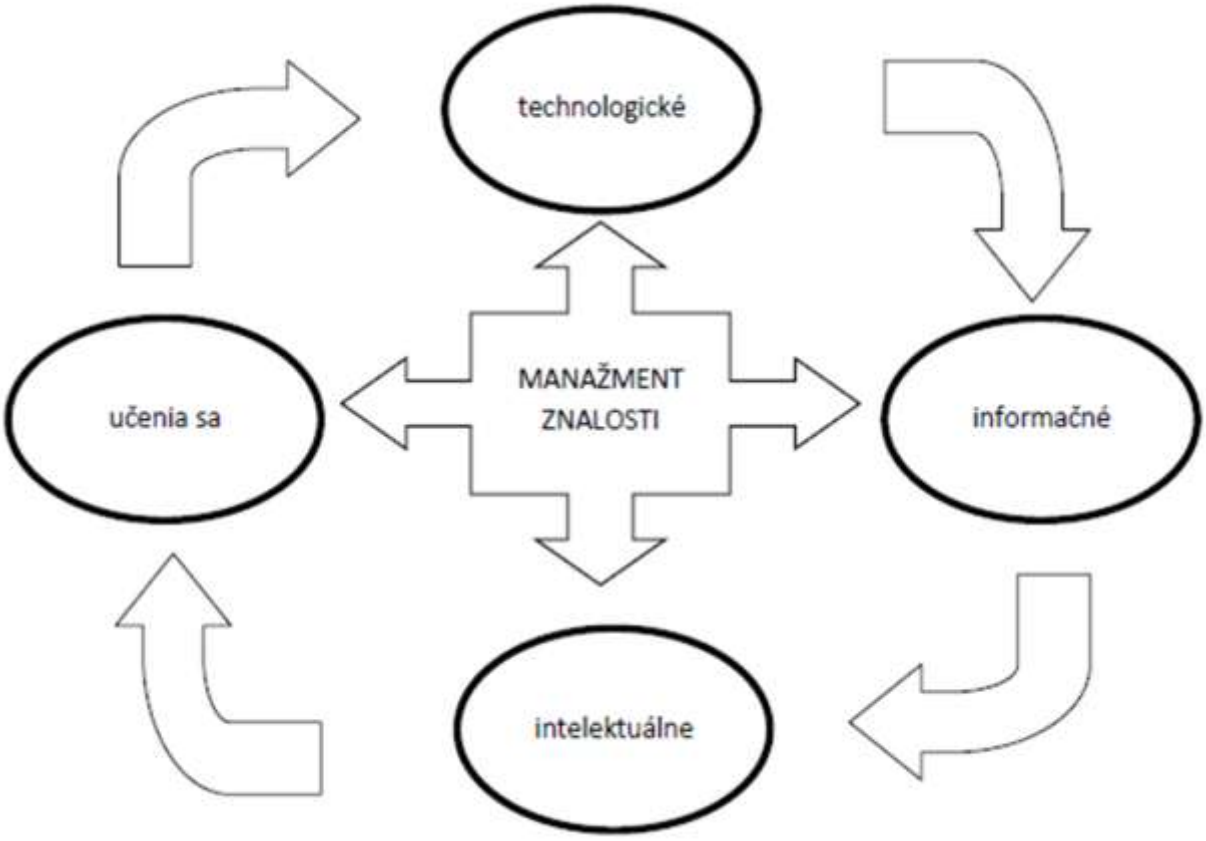
Mojou snahou je poukázať na nové poznatky, ktoré v súčasnosti ovplyvňujú dynamiku zmien v manažmente. Osobitne je venovaná pozornosť k východiskám u vývoja manažmentu a novému smeru, manažmentu znalostí. Zvýrazňujú sa zmeny myslenia pracovníka a získavanie nových znalostí.

1 MANAŽMENT ZNALOSTÍ, NOVÝ SMER ROZVOJA

Manažment nastupuje na cestu prekonávania zaužívaných schém myslenia. Čo znamená, že manažment musí rýchlejšie reagovať na zmeny, zvyšovať úroveň vedomosti, rozvíjať výmenu a transformáciu znalosti na členov pracovných tímov a tak samostatne rozhodovať. To predpokladá tvorbu podmienok pri ktorých sa vytvárajú informácie, šíria znalosti a uplatňuje manažment znalostí. Charakteristika manažmentu znalostí možno načrtnúť nasledovne:

V diagrame č.1 charakterizujeme a rozširujeme manažment znalostí z pozitívneho hľadiska.

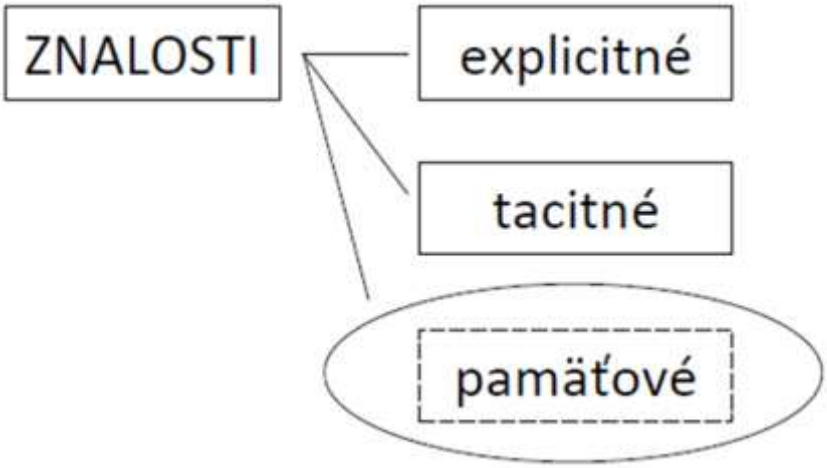
Diagram č.1: Charakteristika manažmentu znalostí



Zdroj: spracované podľa: Alexy, J.: Manažment znalostí a organizačné správanie, Bratislava 2011,

V diagrame číslo 2 je znázornené ako sa dajú informácie odvodiť od znalosti:[1]

Diagram č.2: Odvodenie informácií od znalosti.



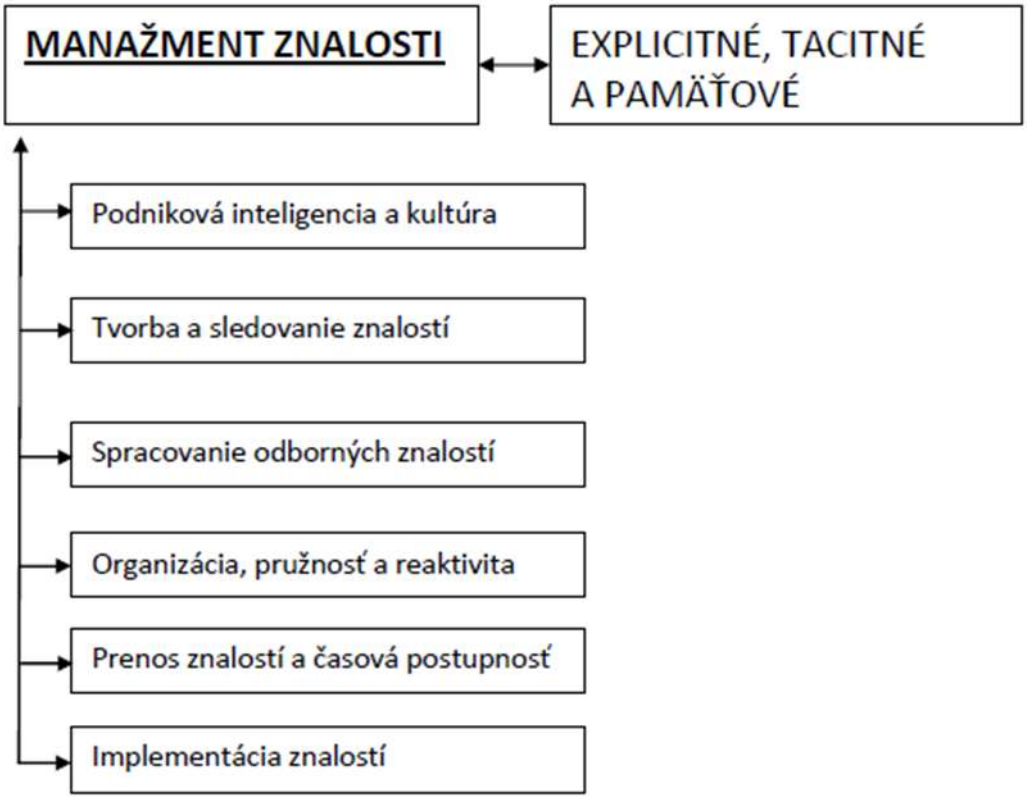
[1] Alexy, J.: Manažment znalostí a organizačné správanie, Bratislava 2011, str.35-36.,

Zdroj: spracované podľa: Alexy, J.: Manažment znalostí a organizačné správanie, Bratislava 2011,

1.1 Zavádzanie manažmentu znalostí

Ide o nový rozmer obsahu formulovaný do nasledujúceho diagramu číslo 3:

Diagram č.3: Zavádzanie manažmentu znalostí



Zdroj: Spracovane podľa: Alexy, J., Boroš, J., Sivák R.: Manažment ľudských zdrojov a organizačné správanie. Bratislava, IRIS 2004, str.63

1.2 Dimenzie zmien a zmena prostredia

Manažment zmien zahŕňa metodiku organizačných procesov manažmentu zmien a zaoberá sa jednotlivými modelmi riadenia organizačných zmien a riadenia systémových zmien, ktoré sa spolu používajú pri organizácií a vychádzajú z pohľadu riadenia ľudských zdrojov v organizácii.

Zmena v sebe zahrňuje pokrok a rozvoj.

Moderné chápanie zmien

Zmena je permanentnou činnosťou fungovania moderného podniku – je riadená a predvídaná. Spravidla by nemala následne reagovať na zmeny okolia, ale by mala zmeny okolia predchádzať, alebo ich sprevádzať.

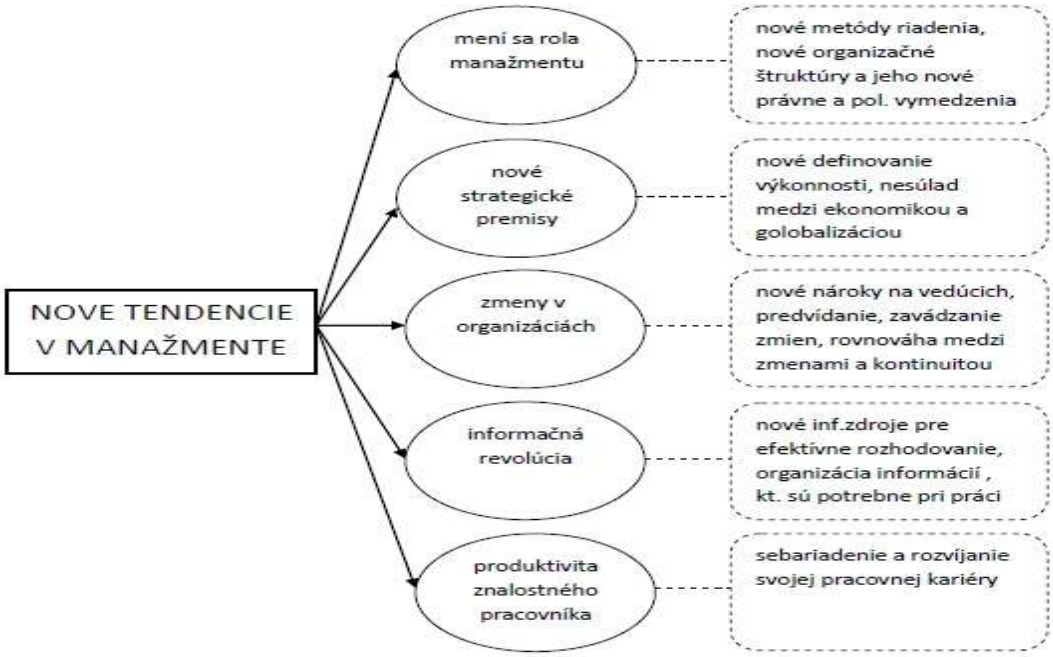
Zmena sa stáva základnou súčasťou riadenia podniku, ktorý chce docieľovať dlhodobú, udržateľnú perspektívu.

1.3 Manažment znalostí, jeho hlavné črty

Pod manažmentom znalostí rozumieme systematický prístup k tvorbe, získavaniu, uchovávaniu, šíreniu a k aktívnemu využívaniu znalostí s cieľom zvýšiť výkonnosť podniku. Dôležité je si uvedomiť, že znalosti majú praktický význam iba vtedy, keď ich dokážeme aj prakticky využiť. Pre podniky alebo organizácie nemá význam iba zhromažďovanie informácie alebo znalosti. Účinné je aplikovať manažment znalostí. Manažment znalostí je základom inovatívnosti.

Neustále inovácie musia byť súčasťou práce, úloh a zodpovednosti znalostných pracovníkov. Znalostná práca vyžaduje neustále učenie sa a učenie znalostných pracovníkov. Produktivita znalostných pracovníkov nie je (aspoň nie v prvom rade) záležitosťou kvantity výstupov. Kvalita je minimálne rovnako dôležitá a záleží to na úlohe znalostného pracovníka. Znalostný pracovníci by mali byť vnímaní a považovaní za kapitál a nie za príklad. Z uvedeného vyplýva, že manažment nastupuje cestu prekonávania zaužívaných schém myslenia a do popredia sa dostáva intelektuálna úloha manažmentu.

Diagram č. 4: Nové tendencie v manažmente znalosti



Zdroj: Spracované podľa: Alexy, J.: Manažment znalostí a organizačné správanie. Bratislava: Ekonóm, 2011

Manažment má rýchlejšie reagovať na zmeny, zvyšovať úroveň vedomostí, rozšíriť výmena transformáciu znalostí na členov pracovných tímov a tak samostatne rozhodovať. To predpokladá tvorbu podmienok, pri ktorých sa vytvárajú informácie, šíria znalosti a uplatňuje sa **manažment znalostí.**

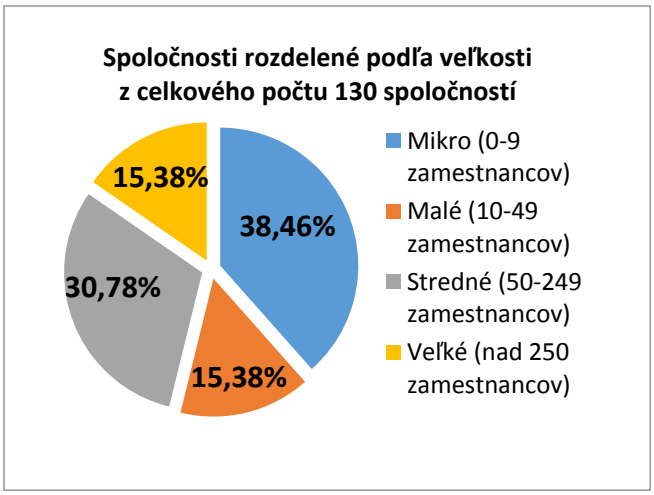
2 VÝSLEDKY SKÚMANIA

Počas skúmania charakterových čŕt manažérov som zisťoval myšlienkové procesy manažérov. Ich správanie v daných situáciách, ich reakciu pri prijatí dôležitých rozhodnutí. Dôležité je ich správanie pri diskusiách a aj vzťah ku kultúre, získavanie nových poznatkov. V procese sumarizácie zozbieraných faktov som využíval metódu analýzy aj metódu syntézy.

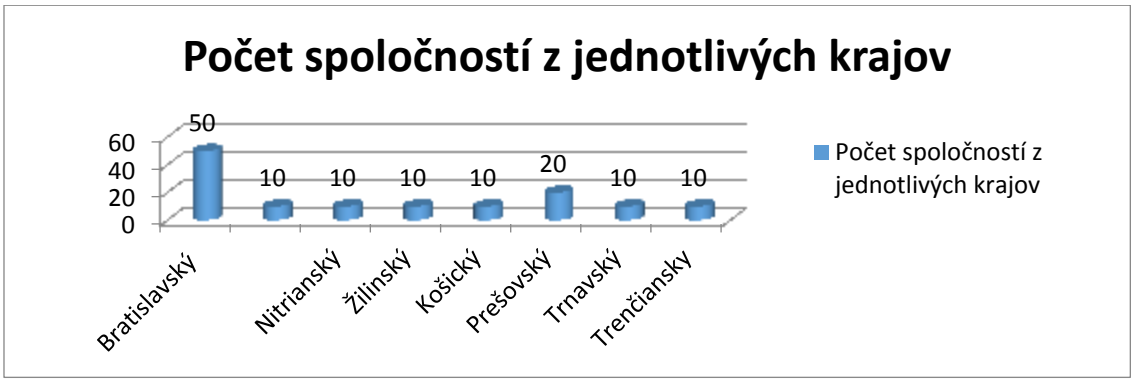
Analyzoval som správanie manažérov v 130 podnikoch na Slovensku. Tieto podniky som rozdelil podľa krajov a veľkosti spoločnosti. Získaval som reakciu, znalosti a myslenie manažérov a vďaka tomu som zistil, či konajú z presvedčenia, alebo z vypočítavosti.

Výsledky som vyhodnotil a pomocou štatistických metód zoradil v nasledujúcich grafoch.

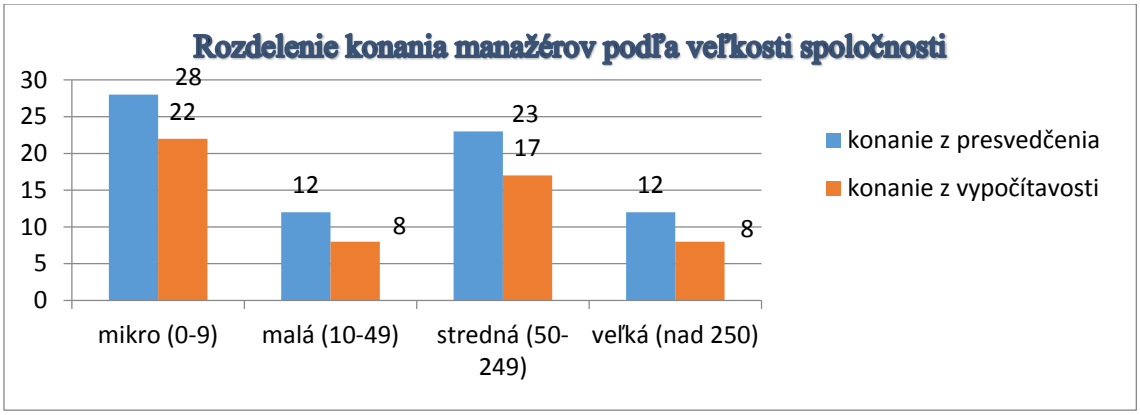
Graf č. 1: Spoločnosti rozdelené podľa veľkosti z celkového počtu 130 spoločností.



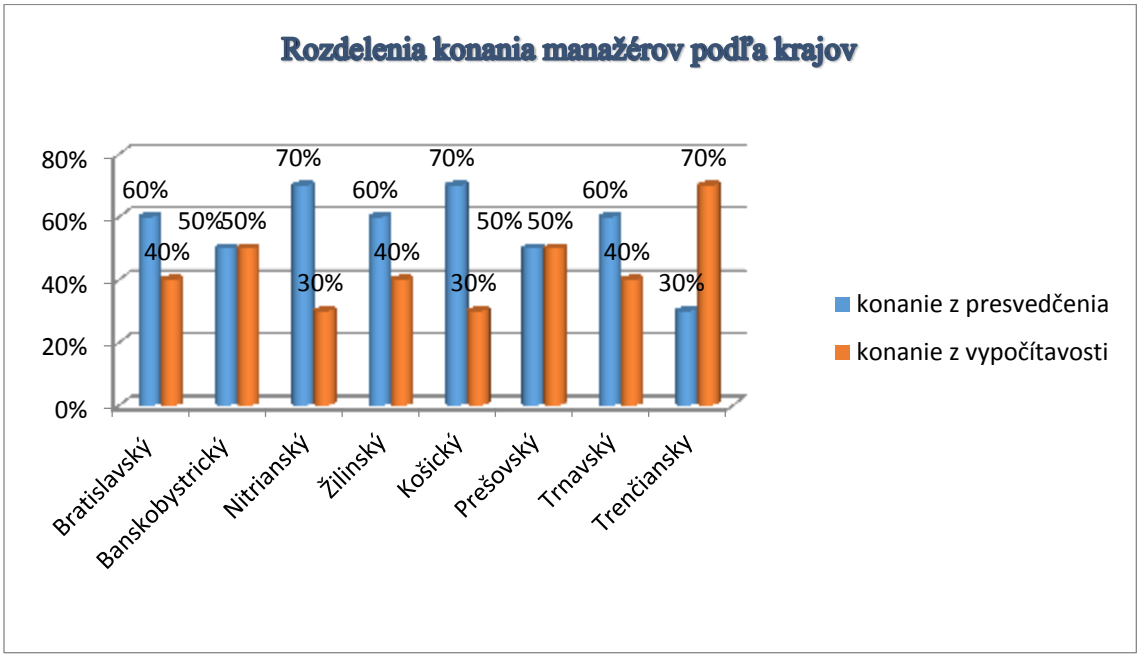
Graf č.2: Počet spoločností z jednotlivých krajov.



Graf č.3: Rozdelenie konania manažérov podľa veľkosti spoločnosti.



Graf č.4: Rozdelenie konania manažérov podľa krajov.



Graf č.5: Rozdelenie konania manažérov z celkového počtu 130 spoločností.

ZÁVER

Vychádzajúc z teoretických ako aj pragmatických poznatkov možno konštatovať, že manažment znalostí je nový smer rozvoja a prekonávania zaužívaných schém myslenia. V dnešnej turbulentnej dobe je tok znalosti rýchly a schopnosť spracovať znalosti a dobre ich aplikovať je budúcnosť vyspelých spoločností. Manažment musí rýchlejšie reagovať na zmeny, zvyšovať úroveň vedomostí, rozšíriť výmenu a transformáciu znalosti na členov pracovných tímov a tak samozrejme rozhodovať. To predpokladá tvorbu podmienok pri ktorých sa vytvárajú informácie, šíria znalosti a uplatňuje manažment znalostí.

Z uskutočneného prieskumu vyplývajú tieto dôležité postupy pri uplatnení manažmentu znalostí. Explicitné znalosti, ktoré sú to informácie získané prevažne z internetu, systémov riadenia dokumentácie, správ, publikácii, dátových skladov – data warehouse. Tacitné znalosti vychádzajú z výsledkov hodnotenia nnosti a skúsenosti. Pamäťové znalosti, sú uložené v skutočných pamätiach u ľudí, pripadne informácie uložené v intelektuálnych dokumentoch a súvisia s vedomosťami, mentalitou, emóciami, hodnotami a schopnosťou ich aplikácie vo špecifických podmienkach. Pri určitom zjednodušení sú znalosti zahrňované ako súčasť reťazca dáta – informácie – znalosti – múdrosť, pričom múdrosť sa spravidla považuje za najvyšší stupeň ľudského poznania.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Alexy, J. *Manažment znalostí a organizačné správanie.* Bratislava: Ekonóm. 2011. ISBN 978-80-225-3194-8.

[2] Alexy, J., Boroš, J., Sivák R. *Manažment ľudských zdrojov a organizačné správanie.* Bratislava: IRIS.2004. ISBN 978-80-890-1859-8

[3] Alexy, J. (2009). *Trh práce a manažment ľudských zdrojov.* Bratislava: Ekonóm- ISBN 978-80-225-2728-6 .

[4] Rievajová, E. a kol. (2009). *Teória a politika zamestnanosti.* Bratislava: EKONÓM - ISBN 978-80-225-2878-8.

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Tomáš Pogány

tomas.pogany@hotmail.com

Školiteľ: Dr. h. c. prof. Ing. Július Alexy, CSc., prof. Ing. *Eva Rievajová*, PhD.

NAD RÁMEC HDP – NOVÉ MERADLÁ PRE NOVÚ EKONOMIKU

BEYOND GDP – NEW MEASURES FOR A NEW ECONOMY

Zdenka Poláková
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Vedeckým cieľom tejto štúdie je zhodnotiť vhodnosť ukazovateľa HDP na meranie sociálno-ekonomického rozvoja ekonomiky a potrebu jeho doplnenia o alternatívne meradlá výkonnosti ekonomiky. Štúdia sumarizuje nedostatky HDP ako jediného ukazovateľa na meranie výkonnosti ekonomiky, ktorý nie je schopný zaoberať sa otázkami, akými sú klimatické zmeny, účinné využívanie zdrojov, kvalita života, či sociálne vylúčenie. Taktiež poukazuje na možnosť doplniť HDP o environmentálne a sociálne ukazovatele, ktorým je v medzinárodne uznanom koncepte trvalo udržateľného rozvoja prisudzovaná rovnaká dôležitosť ako ekonomickému aspektu rozvoja.

JEL: E00 – General, E01 - Measurement and Data on National Income and Product Accounts and Wealth; Environmental Accounts

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: hrubý domáci produkt, nedostatky makroekonomického ukazovateľa HDP, alternatívne ukazovatele rozvoja spoločnosti, nová ekonomika.

ABSTRACT

The scientific objective of this study is to evaluate the suitability of the GDP to measure the socio-economic development of the economy and the need to supplement the alternative measures of economic performance. This study summarizes the shortcomings of GDP as the only indicator to measure economic performance, which is unable to deal with

issues such as climate change, resource efficiency, quality of life, and social exclusion. And also shows to the possibility of supplementing GDP with environmental and social indicators, which is the internationally recognized concept of sustainable development, attributed the same importance as the economic aspect of development.

KEYWORDS: gross domestic product, deficiencies macroeconomic indicator of GDP, alternative indicators of development of society to GDP, new economy.

NAD RÁMEC HDP – NOVÉ MERADLÁ PRE NOVÚ EKONOMIKU

ÚVOD

Vedeckým cieľom tejto štúdie je zhodnotiť vhodnosť ukazovateľa HDP na meranie sociálno-ekonomického rozvoja ekonomiky a potrebu jeho doplnenia o alternatívne meradlá výkonnosti ekonomiky.

Nová ekonomika je chápaná ako spoločnosť, v ktorej vplyv znalostí a technologické zmeny modifikujú ekonomický vývoj – hlavne ekonomický rast a kvalitu života. Práve, v dôsledku prechodu od starej ekonomiky k novej ekonomike, začalo viacero významných odborníkov z oblasti ekonómie prezentovať názory kritizujúce používanie ukazovateľa HDP na meranie výkonnosti ekonomiky. HDP je jedným z meradiel výkonnosti ekonomiky, ktorý je užitočný na sledovanie schopnosti ľudí uspokojovať základné materiálne potreby, za účelom sledovania cyklických zmien v ekonomike ako celku. Za najaktuálnejšie vedecké a politické štúdie, ktoré argumenty kritiky používania ukazovateľa HDP sumarizujú, možno považovať stanovisko Výboru regiónov EÚ na tému *Meranie pokroku nad rámec HDP* a taktiež závery Rady ministrov EÚ z konferencie OSN o trvalo udržateľnom rozvoji pod názvom RIO+20. Tieto štúdie výslovne uznávajú nedostatky ukazovateľa HDP a konštatujú, že nie je presným meradlom schopným zaoberať sa otázkami, akými sú klimatické zmeny, účinné využívanie zdrojov, kvalita života, či sociálne vylúčenie. Pripomínajú, že HDP je zväčša miera produkcie a neodráža spomenuté problémy. Na hodnotenie ekonomických výsledkov a sociálneho pokroku by sa podľa týchto štúdií ukazovateľ HDP mal doplniť o environmentálne a sociálne ukazovatele, ktorým je v medzinárodne uznanom koncepte trvalo udržateľného rozvoja prisudzovaná rovnaká dôležitosť ako ekonomickému aspektu rozvoja.

3 Nedokonalosti merania HDP

Po celé desaťročia je hrubý domáci produkt považovaní za dominantné meradlo ekonomického a sociálneho pokroku. V skutočnosti však HDP zakrýva, ignoruje základné aspekty ekonomickej a sociálnej pohody obyvateľov, rovnako ako aj významné sociálne a environmentálne problémy a budúci blahobyt.

Nedostatky ukazovateľa HDP môžeme zhrnúť do nasledujúcich tvrdení:[1]

- podľa tvrdenia OECD je HDP ukazovateľom produkcie a nie blahobytu, ktorý získa obyvateľstvo prostredníctvom tejto produkcie. Mnohé aktivity zahrnuté do HDP v skutočnosti znamenajú pokles blahobytu občanov (napríklad vysoké náklady na dopravu zapríčinené preťažením z dôvodu dlhých vzdialeností medzi bydliskom a pracoviskom alebo opatrenia zamerané na vyváženie negatívneho vplyvu určitých aktivít na životné prostredie). Blahobyt občanov okrem toho závisí od ich príjmov alebo od dostupnosti a nákladov na verejné statky. Z toho vyplýva, že aj napriek poklesu príjmu za sledovaný rok, ukazovateľ HDP rastie, čo môžeme vidieť aj na grafe 1. Ukazovateľ HDP teda nemusí byť optimálnym nástrojom na meranie blahobytu, či aktivít na trhu.

Graf 1: Porovnanie priemerného príjmu domácnosti a HDP na obyvateľa (index=základný rok 1989)

Zdroj: Spracované podľa: DALY, L. – POSNER, S. *Beyond GDP*. 2011. New York: Demos Media. 2011. 31 s.

- HDP nezahŕňa dôsledky faktorov, ktoré ovplyvňujú životné prostredie, ako napríklad problémy s nedostatočnými zdrojmi, emisie CO2, vplyv znečisťujúcich produktov, kvalita vody, biodiverzita, vplyv koncentrácie obyvateľstva, či vyľudňovanie vidieka.
- HDP nezohľadňuje mimoriadne dôležité sociálne aspekty, akými sú nerovnosti v rozdelení príjmov na osobnej a regionálnej úrovni, chudoba, či zdravotný

[1] Stanovisko výboru regiónov EÚ. *Meranie pokroku nad rámec HDP:* 2011.

stav. Nehodnotí ani aktivity, ktoré nie sú viditeľné na trhu, ako nelegálna práca, práca v domácnosti, dobrovoľná činnosť, či voľný čas.

- HDP nie je komplexným ukazovateľom preto, lebo sociálne a ekologické náklady sa v súčasnosti nezarátavajú v celom rozsahu do cien produktov a služieb.

4 Alternatívne metódy merania HDP

V súvislosti s kritikou používania ukazovateľa HDP v praxi začali ekonómovia aj odborníci z iných vedných oblastí predkladať návrhy ukazovateľov úrovne rozvoja štátov, ktoré mali ambíciu nahradiť alebo doplniť používanie ukazovateľa HDP. Viacerí autori označujú tieto ukazovatele ako „alternatívy k HDP“, resp. ako „alternatívne ukazovatele“. Za prvé ucelené alternatívy k HDP sú považované ukazovateľ ekonomického blahobytu (MEW, z angl. Measure of Economic Welfare) a jemu veľmi podobný ukazovateľ „ekonomické aspekty životnej úrovne“ (EAW, z angl. Economic Aspects of Welfare). V súčasnosti najpoužívanejším a najrešpektovanejším indexom s pomerne širokým záberom hodnotených kritérií je index ľudského rozvoja (HDI). Je považovaný za najrelevantnejší ukazovateľ životnej úrovne. Samozrejme, že aj v prípade tak komplexného hodnotenia sa nájdu určité nedokonalosti, ktoré je možné vyčítať nielen indexu HDI, ale aj ďalším. Medzi najznámejšie v súčasnosti využívané metódy merania výkonnosti ekonomiky patria:

ALTERNATÍVNE METÓDY MERANIA VÝKONNOSTI EKONOMIKY		
Sociálne indikátory	Environmentálne indikátory	Indikátory blahobytu
-Nastavené čisté úspory -Kanadský index blahobytu -Index schopnosti -Index porovnávania blahobytu národov -Index vnímania korupcie -Indikátor originálneho pokroku -Index šťastnej planéty -Index ľudského rozvoja -Index individuálnych životných podmienok -Index udržateľného ekonomického blahobytu -Index rozvojových cieľov tisícročia -Udržateľný národný dôchodok -Index udržateľnej spoločnosti -Index šťastného sveta	-Nastavené čisté úspory -Kanadský index blahobytu -Index porovnávania blahobytu národov -Indikátor originálneho pokroku -Index šťastnej planéty -Index udržateľného ekonomického blahobytu -Index rozvojových cieľov tisícročia -Udržateľný národný dôchodok -Index udržateľnej spoločnosti -Ekologická stopa -EEA, základný súbor ukazovateľov -Ekologicky udržateľný národný dôchodok -Systém environmentálne ekonomických účtov	-Kanadský index blahobytu -Index schopnosti -Indikátor originálneho pokroku -Index šťastnej planéty -Index ľudského rozvoja -Index individuálnych životných podmienok -JFS, udržateľnosť vízie -Index rozvojových cieľov tisícročia -Udržateľný národný dôchodok -Index šťastného sveta -Účty národného blahobytu

Zdroj: Spracované podľa internetovej stránky beyond-gdp.eu, dostupné na internete: http://www.beyond-gdp.eu/indicators.html

Aktuálnym úsilím ekonómov a politikov EÚ je doplnenie HDP o environmentálne a sociálne ukazovatele, ktorých potreba zahrnutia do HDP vyplýva zo stratégie „Európa 2020“. Je nevyhnutné, aby hlavné alternatívne ukazovatele k HDP odrážali nové smerovanie nastavené stratégiou „Európa 2020“.

V rámci environmentálnych ukazovateľov, Európska komisia podporuje prípravu pilotného projektu na vypracovanie ***Komplexného environmentálneho indexu***, ktorý by pokrýval aspekty ako emisie skleníkových plynov, strata prírodného prostredia, znečisťovanie ovzdušia, používanie vody a produkcia odpadov. Ukazovatele by nemali zachytávať len negatívne alebo pozitívne zmeny životného prostredia, ale mali by zahrnúť aj stav kvality

životného prostredia. V každom prípade je dôležité, aby akékoľvek environmentálne ukazovatele nenabádali na neudržateľné využívanie zdrojov.[2]

Európska komisia sa domnieva, že je dôležité vytvoriť ukazovateľ ***kvality životného prostredia***, ktorý by obsahoval nielen údaj o počte občanov EÚ žijúcich v zdravom životnom prostredí, ale tiež údaj o územných celkoch, v ktorých sa táto kvalita vyskytuje, aby sa tak mohli identifikovať politiky, ktoré ju umožnili. Navrhuje preto, aby sa analýza kvality životného prostredia realizovala na základe rozličných územných celkov EÚ s cieľom uľahčiť ich porovnanie.

Čo sa týka kvality života a blahobytu, Európska komisia podporuje myšlienku vytvorenia ***ukazovateľov tzv. „vstupných faktorov“***, ktoré v skutočnosti odrážajú udržateľný rozvoj. Verejné služby, zdravie, voľný čas, bohatstvo, mobilita a čisté životné prostredie sú dôkazom a príčinou dobrého alebo zlého životného prostredia. V stručnosti teda možno povedať, že spoločnosť alebo región je zdravý z hľadiska udržateľného rozvoja, ak sú jeho hospodárske rozmery (výroba, distribúcia a spotreba) kompatibilné s environmentálnymi a sociálnymi faktormi. Takisto sa považuje za pozitívne priamo merať kvalitu života a blahobyt prostredníctvom výstupných ukazovateľov, ktoré dopĺňajú vstupné ukazovatele. Pre ich využitie sú dôležité štúdie OECD o vnímaní blahobytu občanmi.[3]

V súvislosti s blahobytom je potrebné do HDP včleniť prvky, ako sú psychologický wellness, úroveň vzdelania, telesné zdravie a bezpečnosť, sila rodiny a spoločenských väzieb. Zaujímavý a jedinečný prípad je kráľovstvo Bhután, ktoré opustilo sledovanie výkonnosti ekonomiky na základe ukazovateľa hrubý národný produkt (HNP) v roku 1972 v prospech indexu hrubého národného šťastia. Taktiež Organizácia pre hospodársku spoluprácu a rozvoj (OECD), ako súčasť svojej iniciatívy o lepší život, vytvorila "index lepšieho života", ktorý umožňuje porovnávať krajiny podľa rôznych ukazovateľov kvality života.[4]

Čo sa týka problémov regionálnych alebo individuálnych nerovností, treba mať na mysli, že nárast nerovnosti, predovšetkým, ak táto nerovnosť znamená nižšie daňové príjmy, oslabí možnosť uskutočnenia zmien potrebných pre nový udržateľný rozvoj. Nižšie úrovne príjmov obmedzujú schopnosť domácich ekonomík čeliť zmenám v modeli spotreby, ktoré si

---

[2] Oznámenie komisie európskemu parlamentu, rade, európskemu hospodárskemu a sociálnemu výboru a výboru regiónov. *Rio+20:Na ceste k ekologickému hospodárstvu a lepšiemu riadeniu.* Brusel. 2011.
[3] Stanovisko výboru regiónov EÚ. *Meranie pokroku nad rámec HDP.* 2011.
[4] Organisation for Economic Co-operation and Development . *How's Life? Measuring Well-Being.* Washington: OECD Publishing. 2011.

vyžaduje tento udržateľný rast. Ukazovatele nerovnosti príjmov a regionálne rozdiely musia preto byť v centre pozornosti pre strategické rozhodnutia v budúcnosti.

Kľúčovým ukazovateľom je aj ***preskúmanie úrovne vzdelania pracovnej sily regiónu***, a to zamestnaných i nezamestnaných osôb, pretože pochopenie rozdielov v úrovni vzdelania medzi sociálnymi skupinami môže pomôcť formulovať vhodné politické odpovede.[5]

Podmienkou uplatňovania environmentálnych a sociálnych ukazovateľov, je to, aby ich bolo možné členiť na regionálnu a miestnu úroveň, k čomu je potrebná súčinnosť regionálnych a miestnych orgánov. Miestne a regionálne orgány by mohli byť kľúčové pri prijímaní a propagovaní globálnejšieho merania pokroku spoločnosti (hospodárskeho, environmentálneho a sociálneho), za predpokladu, že budú disponovať vhodnými kapacitami a prostriedkami, vrátane finančnej podpory zo strany EÚ alebo z národných zdrojov.

ZÁVER

Táto štúdia sa zaoberala problematikou alternatívnych metód k HDP, ktoré pri meraní výkonnosti ekonomiky berú do úvahy aj problémy týkajúce sa environmentálnych a sociálnych oblastí. Vedeckým cieľom tejto štúdie bolo zhodnotiť vhodnosť ukazovateľa HDP na meranie sociálno-ekonomického rozvoja ekonomiky a potrebu jeho doplnenia o alternatívne ukazovatele slúžiace na meranie výkonnosti ekonomiky.

Z poznatkov získaných pri vypracovávaní tejto štúdie je zrejmé, že ukazovateľ HDP nie je dostatočným meradlom výkonnosti ekonomiky, pretože nezahŕňa faktory súvisiace so životným prostredím a blahobytom spoločnosti. Je jednoznačne potrebné doplniť HDP o štatistiky, ktoré zohľadňujú iné hospodárske, sociálne a environmentálne otázky, od ktorých v rozhodujúcej miere závisí blahobyt ľudí. V tejto súvislosti je vhodným riešením vytvorenie komplexného environmentálneho indexu, ako aj uskutočnenie harmonizovaného prieskumu na európskej, národnej a regionálnej úrovni. Výber a obsah ukazovateľov by mal byť výsledkom rozsiahleho zapojenia miestnych spoločenstiev, regiónov, štátov a Únie od najnižšej úrovne po najvyššiu do procesu diskusie o alternatívnych indikátoroch k HDP.

[5] Stanovisko výboru regiónov EÚ. *Meranie pokroku nad rámec HDP*. 2011.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Spracované podľa internetovej stránky beyond-gdp.eu. Dostupné na internete: http://www.beyond-gdp.eu/indicators.html.

[1] DALY, L. – POSNER, S. *Beyond GDP.* New York: Demos Media. 2011. 31 s.

[2] Organisation for Economic Co-operation and Development . *How's Life? Measuring Well-Being.* Washington: OECD Publishing. 2011.

[3] Oznámenie komisie európskemu parlamentu, rade, európskemu hospodárskemu a sociálnemu výboru a výboru regiónov. *Rio+20:Na ceste k ekologickému hospodárstvu a lepšiemu riadeniu.* Brusel. 2011. Dostupné na internete: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2012:143:0039:0041:SK:PDF

[4] Spracované podľa internetovej stránky beyond-gdp.eu, dostupné na internete: http://www.beyond-gdp.eu/indicators.html.

[5] Stanovisko výboru regiónov EÚ. *Meranie pokroku nad rámec HDP.* 2011. Dostupné na internete:http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2011:015:0017:0022:SK:PDF

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Zdenka, Poláková, Ing.

zdenka.polakova1@gmail.com

Školiteľ: prof. Ing. Ján Lisý, PhD.

ZAHRANIČNÁ POLITIKA SPOLKOVEJ REPUBLIKY NEMECKO OD ROKU 2005

FOREIGN POLICY OF THE FEDERAL GERMAN REPUBLIC SINCE THE YEAR 2005

Júlia Prociková
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Spolková republika Nemecko zohráva vďaka svojej polohe a rozlohe dôležitú úlohu v Európe a taktiež mimo nej. Článok sa zaoberá zahraničnou politikou Nemecka, ktorej ústrednými myšlienkami sú internacionalizmus, ochrana ľudských práv a slobôd a zachovanie mieru. V kontexte Európskej únie sa Nemecko sústreďuje predovšetkým na podporu hospodárskej prosperity, vytvorenie a udržanie bezpečného domova pre všetkých Európanov a o podporu integrácie nečlenských štátov do Únie. Predkladaná práca analyzuje teoretické východiská nemeckej zahraničnej politiky a podrobnejšie mapuje zahraničnú politiku od roku 2005, kedy sa vlády ujala prvá žena v nemeckej histórii, Angela Merkelová.

JEL: F59, Y80

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: zahraničná politika Nemecka, Európska únia, veľká koalícia, vláda pod vedením kancelárky Angely Merkelovej

ABSTRACT

The Federal German Republic, owing to its position and area, plays an important role in Europe as well as outside it. The paper deals with Germany's foreign policy, the principal ideas of which include internationalism, human rights and liberties protection and maintaining peace in the world. In the context of the European Union, Germany focuses mainly on the support of economic prosperity, creating and maintaining a safe home for all

Europeans and the support of integrating non-member countries in the Union. The present paper analyses theoretical bases of German foreign policy and renders a detailed mapping of the foreign policy since the year 2005, when the first woman in German history took the lead of the Government: Angela Merkel.

KEYWORDS: foreign policy of Germany, European Union, grand coalition, the government headed by Chancellor Angela Merkel

ZAHRANIČNÁ POLITIKA SPOLKOVEJ REPUBLIKY NEMECKO OD ROKU 2005

ÚVOD

Spolková republika Nemecko zohráva vďaka svojej polohe a rozlohe dôležitú úlohu v rámci Európy aj mimo nej. Od znovu zjednotenia oboch nemeckých krajín v roku 1990 je súčasná Spolková republika Nemecko najľudnatejšou krajinou Európy. Môžeme skonštatovať, že v súčasnosti je tento vyspelý demokratický štát hlavným hnacím motorom Európskej únie a európskej integrácie v politickej aj hospodárskej sfére. Cieľom tohto príspevku je popísať a vysvetliť podmienky a limity nemeckej zahraničnej politiky a sústrediť sa na obdobie vládnutia prvej ženy v nemeckej histórii, kancelárky Angely Merkelovej.

1. ZÁKLADNÉ PODMIENKY A LIMITY NEMECKEJ ZAHRANIČNEJ POLITIKY

Zahraničná politika Spolkovej republiky Nemecka, ako kľúčového hráča Európskej únie, je dôležitá nie len z hľadiska ďalšieho smerovania zahraničnej politiky celej únie, ale aj z hľadiska vzťahov vo vnútri únie. Dôležité sú taktiež nemecké transatlantické vzťahy, predovšetkým s USA, ale aj s východnými mocnosťami akými sú Rusko a Čína.

1.1.Všeobecná charakteristika nemeckej politiky a úloha zahraničnej politiky v nej

Koniec II. svetovej vojny v roku 1945 je z pohľadu Nemecka ako aj zvyšku sveta často označovaný pojmom „nultá hodina“. Po stáročia vedené vojny v Európe vyvrcholili a dovtedajšiu mocenskú politiku jednotlivých národov a krajín vystriedala politika zmierenia, dobrých susedských vzťahov a vzájomného porozumenia. Najdôležitejšími cieľmi politiky boli mier, bezpečnosť, blahobyt a uchovanie vlastných tradícií a hodnôt. Na týchto princípoch sa postupne zrodila aj myšlienka spoločnej Európy, ktorá by zaručila bezpečný a ekonomicky prosperujúci domov pre všetkých jej občanov. Až do roku 1989, ktorý bol prelomový z hľadiska politického usporiadania sveta, si túto myšlienku osvojila len západná

časť Európy. Východná časť, nachádzajúca sa pod vplyvom vtedajšieho Sovietskeho zväzu, si tieto myšlienky osvojila až po páde komunistických režimov jednotlivých krajín.

Geografická poloha a taktiež rozloha Nemecka predurčujú túto krajinu k zastávaniu dôležitej a zodpovednej politickej aj hospodárskej úlohy v rámci Európy aj mimo nej. Nemecká politika sa po ukončení II. svetovej vojny zmenila z politiky konfrontácie na politiku kooperácie. Nová nemecká ústava z roku 1949 je toho dôkazom. Už v preambule tejto ústavy stojí, že „...Nemecko ako rovnoprávny člen v zjednotenej Európe bude slúžiť svetovému mieru.“[1] Ústrednými myšlienkami nemeckej ústavy vo vzťahu k zahraničnej politike sú predovšetkým zachovanie mieru, výzva k otvorenému a kooperatívnemu internacionalizmu a podpora ľudských práv. Internacionalizmus a medzinárodná spolupráca patria k základným kameňom zahraničnej politiky, zákony s nimi súvisiace sa do roku 1990 orientovali predovšetkým na znovu zjednotenie Nemecka, po roku 1992 sa už zjednotené Nemecko zaväzuje článkom ústavy nazývaným aj „Článkom o Európe“ k podpore demokracie, právneho štátu, solidarity a subsidiarity.

Ukončením studenej vojny, znovu zjednotením Nemecka, rozpadom Sovietskeho zväzu, vznikom a následným rozšírením Európskej únie ako aj ekonomickým rozmachom Číny a Brazílie dochádza k novému modelu usporiadania sveta, ktorého najcharakteristickejšou črtou je prechod od dominantného unilateralizmu (zastúpeného prevažne USA) ku efektívnemu multilateralizmu, ktorý podporujú predovšetkým menšie krajiny. Najdôležitejšími úlohami sú v súčasnosti boj s terorizmom, regionálne konflikty v rôznym častiach sveta a na pokraji kolapsu stojace štáty, či už z hľadiska politického alebo ekonomického. Kým Spojené štáty americké kladú dôraz na „hard power“, je Nemecko spolu s ostatnými krajinami Európy zástancom „soft power“ a mierových riešení konfliktov. Tým sa zahraničná politika Nemecka dostáva do úzkeho prepojenia s jej bezpečnostnou politikou. Do roku 1989 sa orientovala bezpečnostná politika Nemecka na tri hlavné ciele: prvým bolo zabezpečenie vlastnej existencie, druhým zamedzenie ďalšiemu vojnovému konfliktu v Európe a tretím cieľom bol záujem o znovu zjednotenie Nemecka. Po úspešnom dosiahnutí tretieho cieľa sa začala pomaly meniť tak bezpečnostná ako aj zahraničná politika Nemecka.

[1] Koaličná zmluva medzi CDU,CSU a SPD „Gemeinsam für Deutschland“. Berlín, 2005. s. 146

1.2 Exekutíva

Výkon zahraničnej politiky je záležitosťou nemeckej spolkovej vlády. Nemecký kancelár sa opiera o špeciálne kompetencie, ktoré mu z titulu jeho funkcie v spolkovej vláde prislúchajú. Základnou a najdôležitejšou kompetenciou nemeckého spolkového kancelára je určenie smerovania vnútornej a zahraničnej politiky krajiny. Smerovanie a s ním spojené základné princípy a ustanovenia sú záväzné pre všetkých členov vlády, ktorých si kancelár vyberá. Keďže je kancelár politickým nominantom, jedným z determinantov nemeckej zahraničnej politiky je aj jeho politická príslušnosť. Nesmieme však zabúdať aj na koaličných partnerov a zmluvy s nimi uzatvorené, ktorí taktiež určujú smerovanie krajiny a zaväzujú kancelára dodržiavať vopred dohodnuté a určené podmienky. Koaličná zmluva presne stanovuje rozdelenie ministerských kresiel medzi jednotlivými vládnymi stranami a taktiež aj základné smerovanie zahraničnej politiky krajiny. Postavenie kancelára a jeho rozhodovanie je obmedzované postavením jednotlivých vládnych rezortov a taktiež rozličných grémií, ktorých ustanovenia, aj keď nie právne kompetentné, sú ale záväzné pre spolkovú vládu. Jedným z takýchto dôležitých grémií ovplyvňujúcich smerovanie nemeckej zahraničnej politiky je bezpečnostná rada, ktorej členmi sú okrem spolkového kancelára aj minister zahraničných vecí, minister obrany, minister vnútra, minister spravodlivosti, minister financií, minister hospodárstva a šéf úradu vlády (poslední dvaja od roku 1998). Jednotlivé kabinety a grémiá zohrávajú pri formovaní nemeckej zahraničnej politiky len malú úlohu a ich vplyv v tejto oblasti preto nie je určujúci. Kooperácia, určovanie smerov a rozhodovanie o zahraničnej politike sa uskutočňuje v úzkom kruhu medzi spolkovým kancelárom, ministrom zahraničných vecí, ministrom obrany, ministrom vnútra a šéfom úradu vlády. Toto zoskupenie sa od čias červeno-zelenej koalície (od roku 1998, koalícia SPD/Grüne) nazýva „bezpečnostný kabinet“. Minister vnútra sa stal dôležitou súčasťou bezpečnostného kabinetu hlavne v období globálneho terorizmu ako ústredná postava vlády zodpovedná za všetky opatrenia týkajúce sa vnútornej bezpečnosti krajiny. Od roku 2009 ustanovila čierno-žltá vláda kancelárky Angely Merkelovej (od roku 2009, koalícia CDU/CSU a FDP) tzv. „kabinet pre Afganistan“, do ktorého nominovala aj ministra pre rozvojovú pomoc. Z uvedeného vyplýva, že okrem klasických zahranično-politických inštitúcií majú dôležité slovo aj ďalší vládny aktéri, prizývaní podľa aktuálnej situácie v Nemecku a v zahraničí.

Od vzniku Európskej únie, od prerozdelenia kompetencií a narastajúceho počtu politických a byrokratických aktérov na poli zahraničnej politiky, sa stalo každé jedno ministerstvo aj ministerstvom zahraničných vecí v oblasti svojich kompetencií. Toto nové

smerovanie otvára čoraz naliehavejšie potrebu vzniku „národnej bezpečnostnej rady“ po vzore USA, ktorá by koordinovala aktivity v oblasti zahraničnej politiky. Dnešný koordinátor – ministerstvo zahraničných vecí – má výhradné kompetencie len v oblasti mierovej a bezpečnostnej politiky, v oblasti bezpečnostno-politických spojenectiev, politiky práv národov a ľudských práv ako aj v oblasti zbrojenia a odzbrojovania. Ministerstvo zahraničných vecí Spolkovej republiky Nemecko eviduje viaceré prekrývania kompetencií s jednotlivými ministerstvami (hlavne ministerstvom financií z hľadiska poskytovania finančných prostriedkov a ministerstvom hospodárstva z hľadiska uzatvárania obchodných zmlúv a dohôd, ktoré sú neraz závislé aj na zahraničnej politike), a taktiež s jednotlivými útvarmi úradu spolkového kancelára (napríklad s Oddelením pre európske záležitosti či Oddelením č. 6, ktoré má na starosti Nemeckú informačnú službu).

1.3. Legislatíva

Nemecký parlament, zložený zo Spolkového snemu (Bundestag) a Spolkovej rady (Bundesrat), je dôležitým kontrolným orgánom s právomocou ratifikovať zmluvy a prijímať zákony týkajúce sa oblasti zahraničnej politiky. Spolkový snem, ktorý každoročne odsúhlasuje štátny rozpočet Nemecka, môže vplývať na zahraničnú a bezpečnostnú politiku už vo fáze plánovania finančných výdavkov na jednotlivé operácie. Spolková vláda je tak odkázaná na spoluprácu s parlamentom, snaží sa o dostatočnú argumentáciu v prospech svojich aktivít a musí čakať na odhlasovanie svojich zámerov v parlamente v nasledovných troch oblastiach: uzatváranie zmlúv so zahraničím, ktoré sa dotýkajú všetkých občanov Nemecka, nasadzovanie ozbrojených síl v zahraničí a v otázkach európskej politiky a rozhodovania. V prípade medzinárodných zmlúv dotýkajúcich sa autonómie spolkových krajín, je potrebná ich ratifikácia taktiež v spolkovej rade. Od roku 1994 je povinná vláda predložiť spolkovému snemu na odsúhlasenie všetky návrhy na nasadenie ozbrojených síl v zahraničí. Táto povinnosť je od roku 2004 ukotvená aj v samostatnom zákone (Parlamentsbeteiligungsgesetz). Zákon presne stanovuje, v ktorých prípadoch môže vláda nasadiť ozbrojené sily bez predchádzajúceho odsúhlasenia v parlamente (napr. pri bezprostrednom ohrození krajiny, pri zanedbateľnom rozsahu a vplyve nasadenia, atď.). Parlament však nemôže byť iniciátorom vojenských operácií, má ale právo hocikedy povolať vojakov späť do vlasti. V otázkach európskej politiky majú spolurozhodovacie právo obe parlamentné komory, snem aj rada. Vláda má povinnosť informovať o všetkých záležitostiach týkajúcich sa Európskej únie parlament. Stanovisko parlamentu je pre vládu dôležité a musí

ho zohľadňovať pri rokovaniach a hlasovaní v Rade Európy. Stanovisko spolkového snemu nie je záväzné, je len odporúčacie. Ak sa ale európska politika priamo dotýka autonómie spolkových krajín, je stanovisko spolkovej rady pre konanie vlády záväzné. Stanovisko spolkovej rady je dôležité najmä vtedy, ak majú európske normy priamy súvis so zákonmi danej spolkovej krajiny. Obe komory parlamentu rozhodujú aj v prípadoch európskych noriem, ktoré si vyžadujú zmeny v nemeckej ústave.

1.4. Verejnosť a médiá

Určitú úlohu pri ovplyvňovaní nemeckej zahraničnej politiky zohrávajú aj médiá a s nimi aj verejná mienka obyvateľstva. Treba podotknúť, že zahranično-politické súvislosti nie sú podrobované takému precíznemu pozorovaniu na úrovni obyvateľstva ako vnútropolitické otázky, a z tohto dôvodu zohrávajú pri formovaní verejnej mienky v oblasti zahraničnej politiky média kľúčovú rolu. Vo všeobecnosti sa dajú definovať tri kritériá, na základe ktorých ovplyvňuje verejná mienka zahranično-politický proces a rozhodovanie. Prvým kritériom je saliencia[2], teda význam, naliehavosť alebo dôležitosť, ktorú pripisuje verejnosť určitej téme. Verejná mienka sa významnejšie formuje len v prípade, ak sa téma stáva pre obyvateľstvo významnou a naliehavou. Dá sa však konštatovať, že o zahraničnú politiku vo všeobecnosti nie je taký záujem ako o vnútornú politiku s témami dotýkajúcimi sa priamo obyvateľstva (školstvo, zdravotníctvo, dane atď.). Ak sú to teda médiá, ktoré majú zásluhu na saliencii danej zahranično-politickej problematiky, môžeme konštatovať, že uprednostňujú témy vyznačujúce sa predovšetkým dramatickosťou a momentom prekvapenia, akými sú hlavne vojnové konflikty, katastrofy a iné negatívne správy. Ako uvádza Brettschneider: *„Pozornosť médií sa obracia predovšetkým na také otázky zahraničnej politiky, ktoré sa vyznačujú momentom prekvapenia a dramatických zmien, vzťahujú sa na vojensky a hospodársky silné krajiny, sú perzonifikovateľné, a na ktorých sa dá hodnoverne ukázať priame postihnutie obyvateľstva.“*[3] Sledovanými a dôležitými pre obyvateľstvo boli napríklad teroristické útoky z 11. septembra 2001, vojna v Iraku 2003 ale aj ekonomická a dlhová kríza v Grécku 2011, ktorá priamo ovplyvňuje spoločnú menu euro a tým aj hospodárstvo a úroveň blahobytu občanov Spolkovej republiky Nemecko.

[2] Pozri: Opperman, K.: Deutsche Aussenpolitik. Wiesbaden: VS Verlag, 2011.s 61
[3] Brettschneider, F.: Deutschlands neue Aussenpolitik. München: Oldenburg, 1998.s. 215-226

Druhým kritériom, na základe ktorého ovplyvňuje verejná mienka zahraničnopolitický proces a rozhodovanie je existencia inštitucionálnych možností vplyvu verejnosti na zahraničnopolitické dianie. Nemecko, ktoré nepozná inštitút referenda, má jedinú možnosť ovplyvniť zahraničnopolitické dianie výlučne prostredníctvom volieb, ktoré sa konajú každé 4 roky. Verejnosť tak berie do úvahy predovšetkým také témy, ktoré sú aktuálne okolo volieb a priamo sa dotýkajú nemeckého obyvateľstva. Nemecká vláda a vládna koalícia musia pri zahraničnopolitických otázkach počítať aj s možnosťou, že sa určité témy znova objavia v médiách krátko pred voľbami a budú použité v predvolebnom boji. Čoraz častejšie sa však vynára aj otázka zavedenia referenda, ktoré úspešne funguje v mnohých európskych krajinách. Predovšetkým otázky týkajúce sa Európskej únie a menovej únie, keďže majú priamy vplyv na život nemeckých občanov, by mali byť zodpovedané v referende, a tak budú budúce vládne strany určite vystavené tlaku verejnosti volajúcej po tomto nástroji.

Tretím kritériom je obsahová výraznosť určitej zahraničnopolitickej problematiky a spôsob, akým sa dotýka predovšetkým kultúry krajiny a obyvateľstva. Ak určité zahraničnopolitické dianie narúša silnú kultúrnu identitu národa, venuje mu nemecká verejnosť zvýšenú pozornosť, čo je dostatočným signálom pre vládu a vládnu koalíciu aktívne sa zaoberať danou problematikou a dbať na verejnú mienku. Toto kritérium zohralo veľmi dôležitú úlohu v otázkach nasadenia vojsk v Afganistane a taktiež pri riešení dlhovej krízy Grécka a následne aj ďalších krajín Európy.

2. ZAHRANIČNÁ POLITIKA NEMECKA OD VÍŤAZNÝCH VOLIEB CDU/CSU V ROKU 2005

2.1 Zahraničná politika v období prvej vlády Angely Merkelovej v rokoch 2005 - 2009

Keď v parlamentných voľbách v roku 2005 zvíťazila CDU na čele s Angelou Merkelovou, nastúpila na post kancelára prvá žena v nemeckej histórii. Po druhý raz v nemeckej histórii sa vytvorila veľká koalícia medzi CDU a SPD (prvá v rokoch 1966-1969). Ministrom zahraničných vecí sa stal Frank-Walter Steinmeier, bývalý šéf úradu vlády za Gerharda Schrödera. Nové vládne zoskupenie CDU/SPD sa zaviazalo ku kontinuite v smerovaní zahraničnej politiky, čo do veľkej miery garantovala aj osoba ministra zahraničných vecí.

V koaličnej zmluve z roku 2005 sa uvádza: „*V kontinuite nemeckej zahraničnej politiky nás budú viesť záujmy a hodnoty našej krajiny. Základmi nemeckej zahraničnej politiky sú dodržiavanie práv národov, zachovanie a dodržiavanie ľudských práv ako aj hlásenie sa ku komplexnému pojmu bezpečnosti. Budeme sa snažiť o posilnenie európskej politiky v multilaterálnych grémiách, budeme podporovať transatlantické vzťahy a vzťahy s našimi susedmi...*“[4] Aj napriek rozdielnym politickým smerovaniam koaličných strán bola vyjadrená jednotnosť v prístupe k zahraničnej politike s dôrazom na ochranu a podporu ľudských práv, posilnenie európskej politiky, udržanie a podporu dobrých susedských vzťahov, multilateralizmus, rozvíjanie dobrých vzťahov so spojencami a v neposlednom rade aj záväzok k zníženiu počtu vojenských intervencií.

Badať však aj určité modifikácie, napríklad v transatlantických vzťahoch, ktoré sa počas vlády Gerharda Schrödera dostali na bod mrazu, predovšetkým kvôli rozličným postojom Spolkovej republiky Nemecka a USA k vojne v Iraku. Zmena nastala taktiež v prístupe a v rétorike voči Rusku, keď bol vtedajší premiér Putin vyhlásený kancelárom Schröderom za „bezchybného demokrata“, kancelárka Merkelová však preferovala skôr odstup „od ruského prezidenta nachádzajúceho sa na vojnovej nohe s demokraciou západného typu, predovšetkým v oblastiach ľudských práv a slobody tlače“. Dôležitými výzvami v oblasti zahraničnej politiky boli pre vtedajšiu tzv. koalíciu nových možností predovšetkým terorizmus, zbrane hromadného ničenia, stabilizácia západného Balkánu, intervencia v Afganistane a Iraku, na európskej pôde predovšetkým podpora nových členských krajín EÚ, podpora nemeckého jazyka a kultúry a udržanie Turecka ako privilegovaného partnera Európskej únie.

Kancelárka Merkelová potvrdzovala svoje priority v oblasti zahraničnej politiky taktiež svojimi zahraničnými návštevami, najskôr to boli európsky partneri (Paríž, Londýn, Barcelona, Varšava ...), následne Spojené štátny americké a na koniec Izrael a Rusko. Na rozdiel od kancelára Schrödera, ktorý často navštevoval východoeurópske krajiny, badať silnú prozápadnú orientáciu Merkelovej. Nemecko zohralo dôležitú úlohu pri presadzovaní pôvodnej neúspešnej Ústavy pre Európu, ktorá, aj napriek silnému odporu Poľska, Veľkej Británie a Francúzska, bola nakoniec slávnostne prijatá pod názvom Lisabonská zmluva 13.12.2007. Nemecko teda znova potvrdilo svoju pozíciu silného podporovateľa jednotnej Európy a zanechalo svoje stopy aj v dôležitých európskych dokumentoch, akými sú napr.

[4] Koaličná zmluva medzi CDU, CSU a SPD: Gemeinsam für Deutschland. Berlín 2005. s. 146-160

Európska charta ľudských práv či Lisabonská zmluva, v ktorých badať určité črty nemeckej ústavy.

Koalícia medzi CDU/CSU a SPD však neprebiehala v zahraničnopolitických otázkach vždy bezproblémovo. Kým kancelárka, čiastočne poučená životom v bývalej NDR, tvrdo nástojila na dodržiavaní ľudských práv a slobôd a na základe týchto hodnôt zaujala tvrdý postoj predovšetkým voči Rusku a Číne, viedli snahy jej ministra zahraničných vecí so straníckou príslušnosťou k SPD predovšetkým k udržaniu dobrých vzťahov s oboma menovanými krajinami, bez prihliadania na vnútropolitické aktivity oboch krajín. Konflikt medzi Merkelovou a Steinmeierom sa vyhrotil počas návštevy Dalai Lamu v máji 2008, kedy minister zahraničných vecí odmietol prijať tohto najvyššieho budhistického predstaviteľa.

2.2 Zahraničná politika v období druhej vlády Angely Merkelovej od roku 2009

V parlamentných voľbách na jeseň roku 2009 bola opätovne potvrdená sila spojenectva CDU/CSU, ktoré vstúpilo do koalície s liberálnou FDP. Európa a svet postihnutí globálnou finančnou a hospodárskou krízou našli v osobe kancelárky Merkelovej silnú osobnosť zasadzujúcu sa predovšetkým o zmiernenie dopadov krízy a o udržanie spoločnej meny euro. Vládne zoskupenie CDU/CSU a FDP zvolilo keynesiánsky prístup k riešeniu krízy, a to rozsiahlou finančnou podporou bankového sektora a výroby. Kľúčovým slovom pre súčasnú vládu je pojem hospodársky rast, ktorý má byť okrem iného podporený aj zákonom na podporu a urýchlenie rastu a taktiež euro, ktorého udržanie a pozícia neustále ohrozuje Grécko, prípadne ďalšie európske krajiny. Je zrejmé, že pre kancelárku Merkelovú má v zahraničnopolitických otázkach prioritu Európa a euro.

Nemecko sa chopilo úlohy európskeho koordinátora finančnej krízy za zároveň záchrancu spoločnej meny, eura. Angela Merkelová sa stala krízovou manažérkou pre celú eurozónu. S narastajúcim vplyvom a úsilím Nemecka sa však naskytá otázka, či sa takto silná krajina nemôže stať v určitom zmysle (hlavne z historického hľadiska) hrozbou pre Európu. Nemecko, ktoré zažehnalo krízu hneď v počiatkoch, a ktoré sa vehementne snaží pomáhať insolventným krajinám, navrhlo taktiež zmenu Lisabonskej zmluvy a vznik tzv. „európskej hospodárskej vlády“. Na summite EU v decembri 2011 podporili lídri krajín EU túto iniciatívu Merkelovej, nie je však isté, či by v skutočnosti boli ochotní vzdať sa určitej

suverenity v prospech takejto vlády. Nástupom socialistu Francoisa Hollandeho, ktorého riešenie krízy nezodpovedalo predstavám Nemecka, na prezidentský post vo Francúzsku musela nemecká vláda podstúpiť viaceré kompromisy a dohody so svojim strategickým partnerom.

Momentálna pozícia Nemecka je v eurozóne aj vo svete mierne oslabená. Táto skutočnosť je daná jednak rozširujúcou sa hospodárskou a finančnou krízou v Európe, ako aj viacerými faktormi na poli medzinárodných politických vzťahov. Výziev pre nemeckú zahraničnú politiku je viacero. Veľký otáznik visí nad zdržaním sa hlasovania o vojenskej intervencii v Líbyi, ktoré spochybňuje Nemecko ako silného partnera s globálnou zodpovednosťou. Okrem už spomínaného riešenia pretrvávajúcej hospodárskej a finančnej krízy, bude dôležité sledovať vývoj na Blízkom východe, predovšetkým s ohľadom na izraelsko – palestínsky konflikt a taktiež výsledok budúcich amerických volieb. Nemecko, ktoré je kritizované predovšetkým za svoj nie celkom jasný postoj v politických a vojenských otázkach, si bude musieť stanoviť priority a získať späť dôveru svojich partnerov.

ZÁVER

Spolková republika Nemecko, podobne ako aj celá Európska únia, dnes stojí na rázcestí. Musí nájsť nové cesty a jasne čeliť mnohým problémom. Nemecko sa štylizuje do pozície záchrancu spoločnej meny eura, zároveň sa však vidí ako obeť európskej myšlienky a integrácie. Kľúčovou ostáva otázka, nakoľko sa Nemci cítia byť Európanmi. Pocit „doplácania“ na problematickú časť Európy spochybňuje Nemecko ako silnú vodcovskú krajinu. Aké Nemecko teda potrebuje Európska únia? A akú úniu potrebuje Nemecko? To sú dve základné otázky, na ktoré, v záujme kvalitnej budúcnosti, musí nájsť Nemecko odpoveď.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] JÄGER, T., HÖSE, A., OPPERMANN, K.: Deutsche Aussenpolitik. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, Springer Fachmedien GmbH 2011. 768 s. ISBN: 978-3-531-17894-3

[2] PFETSCH, F. R.: Die Aussenpolitik der Bundesrepublik Deutschland. Schwalbach: Wochenschau Verlag 2011. 288 s. ISBN: 978-3-89974708-9

[3] BRETTSCHNEIDER, F.: Massenmedien, Öffentliche Meinung und Aussenpolitik. In: Deutschlands neue Aussenpolitik, Band 4.: Institutionen und Ressourcen. München:Oldenbourg, s 215 – 226. ISBN: 978-3-486-56115-9

[4] MICHELMANN, H.: Federalism and Paradiplomacy. In: Sicherheit und Freiheit: Aussenpolitische, innenpolitische und ideengeschichtliche Perspektiven. Baden – Baden: Nomos 2003, s 188 – 205. ISBN: 978-3-8329-0443-2

[5] ŠTEFANČÍK, R.: Uvažovanie o politike (nielen) v nemecky hovoriacom prostredí. Trnava: SSRP 2012. 315 s. ISBN: 978-80-969043-4-1

KONTAKT NA AUTORA

Júlia Prociková, Mgr.

Fakulta aplikovaných jazykov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemská cesta 1

852 35 Bratislava

E-mail: julia.procikova@euba.sk

Meno školiteľa: doc. PhDr. Eva Ondrčková, CSc

TRH PRÁCE A PROBLÉM DLHODOBEJ NEZAMESTNANOSTI V SLOVENSKEJ EKONOMIKE

LABOR MARKER AND PROBLEMACY OF LONG-TERM UNEMPLOYMENT IN SLOVAK ECONOMY

Patrik Pružinský
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Príspevok poukazuje na aktuálnu situáciu na slovenskom trhu práce v porovnaní s ostatnými krajinami a charakterizuje jeho slabé stránky. Zameriava sa na problém vysokej miery dlhodobej nezamestnanosti ako fenoménu trhu práce na Slovensku a na nástroje aktívnej politiky trhu práce, pomocou ktorých možno pozitívne ovplyvniť nepriaznivú situáciu. V záverečnej časti ponúka odporúčania, ktoré by mali napomôcť pri riešení tohoto problému.

JEL: J64

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: trh práce, miera dlhodobej nezamestnanosti, aktívna politika trhu práce, miera nezamestnanosti

ABSTRACT

This paper highlights the current situation on the Slovak labor market in comparison with other countries an characterizes it according to different weaknesses. If focuses on the problem of high rates of long-term unemployment as a phenomenon in Slovak labor market and the instruments of active labor market policy that can be used to effectively influence a highly unfavourable situation. The final section offers recommendations that should help to solve this problem.

KEYWORS: Labor market, long-term unemployment rate, Active labor market policy, unemployment rate

TRH PRÁCE A PROBLÉM DLHODOBEJ NEZAMESTNANOSTI V SLOVENSKEJ EKONOMIKE

ÚVOD

Ekonomická kríza výrazne ovplyvňuje hospodárstva všetkých krajín Európy. Poukázala na nezodpovedné hospodárenie vlád jednotlivých krajín a obdobie silného hospodárskeho rastu vystriedalo obdobie stagnácie. Rast HDP sa spomalil, klesá reálna mzda obyvateľstva, klesá spotreba a aj životná úroveň ľudí. Trh práce na Slovensku čelí od vzniku samostatnej Slovenskej republiky problémom, ktoré od roku 2009 opäť narastajú. Rastie nezamestnanosť, dlhodobá nezamestnanosť dosahuje rekordné úrovne. Príspevok je zameraný na charakteristiku trhu práce na Slovensku, na jeho naväčšie nedostatky a na možné opatrenia aktívnej politiky trhu práce, ktoré by mohli situáciu na trhu práce zlepšiť.

1. CHARAKTERISTIKA TRHU PRÁCE NA SLOVENSKU.

Trh práce na Slovensku je charakterizovaný viacerými špecifikami. Medzi trhom práce na Slovensku a v ostatných krajinách EÚ je možné nájsť veľmi veľa rozdielov. V tabuľke č.1. možeme vidieť základné ukazovatele trhu práce na Slovensku a ich porovnanie s priemerom krajín OECD.

Tabuľka č.1.: Porovnanie trhu práce na Slovensku s priemerom OECD

		SR 2001	SR 2011	priemer OECD 2011
Miera nezamestnanosti	% z pracovnej sily	19,3	13,6	8,2
Nezamestnanosť mladých	% z pracovnej sily (15-24)	39,1	33,2	16,2
Dlhodobá nezamestnanosť	% z celkovej nezamestnanosti	53,7	63,9	33,6
Miera zamestnanosti		56,9	59,5	64,8
Miera zamestnanosti žien	% žien vo veku 15-64	51,8	52,7	56,7
Zamestnanosť starších ľudí	% z populácie vo veku 55-64	22,3	41,4	54,4
Pacujúci na polovičný úväzok	% z celkovej zamestnanosti	1,9	4	16,5
Rast zamestnanosti	% zmeny oproti predošlému roku	0,9	1,6	1,2
Rast HDP	% zmeny oproti predošlému roku	3,5	3,4	1,8
Rast miezd	% zmeny oproti predošlému roku	-0,1	-1,4	0,6

Zdroj: OECD

Základnou charakteristikou trhu práce na Slovensku je vysoká miera nezamestnanosti. V roku 2011 bolo na Slovensku 13,6% ľudí bez práce. Historicky najnižšia miera nezamestnanosti bola v roku 2008 (9,6%), no s nástupom globálnej ekonomickej krízy, a následným poklesom výkonnosti ekonomiky sa nezamestnanosť začala zvyšovať. V roku 2012 MF SR opäť očakáva jej mierny nárast a do roku 2015 prognózy MF SR hovoria o medziročnom raste zamestnanosti nižšom ako 1% Prognóza MF, 2012).. Vzhľadom na aktuálnu situáciu na globálnom trhu, nie je možné očakávať výraznejší rast a prognózy MF SR možno pokladať za realistické.

Veľmi výraznou a nepriaznivou črtou trhu práce na Slovensku je pretrvávajúca vysoká miera dlhodobej nezamestnanosti. Takmer 64% nezamestnaných je bez práce viac než jeden rok a 43%[1] viac než dva roky. V porovnaní s priemerom krajín OECD je miera dlhodobej nezamestnanosti dvojnásobná. Táto nezamestnanosť je nebezpečná, pretože dlohodobo nezamestnaná osoba na jednej strane neprodukuje žiadne hodnoty a na druhej strane je odkázaná na sociánu sieť, stráca kontakt s trhom práce a jej šance nájsť si zamestnanie sa neustále znižujú.

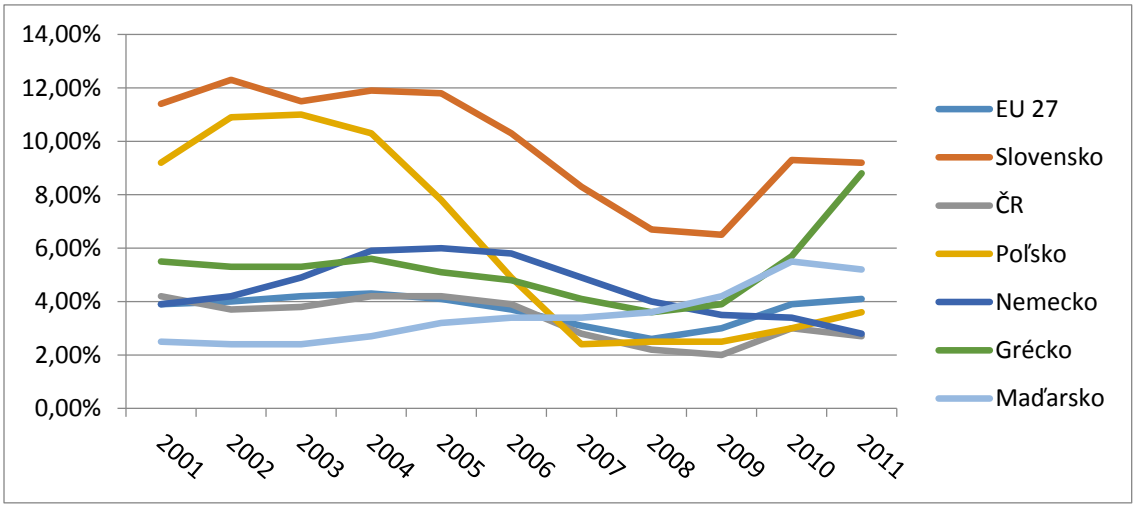
Ďalším špecifikom nezamestnanosti na Slovensku je nezamestnanosť mladých. Viac ako 33% pracovnej sily do 24 rokov patrí medzi nezamestnaných. Je dôležité poznamenať, že nezamestnanosť u tejto vekovej skupiny nezamestnaných je často spájaná s dlhodobou nezamestnanosťou. Zaujímavý je ukazovateľ o % zamestnancov pracujúcich na polovičný úväzok. V tomto ukazovateli dosahujeme iba 25% z priemeru krajín OECD. Jediný ukazovateľ, v ktorom sme na tom lepšie ako je priemer, je rast zamestnanosti. Tu je potrebné sa si uvedomiť aj ten fakt, že napriek tomu, že naša ekonomika rástla v roku 2011 takmer dvojnásobnym tempom ako je priemer OECD, zamestnanosť narástla iba o 0,4% oproti priemeru. Tento fakt je jedným zo špecifík slovenskej ekonomiky, pretože aj napriek pomerne vysokým tempám rastu HDP v posledných rokoch, prírastok zamestnanosti nie je až taký výrazný ako by sa dalo očakávať.

[1] prepočet na základe údajov Štatistického úradu SR.

2. DLHODOBÁ NEZAMESTNANOSŤ NA SLOVENSKU

Ako bolo spomenuté, najvážnejším problémom nezamestnanosti na Slovensku je miera dlhodobej nezamestnanosti, ktorú možno chápať aj ako štruktúrnu nezamestnanosť. V grafe č.2. je znázornené porovnanie vývoja miery dlhodobej nezamestnanosti na Slovensku a vo vybraných krajinách EÚ.

Graf č.1.: Vývoj dlhodobej nezamestnanosti vo vybraných krajinách



Zdroj: Eurostat

Z grafu č.2. je zrejmé, že miera dlhodobej nezamestnanosti v slovenskej ekonomike je dlhodobo výrazne vyššia ako je priemer EÚ 27, ale aj ako miera okolitých štátov. Pozitívny trend bol zaznamený v období rokov 2005 – 2009, no s nástupom ekonomickej krízy v roku 2008 začala miera dlhodobej nezamestnanosti opäť rásť.

Fenomén nezmestnanosti sa na Slovensku objavil až začiatom deväťdesiatych rokov, kedy v podstate z nulovej úrovne nezamestnanosť prudko začala rásť. Dôvodom takéhoto bezprecedentného nárastu nezamestnanosti bol jednak prechod na trhovú ekonomiku a s tým spojená transformácia slovenskej ekonomiky počas ktorej na slovensku zaniklo mnoho podnikov najma v oblasti priemyslu a výrazne klesala zamestnanosť v poľnohospodárstve (NBS 1993). To spôsobilo prudký pokles pracovných príležitostí pre nizkokvalifikovanú

pracovnú silu. Táto skupina ľudí sa začlenila v prevažnej miere medzi dlhodobo nezamestnaných. Výsledkom privatizácie, ako prirodzenej cesty od štátneho do súkromného vlastníctva, bol ďalší nárast nezamestnanosti, ktorý trval až do roku 2005, kedy sa začali prejavovať pozitívne efekty reforiem a integrácie Slovenska, navyše to bolo obdobie vysokého ekonomického rastu vo všetkých krajinách EÚ. Dlhodobá nezamestnanosť bola relatívne nižšia (50%) iba v roku 2009, kedy ešte pretrvávali efekty silného ekonomického rastu (priemer 7,8% v rokoch 2005-2008). Medzi dôvody pretrvávajúcej vysokej miery dlhodobej nezamestnanosti na Slovensku patria:

- Schopnosti, zručnosti a kvalifikácia dlhodobo nezamestnaných osôb sa nezhodujú s tými, ktoré požadujú zamestnávatelia.
- Vysoké daňové a odvodové zaťaženie v kombinácii s demotivujúcim sociálnym systémom.
- Nízka pracovná mobilita
- Vážnym problémom pre slovenskú ekonomiku je problém tzv. rómskej nezamestnanosti pretože väčšina rómskej populácie patrí do skupiny dlhodobo nezamestnaných osôb.

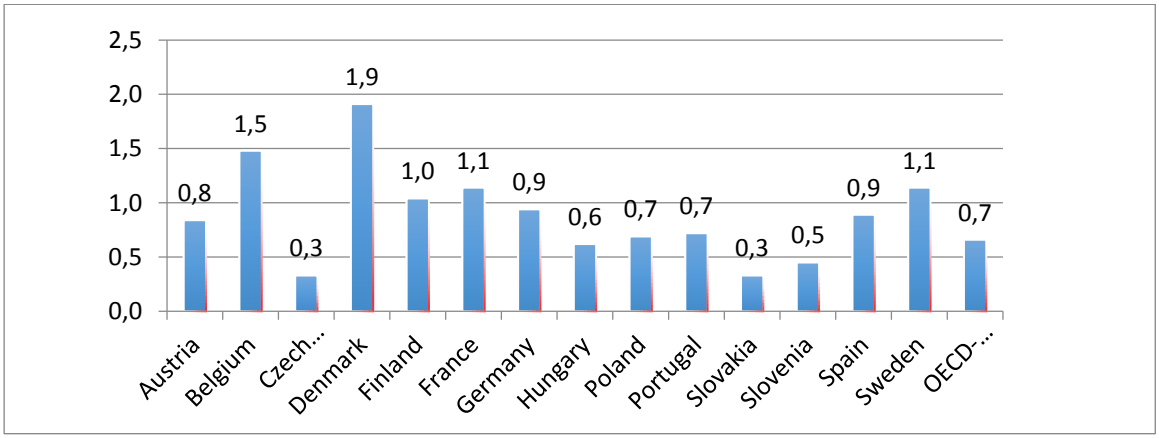
Nástroje, ktorými môže vláda podporiť rast zamestnanosti, resp. pokles nezamestnanosti môžeme rozdeliť na tie, ktoré podporia rast dopytu po práci a na tie ktoré podporia ponukovú stranu. V ďalšej časti sa budeme venovať nástrojom, ktoré podporuju stranu ponuky práce. Ide najmä o nástroje aktívnej politiky trhu práce.

Aktívna politika trhu práce (APTP) sa orientuje aj na podporu dlhodobo nezamestnaných osôb cez programy na celonárodnej, ale aj municipálnej úrovni. Programom s najväčším podielom dlhodobo nezamestnaných osôb sú aktivačné práce (99% zo všetkých zúčastnených sú dlhodobo nezamestnaní). Dlhodobé prínosy tohto program sú diskutabilné, pretože nevytvárajú dostatočné predpoklady na uplatnenie nezamestnaného na trhu práce a výdavky na participanta sú veľmi vysoké[2]. Oveľa menší podiel dlhodobo nezamestnaných je zainteresovaný v programoch ako napríklad reklvalifikačné a vzdelávacie programy (30%), podpora dochádzania za prácou (27%), podpora samozamestnávania (24%). Jedným z

[2] Štatistiky ÚPSVaR

problémov APTP na Slovensku je nedostatok financií alokovaných na tieto účely. V grafe č.2 je znázornené porovnanie výdavkov na APTP na Slovensku a v zahraničí (Vagovič 2012)

Graf č.2.: Výdavky na APTP vo vybraných krajinách



Zdroj: štatistiky OECD

Na opatrenia APTP Slovensko vynakladá 0,3% HDP (2010), pričom priemer krajín OECD je 0,7% HDP. Ak vezmeme do úvahy nízke HDP Slovenska v porovnaní s priemerom OECD[3] a oveľa vyššiu mieru nezamestnanosti, prídeme k záveru, že výdavky na APTP sú na jedného nezamestnaného niekoľkonásobne nižšie ako v ostatých krajinách (IFP 2011).

Opatrenia zamerané na vzdelávanie a rekvalifikáciu pracovnej sily by sa mali stať základom toho, aby pracovná sila bola na trhu práce uplatniteľná a aby jej schopnosti a vedomosti boli adekvátne tým, ktoré požadujú zamestnávatelia. Na Slovensku je veľmi veľkým problémom nezamestnanosť mladých ľudí. Najvýraznejšie sa to prejavuje u absolventov škôl, ktorí majú často veľký problém so vstupom na trh práce a stávajú sa nezamestnanými. Hlavným problémom sú absolventi stredných škôl, ktorí po skončení školy sa veľmi často stávajú nezamestnanými. Nedostatkom na Slovensku je takmer úplná absencia programov celoživotného vzdelávania, a aj keď takéto programy existujú, záujem zo strany dlhodobo nezamestnaných je minimálny.

[3] per capita

Dôležitou súčasťou politiky trhu práce je aj ***systém podpory v nezamestnanosti*** , ktorý je objektom kritiky, lebo nie je pre dlhodobo nezamestnaných motivujúci(Analýza Svetovej banky, 2012).

Vzhľadom na vyššie spomenuté nástroje určené ne boj s nezmestnanosťou a na ich nedostatky, možeme uviesť odporúčania, ktoré by mohli zvýšiť ich efektivitu:

- Zvýšiť výdavky aktívnej politiky trhu práce na úroveň priemeru OECD.
- Presmerovať tieto prostriedky z priamej podpory tvorby pracovných miest (aktivačné práce), na podporu vzdelávania a rekvalifikácie.
- Existujúce programy vzdelávania a rekvalifikácie formovať tak, aby zodpovedali súčasným požiadavkám trhu práce. Tieto programy by mali byť výrazne praktického charakteru, kde by nezamestnaní nabrali praktické zručnosti, ktoré by boli identifikované na základe spolupráce so zamestnávateľmi.
- Dôslednejšie monitorovanie nezamestnaných zapojených do podporných programov a zhodnotenie ich ďalšieho fungovania na trhu práce. (podľa toho, či je tento program efektívny by bol ďalej podporovaný, ale naopak utlmovaný).
- Rozvinúť štandardizovaný zdroj inforácií o požadovaných zručnostiach na danom (lokálnom aj celonárodnom) trhu práce. V rámci toho by bolo možné vytvoriť odhady štruktúry budúceho dopytu po pracovnej sile a tomu prispôsobiť programy APTP.
- Podpora zamestnávania na polovičný úväzok, podpora brigádnickej práce a podpora flexibilného zamestnávania. Tieto opatrenia by mohli mať pozitívny efekt najmä v období krízy a mohli by podporiť rast zamestnanosti hlavne medzi mladými ľuďmi. V ostatných krajinách EÚ možno badať veľmi pozitívny efekt takýchto foriem zamestnávania na vývoj nezamestnanosti mladých. V porovnaní s ostatnými krajinami EÚ je podiel ľudí zamestnaných v týchto formách zamestnania veľmi nízky (25%).

ZÁVER

Slovensko dlhodobo patrí medzi krajiny EÚ s najvyššou mierou nezamestnanosti a najvyššou mierou dlhodobej nezamestnanosti, preto je nevyhnutné aby vláda a zodpovedné orgány štátnej a verejnej správy venovali tomuto probému dostatočnú pozornosť a snažili sa tento problém systematicky riešiť. Najvážnejším problémom trhu práce na Slovensku je dlhodobá nezamestnanosť no politiky, ktoré by mali tento fenomén na Slovensku riešiť nie sú

dostatočne efektívne. Preto je nevyhnutné nielen návýšiť zdroje na APTP, ale najmä alokovať tieto zdroje efektívne a tam kde sú potrebné. Je potrebné zaviesť podrobnú evaluáciu všetkých politík určených na boj s nezamestnanosťou a rozvíjať len tie, ktoré majú dlhodobý efekt.

POUŽITÁ LITERATÚRA:

[1.] Ehlert, Ch. – Kluve,J. – Schaffner,S. *Temporary Work as an Active Labor Market Policy: Evaluating an Innovative Program for Disadvantaged Youths.* IZA Discussion Paper No. 6670. Dostupné na internete: http://ftp.iza.org/dp6670.pdf

[2.] Inštitút finančnej politiky (2011), *Hodnotenie efektívnosti a účinnosti výdavkov na aktívne politiky trhu práce na Slovensku.* Dostupné na internete: http://www.finance.gov.sk/Components/CategoryDocuments/s_LoadDocument.aspx?categoryId=7837&documentId=5448

[3.] Kaluzna, Daniela (2008), *Main features of the Public Employment Service in the Slovak Republic*, OECD Social, Employment and Migration Working Papers, No. 72, OECD Publishing. Dostupné na internete: http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/fulltext/5kz7wtkjmrtg.pdf?expires=1350587730&id=id&accname=guest&checksum=AC6B23CAE2F317A7BB50B38F7B1B4EC2

[4.] Ministerstvo financií SR. (2012).*Program stability Slovenskej republiky na roky 2012 – 2015*. Dostupné na internete: http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/nd/sp2012_slovakia_sk.pdf

[5.] Národná banka Slovenska *(1993)Výročná správa 1993*, Národná banka Slovenska. Dostupné na internete: http://www.nbs.sk/_img/Documents/_Publikacie/VyrocnaSprava/VSNBS93.pdf

[6.] OECD – štatistické údaje. Dostupné na internete: http://www.oecd.org/statistics/

[7.] Rievajová, E. a kol. (2009). *Trh práce a politika zamestnanosti*. Bratislava: Vydavateľstvo Ekonóm. ISBN 978-80-225-2878-8.

[8.] The World Bank (2012), *Providing the right incentives: Analysis of the tax-benefit system in the Slovak Republic*. Dostupné na internete*:* http://www.employment.gov.sk/providing-the-right-incentives-analysis-of-the-tax-benefit-system-in-the-slovak-republic.pdf

[9.] Vagac, L. Long-term unemployment 2012, Slovakia European employment

observatory. Dostupné na internete: http://www.eu-employment-observatory.net/resources/reviews/Slovakia-LTU-July2012.pdf

[10.] Štatistický úrad SR. Dostupné na internete: www.statistics.sk

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA:

Ing. Patrik Pružinský

Ekonomická univerzita v Bratislave

Národohospodárska fakulta, KHP

Dolnozemská cesta 1, 852 32 Bratislava

patrik.pruzinsky@euba.sk

Školiteľ: doc. Ing. Ján Lukáčik, CSc.

AKTUÁLNE ZMENY A VÝVOJ SPOTREBY VYBRANÝCH ZLOŽIEK SPOTREBNÉHO KOŠA U SLOVENSKÝCH DOMÁCNOSTÍ V SPOJITOSTI S KVALITOU ICH ŽIVOTA[1].

CURRENT CHANGES AND DEVELOPMENT OF CONSUMTION OF SELECTED COMPONENTS OF THECONSUMER BASKET IN SLOVAK HOUSEHOLDS IN RELATION TO THEIR QUALITY OF LIFE.

Marianna Psárska
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Článok sa zaoberá sledovaním zmien a vývoja vybraných zložiek spotreby[2] domácností v spojitosti s kvalitou ich života na Slovensku. Spotreba a jej štruktúra odzrkadľuje materiálnu stránku kvality života, medzi týmito kategóriami je vzájomne podmienený vzťah. Prostredníctvom zmien v čistých peňažných výdavkoch u rôznych typov domácností poukazujeme na rôzne dopady prebiehajúcej krízy a súčasne na aktuálne zmeny v správaní u rôznych typov domácností spôsobené prebiehajúcou krízou a z nej vyplývajúcej neistoty.

JEL: D01, D12, D14

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: kvalita života, čisté peňažné výdavky, príjmy, potraviny.

ABSTRACT

The article deals with monitoring changes and development of selected components of consumption of households in relation to the quality of their life in Slovakia. The consumption and its structure reflect the material aspect of the quality of life and there is a mutual relation between these categories. Through the changes in net expenditure in different types of households we point out different effects of the crisis as well as the recent changes in the behaviour of different types of households caused by the ongoing crisis and consequent uncertainty.

KEYWORDS*:* quality of life, net expenditure, incomes, food, soft drinks

---

[1] Článok je vytvorený v rámci projektu VEGA č. 1/0570/11 Spotreba a kvalita života domácností SR vo väzbe na ich spotrebiteľské rozhodovania v európskom kontext. Ten je schválený na roky 2011-2013.

[2] Zdroj údajov: ŠU SR, Životné podmienky, Zisťovanie rodinných účtov, Pri zisťovaní spotrebných výdavkov je aplikovaná v tomto zisťovaní medzinárodná klasifikácia individuálnej spotreby podľa účelu použitia odporúčaná pre štatistiku rodinných účtov Eurostatom (COICOP-HBS), ktorá je uvedená v publikácii "Household Budget Surveys in the EU: Methodology and recommendations for harmonisation, 2003".

AKTUÁLNE ZMENY A VÝVOJ SPOTREBY VYBRANÝCH ZLOŽIEK SPOTREBNÉHO KOŠA U SLOVENSKÝCH DOMÁCNOSTÍ V SPOJITOSTI S KVALITOU ICH ŽIVOTA

ÚVOD

Domácnosť[3] je kľúčovým článkom spoločnosti, v ktorom prebieha rozhodovanie rôzneho charakteru a významu, týkajúce sa uspokojovania *potrieb* členov domácnosti (základných, rastových a iných). Potreby sú základným impulzom a hybnou silou spotreby. V článku sa zameriavam na uspokojovanie *základných potrieb*, ktoré sú sledované prostredníctvom čistých peňažných výdavkov zahrnutých do mimopracovnej sféry kvality života.

V schéme č.1 je znázornený v zjednodušenej podobe rozhodovací mechanizmus a základné súvislosti týkajúce sa *spotreby*. Schéma vníma spotrebu z ekonomického hľadiska a upriamujeme pozornosť na rozhodnutia o použití *príjmov*, o štruktúre spotreby a vývoji *úspor*. Z mikroekonomického hľadiska odzrkadľuje spotreba rôzne *modely spotrebiteľského správania (luxusný, úsporný, záchovný)* , v ktorých sú sformované aj predstavy a preferencie spotrebiteľov, ale aj finančné schopnosti tieto preferencie naplniť, čo predstavuje ekonomickú stránku procesu uspokojovania potrieb. Tieto modely spotrebiteľského správania poukazujú aj na zväčšovanie sociálnych diferenciácií v ekonomike. V SR prevláda vysoká finančná náročnosť na uspokojovanie základných potrieb, čo spadá pod úsporný model. Okrem neho môžeme v schéme vidieť aj luxusný a záchovný model. Luxusný je charakteristický luxusnou spotrebou, neobmedzeným uspokojovaním potrieb a podľa môjho názoru sa práve u neho uplatňujú produktívne zložky spotreby[4], čo v konečnom dôsledku z dlhodobého hľadiska ešte zväčšuje existujúce sociálne diferenciácie. Opakom luxusného je záchovný model, ktorý je charakterizovaný ako akési prežívanie napríklad aj vďaka pomoci štátu. Pri tomto modeli je miera úspor záporná, určité statky a služby sú pre tieto domácnosti nedostupné. Faktorom, ktorý značne ovplyvňuje rozhodovanie je teda aj stratifikácia spoločnosti[5] a rozdiely

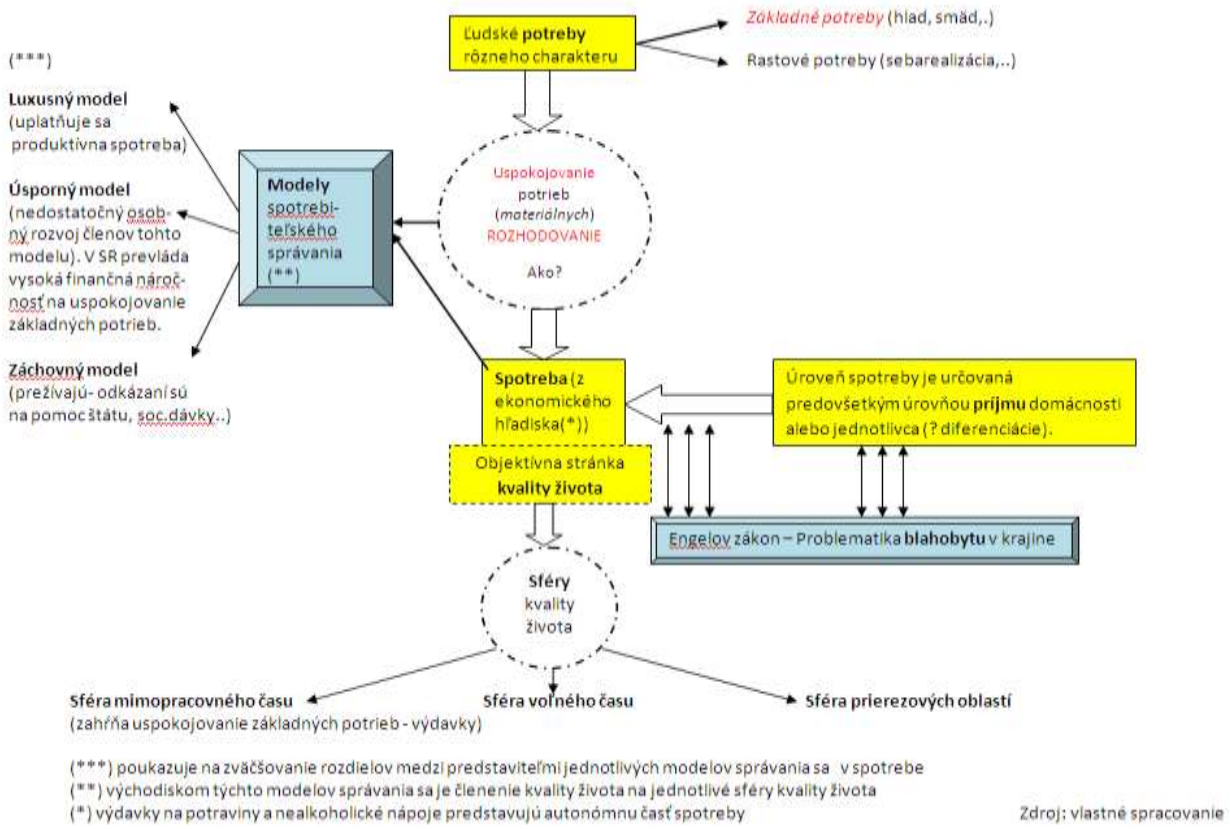
[3] Súkromne hospodáriaca domácnosť, ktorú tvoria osoby majúce spoločné trvalé bývanie v jednom byte a spoločné úhrady dôležitých výdavkov na chod domácnosti. Členom domácnosti je aj osoba, ktorá nie je s ostatnými členmi domácnosti viazaná príbuzenským vzťahom, ale býva trvalo s ostatnými v jednom byte a zúčastňuje sa úhrady výdavkov. Definícia podľa ŠU SR, štatistika Rodinných účtov.

[4] Produktívne zložky spotreby nie sú nevyhnutnými na prežitie a ich význam v spotrebnom koši sa zväčšuje až po dosiahnutí určitej životnej úrovne domácností. Typickým príkladom je vzdelávanie, udržovanie dobrého zdravotného stavu a celkovej fyzickej aj psychickej kondície, vytváranie a udržovanie spoločenských kontaktov, vytváranie podmienok pre čo najefektívnejšie využívanie voľného času, pestovanie imidžu domácnosti.

[5] Delenie a usporiadanie spoločnosti na vrstvy, kde sa vytvoria najvyššie, stredné, nízke a najnižšie vrstvy podľa bohatstva. U nás je čoraz väčšia stratifikácia spoločnosti. Existujú obrovské rozdiely v príjmoch, majetku,

v ekonomickej situácií jednotlivých domácností čo môžeme vidieť aj vďaka pozorovaniu vývoja ich čistých peňažných príjmov (viď Graf č.1 a Graf č.2) u jednotlivých typov[6] domácností. Od nich sa následne odvíja aj výška a štruktúra čistých peňažných výdavkov domácností na potraviny a nealkoholické nápoje (Graf č.5 a č.6) a mimopracovná sféra kvality života, ktorá zastrešuje uspokojovanie základných potrieb domácností(Graf č.3 a č.4).

Schéma č.1 Mikroekonomické súvislosti spotreby domácností (so zameraním sa na uspokojovanie základných potrieb)



1 VÝVOJ A ZMENY V ČISTÝCH PEŇAŽNÝCH PRÍJMOCH[7] DOMÁCNOSTÍ SR

Príjmom rozumieme určitú peňažnú čiastku, ktorú získava jednotlivec s určitou periodicitou, za nejaké svoje aktivity, dnes zvyčajne realizované na trhu práce alebo v nejakej súvislosti s týmto trhom práce.[8] Získavané príjmy sú u jednotlivých kategórií domácností

životnej úrovni jednotlivcov i celých skupín obyvateľstva. Zdroj je dostupný na internete: http://www.akademickyrepozitar.sk/sk/repozitar/dlhodoba-vizia-rozvoja-slovenskej-spolocnosti.pdf

[6] Štatistika rodinných účtov používa členenie domácností podľa postavenia prednostu domácnosti a podľa počtu nezaopatrených detí.

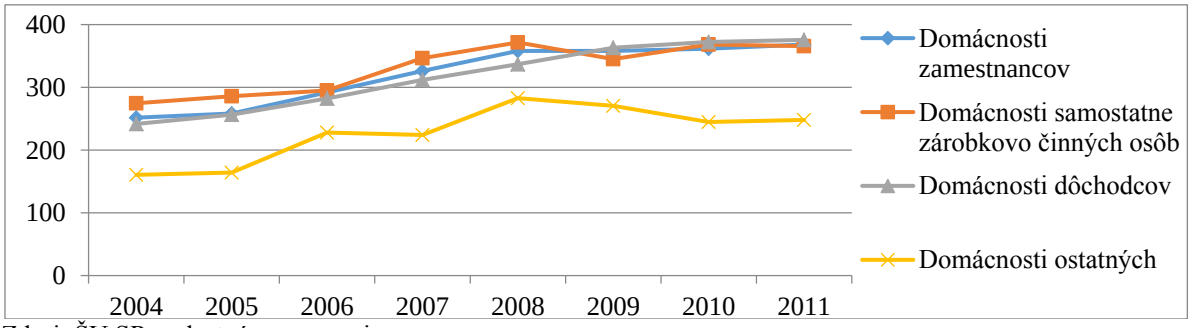
[7] Definícia ŠU SR, Štatistika rodinných účtov

[8] I.LALUHA-S.OŠKOVÁ-V.STANEK.2005: *Kvalita života, sociálne nerovnosti a diferenciácie obyvateľstva*. Sociológia 37, č.2, str. 119-142

rozdielne a v porovnaní s okolitými krajinami a krajinami EÚ aj jedny z najnižších. Tieto príjmové rozdiely predstavujú jeden z najdôležitejších typov a zložiek sociálnych nerovností ktoré sú prítomné v krajine. Ostatné nerovnosti[9] spadajúce do sociálnych nerovností sú z časti tiež ovplyvňované tými príjmovými.

V Grafe č.1 a č.2, môžeme vidieť stagnáciu a pokles čistých peňažných príjmov v rôznych typov domácností. V niektorých skupinách domácností dochádza dokonca k zväčšeniu príjmových rozdielov a k zhoršeniu ich ekonomickej situácie. V grafe č.1 je taktiež zachytený vývoj, kolísanie a neskôr trend poklesu čistých peňažných príjmov domácností v dôsledku krízy. Najnižšiu úroveň príjmov dosahujú dlhodobo ostatné domácnosti (voľakedy domácnosti roľníkov).

Graf č.1: Čisté peňažné príjmy súkromných domácností v členení podľa ekonomického postavenia prednostu domácnosti v zamestnaní na osobu a mesiac v EUR, za roky.

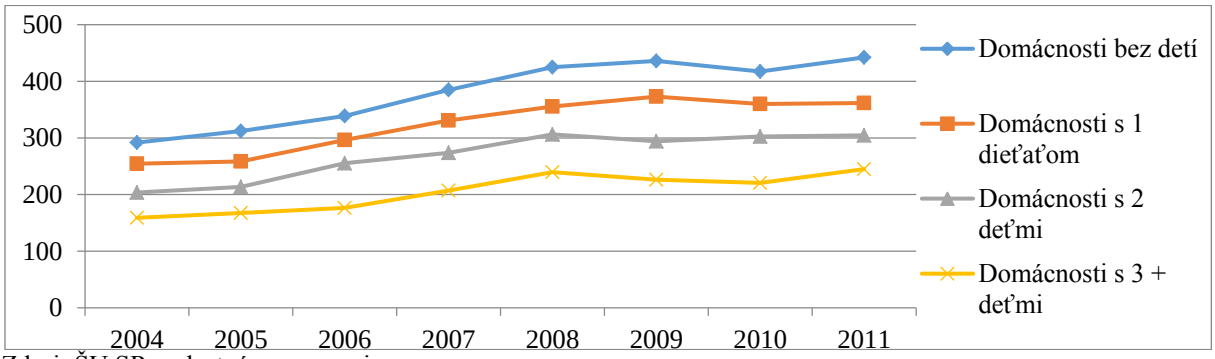


Zdroj: ŠU SR a vlastné spracovanie

V grafe č.2 môžeme vidieť opäť rozdiely v príjmoch, ich stagnáciu v poslednom období. Rok 2009 na Slovensku a aj v iných krajinách EÚ je spájaný s nárastom miery úspor domácností aj napriek poklesu ich reálnych disponibilných príjmov. Poukazuje to na to, že domácnosti znížili svoju spotrebu pod vplyvom neistoty a negatívnych očakávaní o ich budúcom príjme.[10] Ktoré sa v roku 2010 a 2011 aj potvrdili a čistý príjem u väčšiny domácností mierne klesol. Čo znamená tiež zhoršenie životnej úrovne. K zlepšeniu ekonomickej situácie dochádza v roku 2011, len u domácností s 3 a viac deťmi a u bezdetných domácností. Najnovšie predpovede týkajúce sa vývoja príjmov domácností nie sú veľmi optimistické aj napriek zvyšovaniu minimálnej mzdy, ktoré sa chystá v blízkej budúcnosti. Skôr upozorňujú na stagnáciu, čo domácnostiam situáciu vzhľadom ku kríze a rastúcim cenám potravín len sťaží.

[9] Nerovnosť bohatstva, nerovnosť v spotrebe, statusová nerovnosť, nerovnosť v schopnostiach , vo vzdelaní a v prístupe k vzdelaniu, nerovnosť na trhu práce, nerovnosť životných podmienok a ich riziká.
[10] Miera úspor na Slovensku (december 2010), Inštitút finančnej politiky, MF SR str. 4

Graf č.2: Čisté peňažné príjmy súkromných domácností v členení podľa počtu nezaopatrených detí na osobu a mesiac v EUR, v rokoch.



Zdroj: ŠU SR a vlastné spracovanie

Príjmové nerovnosti podmieňujú aj diferenciáciu v kvalite života[11] domácností. Väčšina populácie sa nachádza v tzv. úspornom modely spôsobu života (viď schéma č.1). Od typu modelu sa odvíja štruktúra spotreby a tiež úspory domácností. Podiel domácností, ktoré dokážu aspoň časť príjmu usporiť sa dlhodobo pohybuje priemerne okolo 34%. Asi 40% domácností má vyrovnaný rozpočet a až priemerne 25% domácností uplatňuje deficitné financovanie svojho rozpočtu, teda vznikajú záporné úspory[12].

Krajné póly diferenciácie predstavuje luxusný (horný) a záchovný model (dolný), ktoré môžeme vidieť prehľadne aj v schéme č.1. V luxusnom modely dokážu domácnosti usporiť najviac a pri svojom rozhodnutí berú do úvahy aj produktívne zložky spotreby, ktoré z dlhodobého hľadiska napomáhajú k vzniku ešte väčších rozdielov medzi domácnosťami. Naopak u domácností v záchovnom modely vznikajú záporné úspory, domácnosti žijú na dlh a ich situácia sa napríklad aj v dôsledku krízy a stagnujúcich či klesajúcich príjmov stále zhoršuje. Vďaka tomu sa v konečnom dôsledku zvyšuje miera rizika chudoby.

2 ČISTÉ PEŇAŽNÉ VÝDAVKY DOMÁCNOSTÍ SMEROVANÉ DO MIMOPRACOVNEJ SFÉRY KVALITY ŽIVOTA

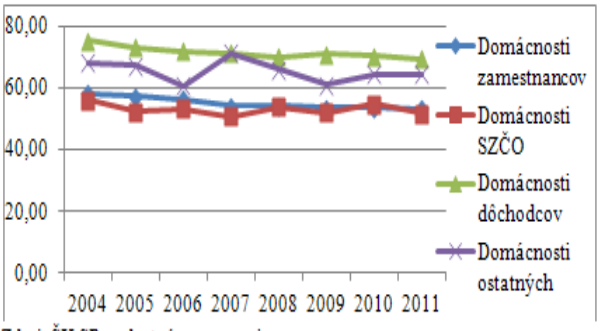
Hlavnou ekonomickou dimenziou kvality života domácností je teda ich životná úroveň, ktorá je odrazom veľkosti ich príjmu. Príjmy domácností majú priamu súvislosť s materiálnou stránkou ich existencie. Množstvo peňazí, a z toho vyplývajúci prístup k tovarom a službám, umožňujú domácnostiam saturovať svoje potreby, teda dosahovať určitú životnú úroveň,

[11] Chápeme v najvšeobecnejšej rovine ako"historicky podmienenú úroveň životných procesov, v rámci ktorých človek, spoločnosť nielen reprodukuje, ale aj rozvíja svoju existenciu v súlade s princípmi ľudskosti a humanity". Tvorí ju súbor životných činností v sfére práce, mimopracovného a voľného času.

[12] I.LALUHA-S.OŠKOVÁ-V.STANEK.2005: *Kvalita života, sociálne nerovnosti a diferenciácie obyvateľstva*. Sociológia 37, č.2, str. 119-142

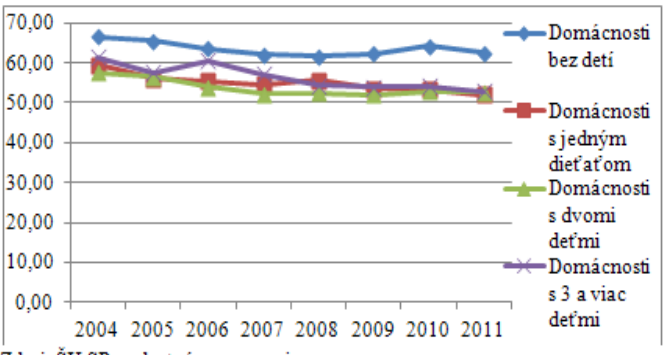
realizovať určitý životný štýl.[13] Keďže je súčasná spoločnosť je založená na masovej a globálnej spotrebe. Jej predpokladom je pomerne rozsiahla stredná trieda, ktorá je založená na príjmoch, ktoré predstavujú zhruba priemer príjmov spoločnosti. Táto stredná trieda je na Slovensku ale dlhodobo likvidovaná. Obdobie po transformácií je charakteristické práve jej rozpadom a presunom domácností do nižšej triedy. Týmto vývojom dochádza k zmene štruktúry spotreby, ktorá je aj v dôsledku krízy zameraná predovšetkým na uspokojovanie nevyhnutných potrieb a ktorá je o to citlivejšia na vývoj cien týchto základných zložiek spotrebného koša. Kvalitu života tvorí súbor životných činností vo sfére práce, mimopracovného a voľného času. Uspokojovanie základných a nevyhnutných potrieb spadá do mimopracovnej sféry (viď Graf č.3 a č.4) kvality života[14]. Z rozpočtu domácnosti na uspokojovanie základných potrieb v rámci tejto sféry ide priemerne okolo 50-65% spotrebných výdavkov.

Graf č.3:Čisté peňažné výdavky domácností na sféru mimopracovného času kvality života (podľa postavenia prednostu domácnosti, v % z celkových výdavkov)



Zdroj: ŠU SR a vlastné spracovanie

Graf č.4:Čisté peňažné výdavky domácností na sféru mimopracovného času kvality života (podľa počtu nezaopatrených detí v domácnosti, v % z celkových výdavkov)



Zdroj: ŠU SR a vlastné spracovanie

Vo vyspelých trhových ekonomikách väčšinou platí, že výdavky na potraviny nie sú silno závisle od zmien príjmov domácnosti. U nás sa zdá, je to iné a výdavky na potraviny a nealkoholické nápoje citlivo reagujú na zmeny v príjmoch. Potvrdzujú to aj grafy č. 5 a č.6.

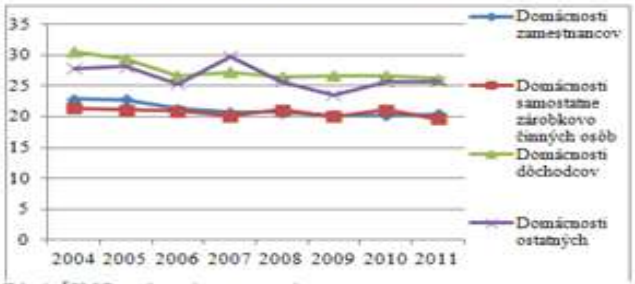
V mikroekonomickej teórii sa týmito kategóriami výdavkami zaoberá Engelova krivka a Engelov zákon. Engelova výdavková krivka ukazuje, ako sa menia výdavky na nákup určitej skupiny statkov v závislosti od zmeny dôchodku spotrebiteľa. Pri výdavkoch na nevyhnutné statky sa zdôrazňuje fakt, že s rastom dôchodku síce rastú, ale pomalšie ako

[13] HOLKOVÁ, V.- LALUHA, I. 2009. Nerovnosti kvality života domácností Slovenskej republiky z pohľadu ich spotreby. *In Nová ekonomika*. Bratislava: EKONÓM. 2009. ISSN 1336-1732, December 2009, roč.2, č.4, s.91.

[14] Mimopracovná sféra kvality života je definovaná ako časovo a priestorovo relatívne samostatná oblasť spôsobu života, ktorej obsahová náplň spočíva v biologicko-sociálnej reprodukcii človeka. Čisté peňažné výdavky na mimopracovnú sféru zahŕňajú výdavky na potraviny a nealkoholické nápoje, alkoholické nápoje a tabak, odievanie a obuv, bývanie, vodu, plyn a elektrinu, nábytok a bytové vybavenie a aj zdravie.

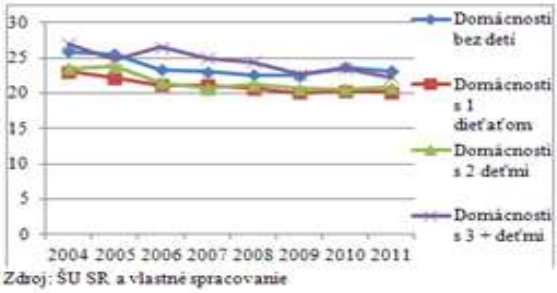
dôchodok. Ich podiel na celkových výdavkoch v dôsledku toho klesá. Engelov empirický zákon spotreby hovorí o tom, že podiel dôchodku vydávaný národom na potraviny je výstižným indexom jeho blahobytu. Poukazuje na to, že s rastom dôchodku sa výdavky spotrebiteľov na potraviny relatívne (nie absolútne znižujú, teda podiel výdavkov na potraviny v ich spotrebnom koši sa znižuje. Z toho je možné potom vyvodiť, že čím je táto proporcia nižšia, tým vyšší je blahobyt národa.[15]V našich podmienkach je výrazná príjmová diferenciácia a veľká časť obyvateľstva sa nachádza v nízkopríjmových pásmach. Tento trend, badateľný vo vyspelých trhových ekonomikách je u nás pribrzdený v dôsledku napätosti rozpočtov slovenských domácností. Tie veľmi citlivo reagujú na akékoľvek cenové zmeny v položkách spadajúcich do mimopracovnej sféry a obzvlášť na ceny potravín, tie sú v porovnaní k príjmom značne vysoké. A spolu s inými nevyhnutnými položkami v posledných rokoch v dôsledku krízy neustále rastú a v budúcnosti rásť ešte pravdepodobne budú. Nie je výnimočné počuť pojem „potravinová kríza“. Ako môžeme vidieť na grafe č.5 a č.6, vývoj výdavkov smerovaných na potraviny je u všetkých skupín domácností podobný. Tie v dôsledku krízy stagnujú, pokles ich podielu sa zastavil. Dôvodom je pravdepodobne stagnácia čistých peňažných príjmov, rast cien potravín, neistota a úsporné opatrenia domácností.

Graf č.5: Čisté peňažné výdavky na potraviny a nealkoholické nápoje súkromných domácností podľa účelu použitia v členení podľa ekonomického postavenia prednostu domácnosti v zamestnaní v roku 2004-2011 v % na mesiac a osobu



Zdroj: ŠU SR a vlastné spracovanie

Graf č.6: Čisté peňažné výdavky na potraviny a nealkoholické nápoje súkromných domácností podľa účelu použitia v členení podľa počtu nezaopatrených detí v domácnosti v roku 2004-2011 v % na mesiac a osobu



Zdroj: ŠU SR a vlastné spracovanie

ZÁVER

Úroveň príjmu a následne od neho sa odvíjajúci objem a štruktúra spotreby odzrkadľujú životnú úroveň a materiálnu stránku kvality života slovenských domácností. Príjmy získavané u jednotlivých kategórií domácností sú diferencované a v porovnaní s krajinami EÚ aj jedny z najnižších. Uspokojovanie základných a nevyhnutných potrieb

[15] V.HOLKOVÁ.2007:Mikroekonómia, Sprint Bratislava 2007, str.120-121, ISBN978-80-89085-73-6

spadá do mimopracovnej sféry kvality života. Z rozpočtu domácnosti na uspokojovanie základných potrieb v rámci tejto sféry ide priemerne okolo 50-65% spotrebných výdavkov. Väčšinová časť ide práve na spotrebu potravín a nealkoholických nápojov, čo je v roku 2011 až 21,8[16]% z celkových výdavkov domácností. Za povšimnutie stojí fakt, že vo svete vydávajú vyspelé trhové ekonomiky na túto sféru omnoho menší podiel výdavkov, napríklad v Nemecku je to len 11,5%[17], v Rakúsku 9,9% či vo Švédsku 12,2%. Článkom sa snažím poukázať na veľmi nevýhodnú pozíciu slovenských domácností a hlavne na veľkú citlivosť ich rozpočtov v prípade nárastu cien potravín o ktorom sa v súčasnosti často hovorí.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Holková, V.: *Mikroekonómia.* Bratislava. Sprint 2007,ISBN978-80-89085-73-6

[2] Holková, V.- Laluha, I. *Nerovnosti kvality života domácností Slovenskej republiky z pohľadu ich spotreby*. In Nová ekonomika. Bratislava: EKONÓM. 2009. ISSN 1336-1732, December 2009, roč.2, č.4, s.91.

[3] Laluha, I.-Ošková, S.-Stanek, V. *Kvalita života, sociálne nerovnosti a diferenciácie obyvateľstva*. Sociológia 37, č.2, str. 119-142

[4] Stanek, V. a kol. *Sociálna politika*. Bratislava: Sprint 2008. ISBN 978-80-89393-02-2.

[5] Staněk, P. *Globálna kríza- hrozba alebo výzva?* Bratislava: Sprint dva 2010, ISBN 978-80-89393-24-4.

[6] Valenčík R. *Základy ekonomie produktivní spotřeby*. Dostupné na: http://kvf.vse.cz/storage/1168949017_sb_valencik.pdf

[7] Dáta,ŠU SR, Dostupné na: http://portal.statistics.sk/showdoc.do?docid=42

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Ing. Marianna Psárska

Názov: KET, NHF, Ekonomická Univerzita v Bratislave

Ulica: Dolnozemská cesta č.1

PSČ: 852 35 Bratislava

Email: marianna.psarska@euba.sk

Meno školiteľky: doc.Vieroslava Holková CSc.

[16] ŠU SR

[17] Zdroj dát: Eurostat; Dostupné na internete: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=de&pcode=tsdpc520

INOVAČNÁ VÝKONNOSŤ KRAJÍN V4

INNOVATION PERFORMANCE OF V4 COUNTRIES

Paula Puškárová
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Cieľom príspevku je empiricky sledovať a analyzovať inovačnú výkonnosť krajín V4 na vybraných inputových a outputových parametroch inovačných aktivít. V Úvode príspevok predostiera význam inovačnej výkonnosti. Následne sa autorka venuje parametrizácii inovačnej výkonnosti. Aplikáciou vybraných parametrov na krajiny V4 a ich komparatívnou analýzou prichádza autorka k potvrdeniu viacerých téz ekonomickej empírie – najmä, že rastúci počet výstupov vedy a výskumu je sprevádzaný rastom súkromných výdavkov na vedu a výskum, ako i tézy, že multiplikátor verejných výdavkov na vedu a výskum sa aktivuje od ich istej úrovne. Záver sumarizuje kľúčové myšlienky príspevku.

JEL: O3, R1

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: inovačná výkonnosť, veda a výskum, patent, Európska únia

ABSTRACT

The aim of the paper is to empirically observe and analyse the innovation performance of V4 countries using the input and output parameters of innovation acitvities. In the Introduction, the paper demonstrates the significance of innovation performance. Further, the author devotes to parameterization of innovation performance. Following the application of selected parameters on V4 countries and using comparative analysis, the author manages to prove several theses of economic experience, namely that growth in patenting is accompanied by growth in private R&D expenditures, or that the multiplicator of public R&D accelerates from its certain level. The Conclusion summarizes key ideas of the paper.

KEYWORDS: innovation performance, research and development, patent, European Union

INOVAČNÁ VÝKONNOSŤ KRAJÍN V4

ÚVOD

Inovácie sa podľa moderných ekonomických teórií považujú za hlavný zdroj ekonomického rastu. Zdôvodnenie poskytuje predovšetkým teória endogénneho rastu, ktorá poukazuje na schopnosť inovácií zvyšovať produktivitu výrobných faktorov (najmä práce). Súčasná kríza síce zasiahla do tohto zmýšľania, keďže poukázala na zhubnú podstatu mnohých finančných inovácií, ktorých výsledkom dochádza k rastu HDP len virtuálne. Akokoľvek, v predkladanom článku budeme rátať len s progresívnymi inováciami, t.j. abstrahujeme od vplyvu toxických inovácií.

Európska únia už vo svojich zakladajúcich zmluvách deklarovala svoju snahu o ekonomickú konvergenciu medzi jednotlivými členskými krajinami (článok 117 Zmluvy o európskom hospodárskom spoločenstve). V predkladanom článku sa zameriame na jeden región, ktorý podľa nášho názoru reprezentuje kľúčovú kolíznu zónu konvergencie medzi starými a novými členskými krajinami EÚ, a to krajiny V4. Je to región významný v EÚ z hľadiska počtu obyvateľov (podľa dát EUROSTAT je porovnateľný s populáciou 2. najľudnatejšej krajiny EÚ – Francúzska, t.j. viac ako 63 miliónov), ako i spoločnej histórie – bývalé členstvo v ZSSR, spoločný vstup do EÚ. Ak teda prijeme tézu, že tieto krajiny rastú vďaka inováciám, je kľúčové sledovať ich inovačnú výkonnosť.

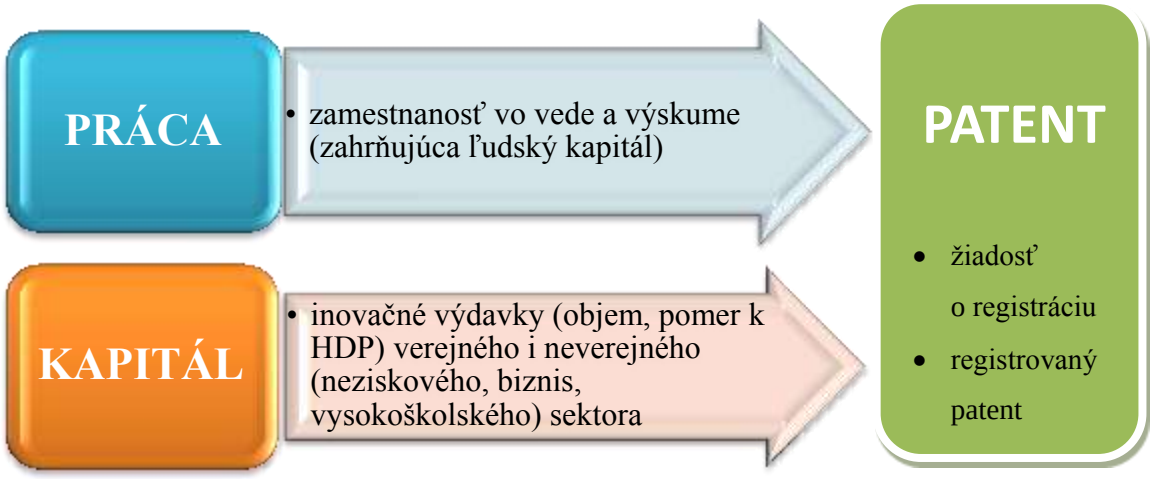
V tomto kontexte si dovoľujeme upozorniť, že sme si vedomí veľkého vplyvu technologického prelievania na rast krajín V4, a to najmä cez kanály priamych zahraničných investícií i odstránenie bariér medzinárodného obchodu.[1] Akokoľvek, rozhodli sme sa zamerať len na samostatnú inovačnú výkonnosť krajín, ktorá podľa viacerých štúdií stále zreteľne prispieva k domácemu ekonomickému rastu vyšším podielom ako dovezené technológie.

[1] PUŠKÁROVÁ, P. – BILLÝ, Ľ. 2011. Current trends in innovation activities in the European Union. In EDAMBA 2011 [elektronický zdroj] : proceedings of international scientific conference for doctoral students and young researchers : 29th-30th September, 2011 Bratislava / editors Martina Machová, Jozef Wallner. Bratislava : Publishing House EKONÓM, 2011. ISBN 978-80-225-3265-5. s. 438-448.

1 PARAMETRIZÁCIA INOVAČNEJ VÝKONNOSTI

Inovačná výkonnosť sa meria rozličnými indikátormi. Najrozšírenejšími sú tie, ktoré vychádzajú z modelu inovačnej aktivity (Obrázok 1).

Obrázok 1: Model inovačnej aktivity



Zdroj: vlastné spracovanie podľa metodiky databáz EUROSTAT

Inovačnú aktivitu teda môžeme zjednodušene chápať v súlade s metodikou Európskeho štatistického úradu (ďalej len EUROSTAT) ako súhrn všetkých vedeckovýskumných aktivít v ekonomike, ktoré jednotlivé vstupy do inovačnej aktivity (ľudský kapitál reprezentovaný pracovnou silou vo vede a výskume, finančné prostriedky reprezentované výdavkami verejného, súkromného ziskového, vysokoškolského a súkromného neziskového sektora) premieňajú na výstup (output). Týmto outputom sa rozumie pre potreby tejto práce registrovaný patent, resp. (vzhľadom na dostupnosť štatistických údajov) už samotná žiadosť o patent.

V odbornej literatúre sa teda najčastejšie stretávame s parametrizáciou inovačnej výkonnosti prostredníctvom inovačných výdavkov. Pracovná sila vo vede a výskume sa kvôli nejasnej kauzalite používa len výnimočne. Literatúra totiž nedokáže jednoznačne určiť, či akruál inovačného outputu (patentov) prislúcha prírastku zamestnanosti vo vede a výskume (prírastku vstupu) alebo rastúcej produktivite práce (súčasť TFP). Inovačné výdavky na druhej strane tiež nemusia vždy znamenať prírastok výstupu.

Nevýhodou prístupu k parametrizácii inovačnej výkonnosti prostredníctvom ***inputov*** inovačných aktivít je v tom, že tento prístup pri hľadaní vplyvu výdavkov na rast TFP v ekonomike ignoruje stochastickú povahu inovačného procesu[2]. Reálne výsledky výdavkov na technológiu totiž prichádzajú s istým časovým oneskorením a v jednom časovom období nie je možné jasne identifikovať, či výdavky v jednom období vedú (ak vôbec) k inovačnému outputu toho istého obdobia. Niektorí vedci obchádzajú tento nedostatok aplikáciou výlučne súkromných výdavkov na vedu a výskum, pričom vychádzajú z tézy, že návratnosť inovačných výdavkov súkromného sektora je spravidla vyššia ako návratnosť výdavkov verejného sektora. Takýto prístup však podľa nášho názoru nevylučuje úplne tento nedostatok (mnohé súkromné projekty sú rozložené na viacero rokov), a zároveň sa podhodnocuje aj efekt multiplikátora vládnych výdavkov na vedu a výskum, ako i tradícia verejného financovania vedy a výskumu v niektorých krajinách EÚ, osobitne práve v krajinách V4.

Outputová metóda parametrizácie sa orientuje na inovačný výstup, najčastejšie meraný objemom patentov, príp. žiadostí o patent. Rozličné patentové úrady vedú svoje vlastné štatistiky o žiadostiach o patent, udelených patentoch a citáciách patentov.

Výhoda aplikácie patentových parametrov je prostá - patent v inovačnom modeli (procese, aktivite) je jasným dôkazom, že inovačné vstupy sa vyplatili a majú potenciál generovať zisky v podobe tantiémov za využívanie patentu.

Outputová parametrizácia má však aj viaceré negatíva: väčšina patentov sa vzťahuje už na existujúce patenty, t.j. časť hodnoty patentu je už obsiahnutá v existujúcich patentoch (napr. patent na jednotku zlepšujúcu výkon spaľovacieho motora sa vzťahuje na patent spaľovacieho motora). Tomuto aspektu sa venujú napr. Adam B. Jaffe a Manuel Trajtenberg[3]. Okrem toho sa rozhodnutie patentovať vzťahuje na danú firmu a je reálny predpoklad, že mnoho technológií (inovácií) v súčasnosti ani patentovaných nie je, i keď sa využívajú. Pri kvantifikovaní inovačnej výkonnosti cez objem patentov netreba podceniť ani nekodifikovateľnú časť patentu (Zvi Griliches[4] rozoberá výhody a nevýhody použitia

---

[2] KELLER, W. 2010. International trade, foreign direct investment, and technology spillovers. In HALL, B. – ROSENBERG, N. (Eds): *Handbook of the Economics of Innovation – Volume 2*. North-Holland : Elsevier, 2010. pp. 793-829.

[3] napr. JAFFE, A. – TRAJTENBERG, M. 2002. *Patents, citations and innovations: A window on the knowledge economy*. Cambridge (MA) : MIT Press, 2002. 478 p. ISBN 0-262-10095-9;

[4] GRILICHES, Z. 1990. Patent Statistics as Economic Indicators: A Survey. In *Journal of Economic Literature.* 1990, Vol. 28, pp. 1661-1707.

patentových dát). Okrem toho tiež treba citlivo pristupovať k patentovým parametrom, aby bola rešpektovaná stochastická povaha inovácií.

Objem registrovaných žiadostí o patent sa uprednostňuje pred používaním objemu registrovaných patentov kvôli časovému oneskoreniu administrácie – udelenie patentu môže trvať i pár rokov.

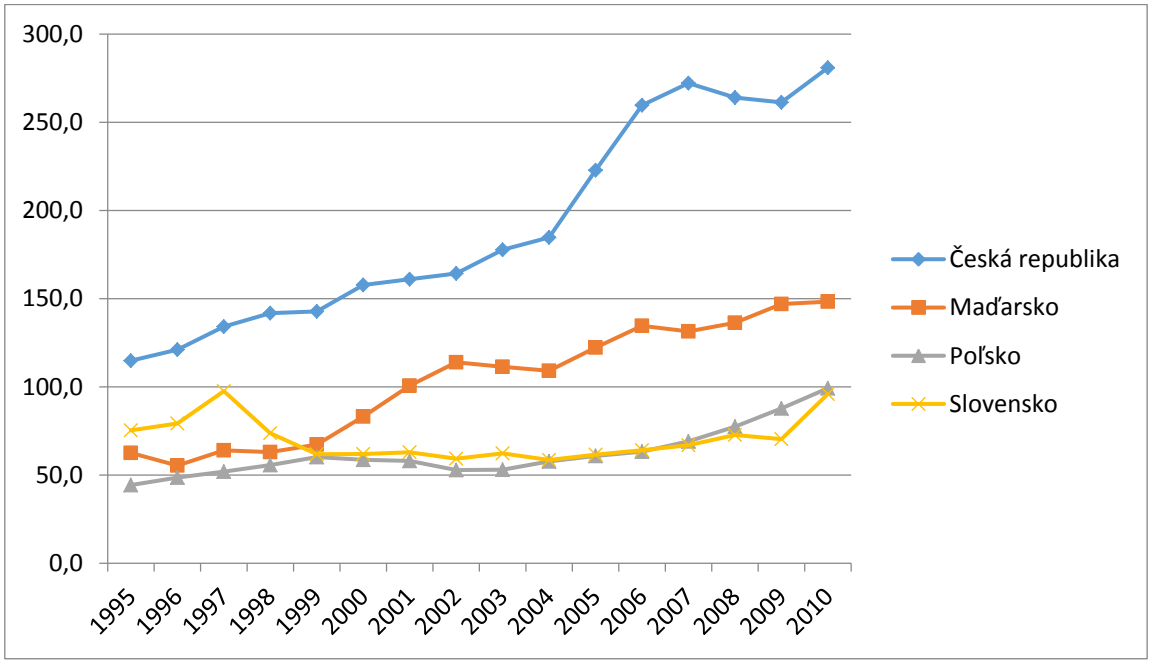
V našich analýzach budeme pracovať s inputovými a outputovými parametrami inovačnej výkonnosti podľa dostupných údajov databáz EUROSTAT. Pri parametrizácii outputom inovačných aktivít aplikujeme údaje o počte žiadostí o patent u EPO (Európsky patenčný úrad, *European Patenting Office*).

2 ANALÝZA VYBRANÝCH PARAMETROV

2.1 Výdavky na vedu a výskum

Celkové výdavky na vedu a výskum v krajinách V4 dokumentuje Obrázok 2.

Obrázok 2: Výdavky na vedu a výskum v krajinách V4, v cenách 2000, v PPP, p.c. (na obyvateľa, per capita)



Zdroj: vlastné spracovanie, dáta EUROSTAT

Podľa Obrázka 2 je zrejmé, že jednoznačným lídrom vo financovaní vedy a výskumu medzi krajinami V4 je Česká republika, ktorá vynaložila na vedu a výskum v roku 2010 až 280,9 PPP na obyvateľa, čo je až takmer trikrát viac ako najmenej vynakladujúce Slovensko – 95,9 PPP.

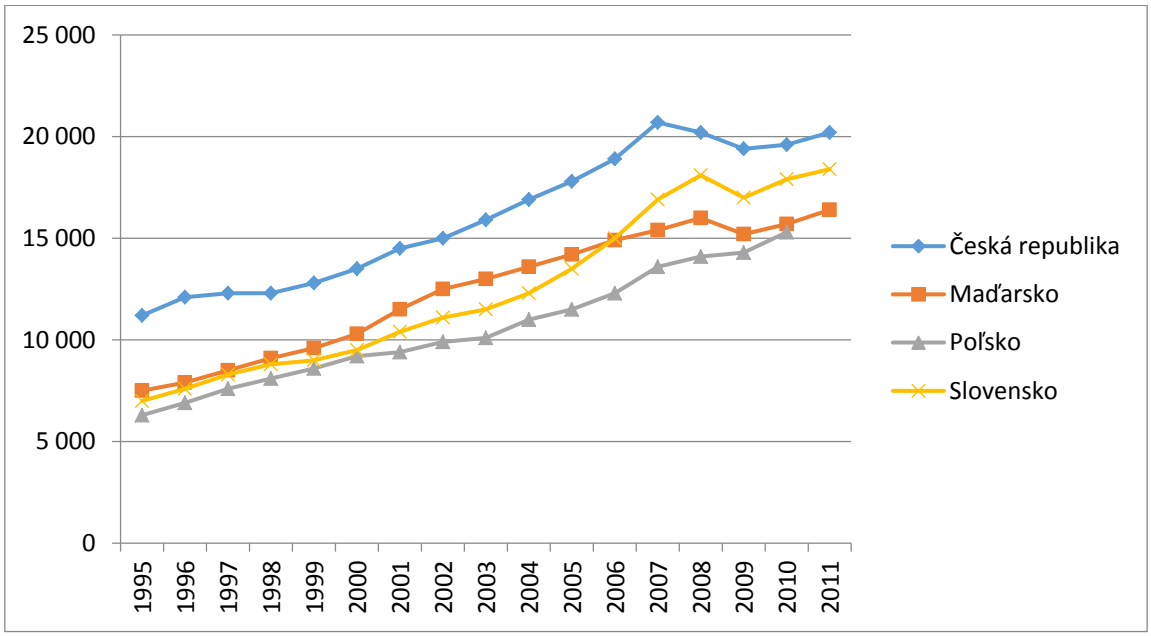
Česká republika sa začala na podporu vedy a výskumu orientovať prakticky okamžite so vstupom do EÚ – Obrázok 2 jednoznačne preukazuje, že ako jediná krajina spomedzi V4 medzi rokmi 2004 a 2005 navýšila svoje výdavky o vyše 20 % - z 184,7 PPP na 222,8 PPP. Ostatné krajiny V4 svoje výdavky na vedu a výskum v PPP v podstate výraznejšie nemenili.

V tomo kontetxe nás zaujímalo i, nakoľko dynamika rastu HDP ovplyvnila dynamiku vývoja výdavkov na vedu a výskum – konkrétne teda, či využili jednotlivé krajiny V4 svoj rast HDP po vstupe do EÚ aj na nárast výdavkov na vedu a výskum.

2.2 Porovnanie rastu výdavkov na vedu a výskum a rastu HDP

Najprv predstavujeme vývoj HDP v krajinách EÚ (Obrázok 3) a následne vývoj výdavkov na vedu a výskum v pomere k HDP (Obrázok 4).

Obrázok 3: Vývoj HDP, v PPP p.c.



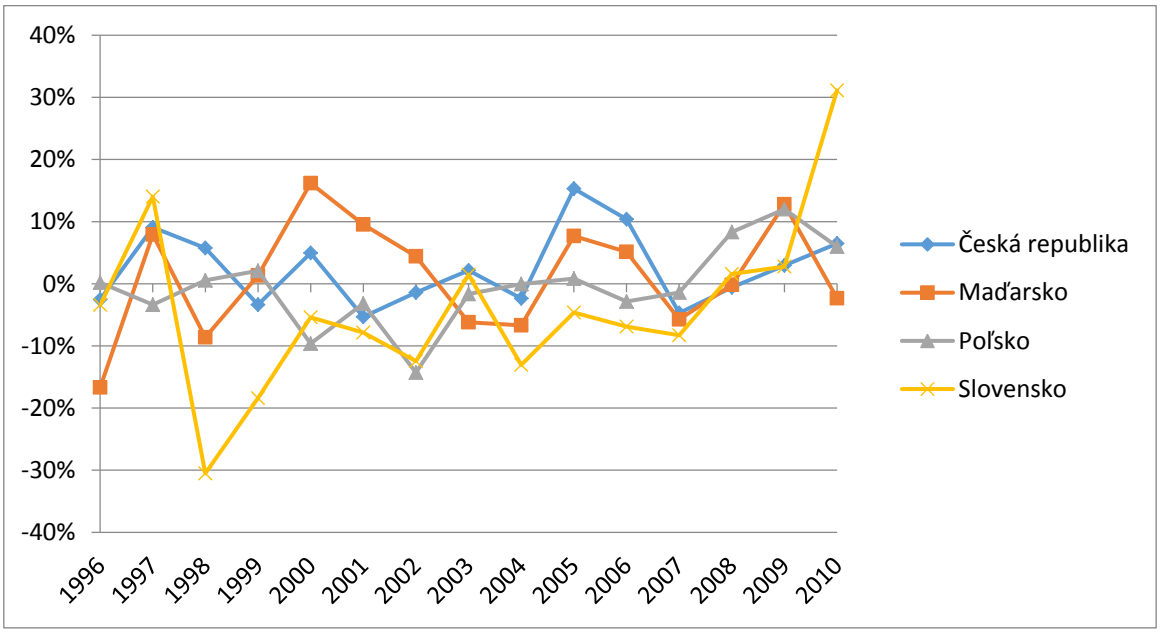
Zdroj: vlastné spracovanie, dáta EUROSTAT

Je zrejmé, že dynamika rastu HDP v PPP na obyvateľa je odlišná od dynamiky rastu výdavkov na vedu a výskum. Kým v raste výdavkov na vedu a výskum badáme silnú divergenciu medzi Českou republikou a ostatnými krajinami V4, v HDP rástli tieto krajiny v podstate podobne. Paradoxom je, že Slovensko ako najmenej vynakladajúca krajina z V4 na vedu a výskum dosahovala v sledovanom období najvyšší rast.

Tento fakt sme sa rozhodli podporiť i ďalšou dátovou analýzou. Pre porovnanie rastu výdavkov na vedu a výskum a rastu HDP sa bežne používa pomer výdavkov na vedu a výskum k HDP. Je to síce rozumný indikátor, vykazuje však lepšie len trend vývoja a nás zaujíma aj konkrétna hodnota rozdielu medzi rastom výdavkov na vedu a výskum a rastom HDP za jednotlivé roky.

V duchu týchto úvah sme sa rozhodli vypočítať rozdiel rastu týchto dvoch indikátorov a vizualizovať ich na Obrázku 4. Z interpretačného hľadiska upozorňujeme, že hodnoty nad 0 % na Obrázku 4 deklarujú, že v danom roku rástli výdavky na vedu a výskum rýchlejšie ako HDP. Ak v danom roku a danej krajine výdavky na vedu a výskum rástli pomalšie ako HDP (prípadne klesali, pričom HDP rástlo – Obrázok 3), hodnota je negatívna.

Obrázok 4: Rozdiel medzi tempom rastu HDP a tempom rastu výdavkov na vedu a výskum, v PPP p.c.



Zdroj: vlastné spracovanie, dáta EUROSTAT

Z Obrázku 4 teda vyplýva, že Česká republika v porovnaní s vývojom svojho HDP dokázala najvyrovnanejšie a neprestajne navyšovať svoje výdavky na vedu a výskum – vývoj rozdielu medzi ročným precentuálnym rastom HDP a ročným percentuálnym rastom výdavkov na vedu a výskum takmer počas celého sledovaného obdobia osciluje okolo 0%. Výnimkou je obdobie po vstupe do EÚ, kedy je tento rozdiel zreteľnejší a Česká republika začala akumulovať svoje výdavky na vedu a výskum rýchlejšie, ako rástlo jej HDP.

Maďarsko pôsobí pomerne tiež vyrovnane v porovnaní vývoja HDP s rastom výdavkov na vedu a výskum, no vstupom do EÚ svoje výdavky na vedu a výskum v podstate nenavýšilo v porovnaní s dynamikou HDP.

Pomerne nevyrovnane pôsobí na Obrázku 4 Poľsko, ktoré sa dlhodobo (až do roku 2007) nachádzalo v podstate pod úrovňou 0%, t.j. výdavky na vedu a výskum rástli pomalšie ako rast HDP v Poľsku. Od roku 2008 však pokles HDP v dôsledku globálnej finančnej a hospodárskej krízy a súčasné udržanie hladiny investícií do vedy a výskumu zabezpečilo zdanlivo rýchly vzostup z negatívnych čísel.

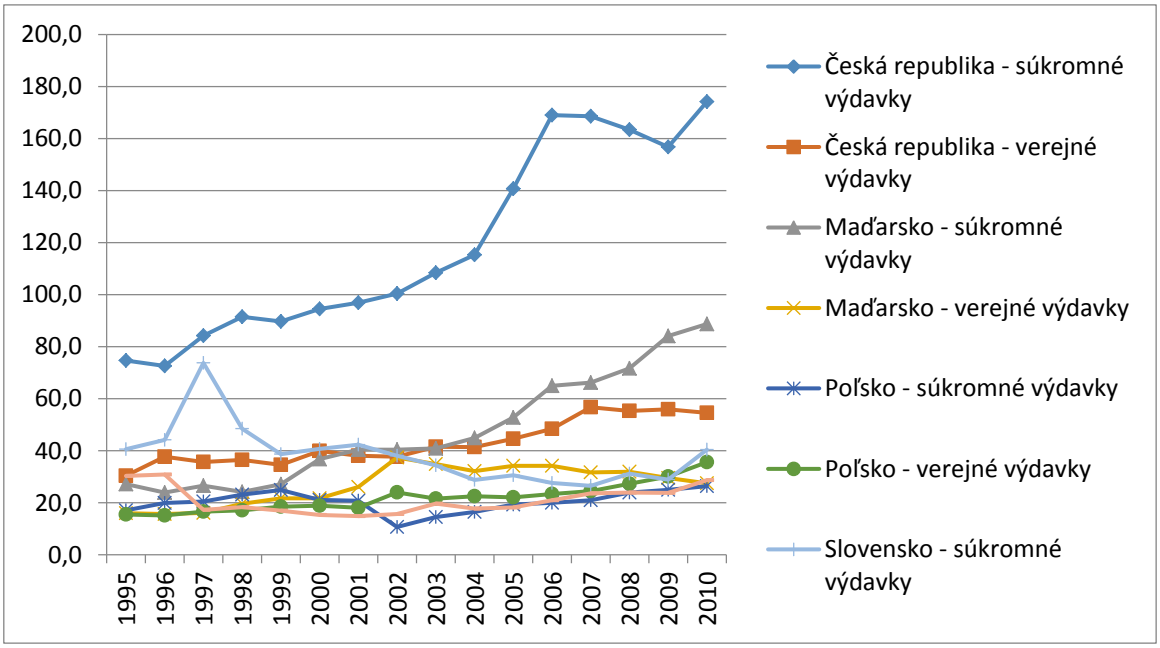
Najnevyrovnanejšie spomedzi krajín pôsobí Slovensko. Z Obrázku 4 jasne vyplýva, že rast HDP sa Slovensko rozhodlo nevyužiť na rast výdavkov na vedu a výskum. Podobne ako v prípade Poľska (len s väčšími rozdielmi) Slovensko rástlo počas celého obdobia rýchlejšie ako jeho výdavky na vedu a výskum. Až v globálnej finančnej a hospodárskej kríze od roku 2008 zreteľne vidíme nárast tohto rozdielu, čo spôsobil tiež do veľkej miery práve nízky ekonomický rast.

2.3 Výdavky na vedu a výskum podľa vlastníctva

Je všeobecne známe, že výdavky na vedu a výskum vo vyspelých krajinách si vyprofilovali spoločnú črtu v kontexte ich štruktúry podľa vlastníctva. Krajiny s najvyššími investíciami do vedy a výskumu a najvyššími objemami patentov sú charakteristické vysokým zapojením súkromného sektora do financovania vedy a výskumu. Takáto štruktúra zabezpečuje rýchlejšiu aplikovateľnosť výsledkov vedy a výskumu, čo sa implicitne rýchlejšie odrazí v raste produktivity a ekonomickom raste. Súkromné investície oproti verejným sú totiž poháňané ziskovosťou z vedy a výskumu, získaním konkurenčnej výhody

na trhu.[5] Na nasledujúcom Obrázku 5 sme sa preto rozhodli zamerať viac na sledovanie vývoja súkromných a verejných výdavkov na vedu a výskum v krajinách V4.

Obrázok 5: Výdavky na vedu a výskum podľa vlastníctva, v cenách 2000, v PPP, p.c.



Zdroj: vlastné spracovanie, dáta EUROSTAT

Obrázok 5 demonštruje, že súkromné investície do vedy a výskumu v Českej republike skutočne dokazujú vysoký podiel súkromných investícií na celkových výdavkoch na vedu a výskum, dokonca tieto súkromné investície v Českej republike vysoko prevyšujú akékoľvek iné investície v krajinách V4. Verejné výdavky na vedu a výskum v ČR sú každoročne upravované len mierne. Tento stav možno interpretovať, že Česká republika po vstupe do EÚ dokázala skutočne stimulovať dodatočné súkromné investície a v súčasnosti dosahujú tieto investície pomer k celkovým výdavkom na vedu a výskum približne 75 – 78%, teda v podstate rovnakú úroveň ako vyspelé proinovačne založené ekonomky.

Rovnako je zreteľný silný rast výdavkov na vedu a výskum v Maďarsku – oproti stagnujúcim až klesajúcim verejným výdavkom maďarskej vlády. Súkromné i vládne výdavky v Poľsku a na Slovensku zase preukazujú výraznú stagnáciu, čo však si vysvetľujeme práve

[5] V tomto kontexte ešte raz by sme chceli upozorniť na toxické inovácie, ktoré vznikli práve v snahe dosiahnutia rýchleho zisku.

nízkou úrovňou vládnych výdavkov na vedu a výskum, príliš nízkou, aby sa aktivovali súkromné výdavky na vedu a výskum[6].

Významným záverom Obrázku 5 je skutočnosť, že dokážeme identifikovať v krajinách V4 zlomový bod, ktorým sa aktivovali súkromné výdavky na vedu a výskum. Tento zlomový bad je hodnota približne 40 PPS p.c. – v Českej republike a Maďarsku pri tejto hodnote začali rásť súkromné výdavky na vedu a výskum, a to i bez ohľadu na vládne výdavky (a ich pokles napr. v Maďarsku). Tento poznatok považujeme za zaujímavy moment nášho pozorovania, na ktorom sa dá viac pracovať.

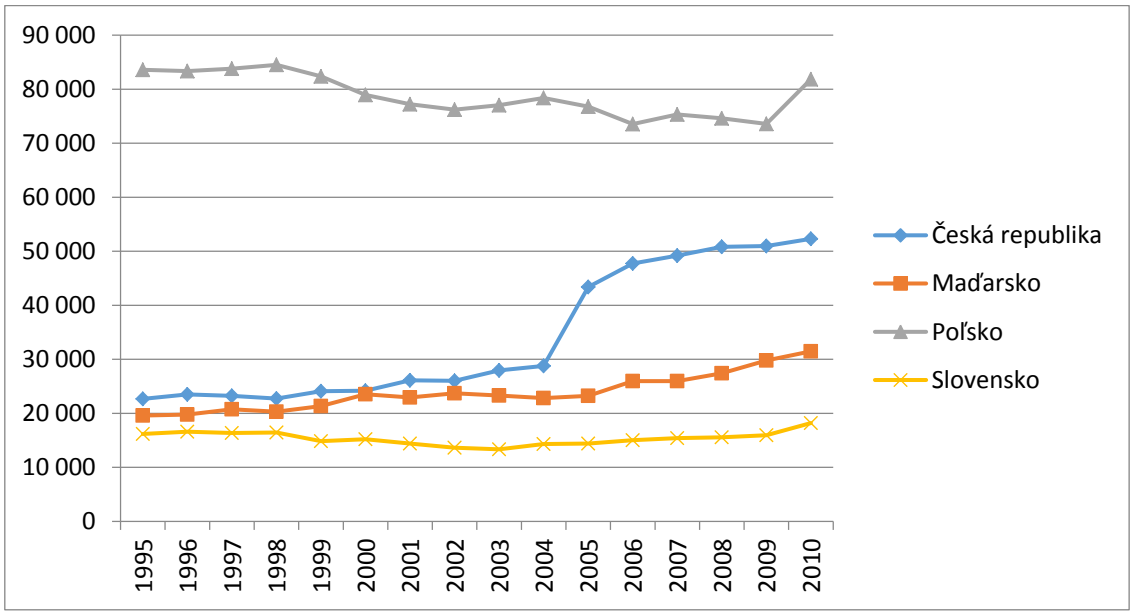
2.4 Pracovná sila vo vede a výskume

I keď pracovná sila vo vede a výskume sa nepovažuje za vhodný indikátor pre sledovanie inovačnej výkonnosti, dovoľujeme si ju predostrieť pre dotvorenie obrazu o vývoji inovačnej výkonnosti.

Obrázok 6 dokladuje, že Poľsko registruje najvyššiu zamestnanosť vo vede a výskume. V porovnaní s nízkymi výdavkami na vedu a výskum je zrejmé, že nízke výdavky na vedu a výskum sú ešte väčšmi redukované mzdami na masu pracovnej sily vo vede a výskume. V Českej republike došlo s nárastom výdavkov na vedu a výskum i s nárastom pracovnej sily vo vede a výskume, čo potvrdzuje, že časť rastu výdavkov na vedu a výskum bol využitý na mzdy rastúcej pracovnej sily vo vede a výskume.

[6] ŠIKULA, M. a kol. 2010: Stratégia rozvoja slovenskej spoločnosti. Bratislava : VEDA, 2010. 696 s. ISBN 978-80-224-1151-6.

Obrázok 6: Pracovná sila vo vede a výskume, v počte osôb na mil. obyvateľov

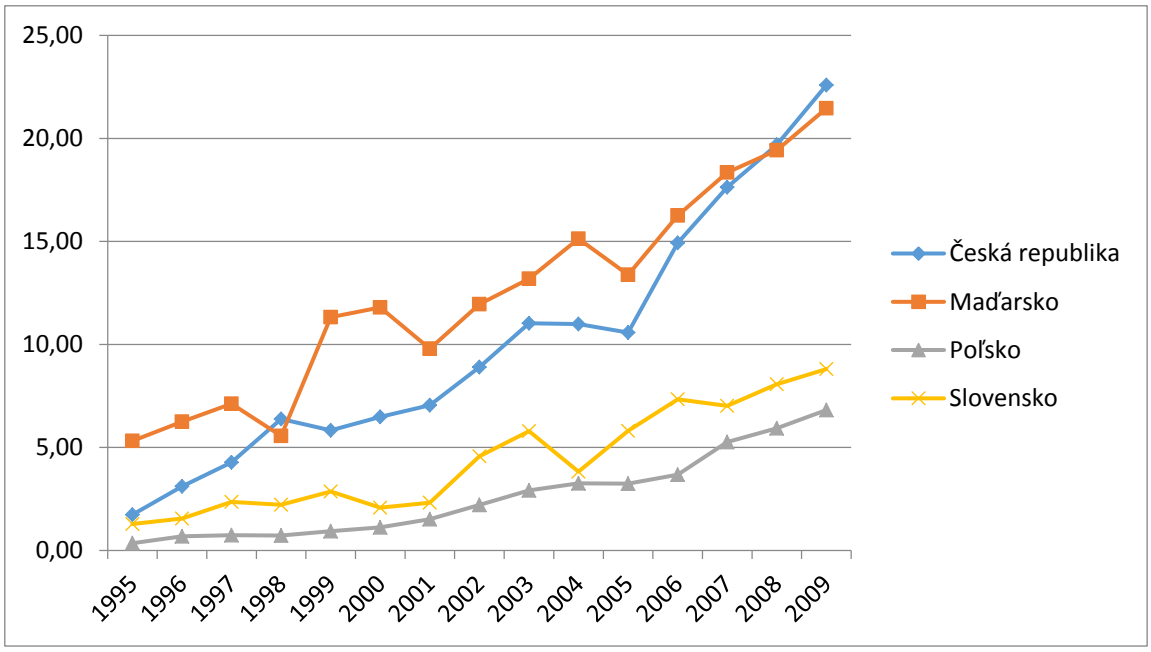


Zdroj: vlastné spracovanie, dáta EUROSTAT

2.5 Patentovanie

Ako sme už spomínali, inovačná výkonnosť je s obľubou sledovaná i počtom žiadostí o patent (Obrázok 7).

Obrázok 7: Patentovanie v EÚ – počet žiadostí o EPO patent, na mil. obyvateľov



Zdroj: vlastné spracovanie, dáta EUROSTAT

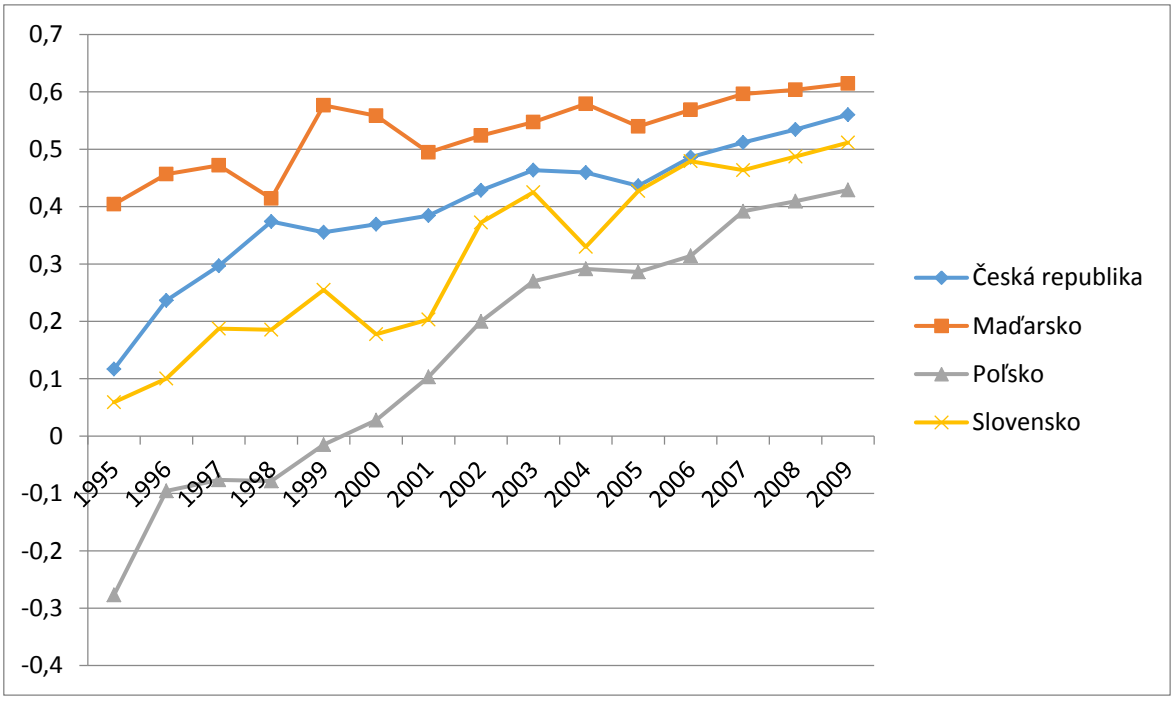
Obrázok 7 nám potvrduje, že zvýšené výdavky na vedu a výskum, súčasne so zvýšením súkromných výdavkov na vedu a výskum sprevádza i rast úspešných výsledkov výskumu.

Od roku 2004 badáme v Českej republike i Maďarsku ostrý a prudký nárast počtu žiadostí o patent. V Poľsku a na Slovensku sa tento počet zvyšuje výrazne nižším tempom.

2.6 Efektivita výdavkov na vedu a výskum na patentovanie

Našu analýzu inovačnej výkonnosti krajín V4 napokon uzavrieme sledovaním vývoja efektivity výdavkov na vedu a výskum, resp. sledovaním, aká je schopnosť vynaložených výdavkov na vedu a výskum tvoriť výstupy inovačnej aktivity, t.j. v našom prípade žiadosti o patent. Efektivitu sme sa rozhodli merať jednoduchou elasticitou počtu žiadostí o patent na celkové výdavky na vedu a výskum (Obrázok 8).

Obrázok 8: Elasticita žiadostí o patent na výdavky na vedu a výskum, v <-∞;∞>



Zdroj: vlastné spracovanie, dáta EUROSTAT

Obrázok 8 nám dokazuje, že efektivita rástla v sledovanom období vo všetkých krajinách V4. Najefektívnejšie produkuje žiadosti o patent Maďarsko, nasledované Českou republikou a Slovenskom. Najnižšiu efektivitu produkcie výstupov z dodatočných výdavkov na vedu a výskum registruje Poľsko.

Tento rebríček nie je náhodný. Maďarsko mu vedie podľa nášho náyoru najmä vo svetle dvoch dôvodov:

1. rýchly rast súkromných, a teda proziskovo orientovaných investícií do vedy a výskumu, pričom verejné výdavky maďarskej vlády klesajú.
2. na rozdiel od ostatných krajín V4 sa tejto krajine najviac darí získavať prostriedky aj zo zahraničia, a to vo výške 11,1% (v roku 2007) z celkových výdavkov na vedu a výskum[7].

Česká republika sa preto ocitla v efektívnosti výdavkov na vedu a výskum „až“ na 2. mieste. Poľsko sa nachádza na poslednom mieste práve kvôli svojim výstupom vedy a výskumu – počet žiadostí o patent je v Poľsku spomedzi krajín V4 najnižší.

ZÁVER

V predkladanom príspevku sme predostreli stručnú analýzu vybraných parametrov inovačnej výkonnosti krajín V4. Deklarovali sme, že najvyšší ekonomický rast HDP dosahuje Česká republika, ktorá zároveň vedie rebríček najvyšších celkových výdavkov na vedu a výskum ako i počtu podaných žiadostí o EPO patent.

Prekvapujúco však v otázke efektivity musíme konštatovať, že najvyššiu efektivitu výdavkov na vedu a výskum (pre tvorbu dodatočnej žiadosti o patent) preukazuje v celom sledovanom období 1996 – 2009 Maďarsko a nie Česká republika. Dôvodom je vysoký podiel ziskového sektora na investíciách do vedy a výskumu, ako i vysoký príliv zahraničných investícií do tejto oblasti.

Komparatívnou analýzou prichádzame zároveň k ďalším dvom záverom:

1. rastúci počet výstupov vedy a výskumu v krajinách V4 je sprevádzaný rastom súkromných výdavkov na vedu a výskum.

[7] SPIŠÁKOVÁ, E. – SUHÁNYI, L. 2009. Podpora výskumu a vývoja v krajinách V4. In Transfer inovácií č. 13/2009. s. 57-60.

2. multiplikátor verejných výdavkov na vedu a výskum v krajinách V4 sa aktivuje od úrovne približne 40 PPS p.c.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] EUROSTAT, 2012. EUROSTAT Database [online]. 2012 [cit. 2012-03-31]. Dostupné na internete: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database>

[2] GRILICHES, Z. 1990. Patent Statistics as Economic Indicators: A Survey. In *Journal of Economic Literature*. 1990, vol. 28, pp. 1661-1707.

[3] JAFFE, A. – TRAJTENBERG, M. 2002. Patents, citations and innovations: A window on the knowledge economy. Cambridge (MA) : MIT Press, 2002. 478 p. ISBN 0-262-10095-9.

[4] KELLER, W. 2010. International trade, foreign direct investment, and technology spillovers. In HALL, B. – ROSENBERG, N. (Eds): Handbook of the Economics of Innovation – Volume 2. North-Holland : Elsevier, 2010. pp. 793-829.

[5] PUŠKÁROVÁ, P. – BILLÝ, Ľ. 2011. Current trends in innovation activities in the European Union. In EDAMBA 2011 [elektronický zdroj] : proceedings of international scientific conference for doctoral students and young researchers : 29th-30th September, 2011 Bratislava / editors Martina Machová, Jozef Wallner. Bratislava : Publishing House EKONÓM, 2011. ISBN 978-80-225-3265-5. s. 438-448.

[6] SPIŠÁKOVÁ, E. – SUHÁNYI, L. 2009. Podpora výskumu a vývoja v krajinách V4. In Transfer inovácií č. 13/2009. s. 57-60.

[7] ŠIKULA, M. a kol. 2010. Stratégia rozvoja slovenskej spoločnosti. Bratislava : VEDA, 2010. 696 s. ISBN 978-80-224-1151-6.

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Ing. Paula Puškárová, DiS. art. PhD.
Ekonomická univerzita v Bratislave
Ústav ekonómie a manažmentu
Dolnozemská cesta 1/b, 852 35 Bratislava
paula.puskarova@euba.sk

VYTVORENIE A ROZVÍJANIE SYSTÉMU MANAŽÉRSTVA KVALITY

CREATION AND DEVELOPMENT OF THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEM

Adriana Pápaiová
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

V mojom príspevku som svoju pozornosť zamerala na vytvorenie a rozvíjanie systému manažérstva kvality. Cieľom je poukázať na vytvorenie a rozvíjanie systému kvality, ktoré sa nielenže vzájomne ovplyvňujú, ale aj spoločne formujú systém manažérstva kvality. Poznanie systému manažérstva kvality má veľký spoločensko-ekonomický význam. Čím hlbšie sa odkrýva pohľad na vplyvy pôsobiace na systém manažérstva kvality, tým silnejšie väzby sa ukazujú. Keďže kvalita je nevyhnutná pre trhové hospodárstvo, systém manažérstva kvality je neustále sa zdokonaľujúci a meniaci systém, ktorý sa prispôsobuje požiadavkám a predstavám zákazníka.

JEL: M11- Production Management

KLÚČOVÉ SLOVÁ: kvalita a jej význam, podstata kvality a jej manažmentu, strategický význam manažérstva kvality, riadenie kvality, znaky kvality produktu

ABSTRACT

In my article I would like to focus my attention on creation and development of the quality management system. The aim is to point out creation and development of the quality, that not only reciprocally influence each other,but mutually shape the quality management system. Knowledge of the quality management system has enormous social and economic importance. The deeper view on influences of the quality management system has been

uncovered, the stronger connections has been revealed. Seeing that quality is necessary for market economy, the quality management system is constantly developing and changing system that is adapting to the demands and concepts of the customer.

KEYWORDS: quality and its importance, entity of the quality and of its management, strategic importance of the quality management system, quality attributes of product

VYTVORENIE A ROZVÍJANIE SYSTÉMU MANAŽÉRSTVA KVALITY

ÚVOD

Každá úspešná organizácia má svoj spôsob získavania si zákazníkov. Kvalita je prvoradý cieľ, ktorý si každá organizácia kladie. Systém manažérstva kvality je spôsob, ako organizácia riadi a kontroluje tie podnikateľské činnosti, ktoré súvisia s kvalitou. Všetky organizácie, veľké alebo malé, sa usilujú o určitý spôsob ako viesť a riadiť svoju obchodnú činnosť. Systémy kvality slúžia na rozvíjanie povedomia, ako a prečo určité veci realizovať, a to tým, že sa dokumentujú postupy prác a dôkladne sa zaznamenávajú výsledky, ktoré preukazujú, čo bolo urobené. Systém manažérstva kvality je skutočným návodom pre správanie sa organizácie v oblasti kvality. V tejto súvislosti kvalita znamená schopnosť organizácie uspokojiť potreby zákazníkov, akceptovať ich predstavy a požiadavky. Systém manažérstva kvality nie je systém, ktorý je nemenný a platí raz a navždy za všetkých okolností. Trhové hospodárstvo sa neustále mení, i tak sa mení systém manažérstva kvality, ktorý sa musí prispôsobovať meniacim sa podmienkam na trhu, meniacim sa požiadavkám zákazníkov.

Organizácia je otvorený, meniaci sa systém, ktorý je vzájomne ovplyvňovaný vonkajším okolím. Systém a okolie určujú jeden druhého. Organizácia a riadenie podniku, samotná obchodná činnosť je v každej firme najvýznamnejším bodom medzi podnikom a jeho okolím. Podnik musí reagovať na určité vonkajšie podnety, ale taktiež pôsobiť na svoje okolie aktívne a hlavne zámerne vytvárať a sledovať potreby zákazníka. Práve z týchto dôvodov sa systém manažérstva kvality neustále formuje a prijíma včas správne rozhodnutia.

1 MANAŽÉRSTVO KVALITY

„Kvalita je definovaná podľa normy STN EN ISO 9000: 2001 ako miera, s akou súbor vlastných charakteristík produktu spĺňa požiadavky (zákazníkov) . Vlastné charakteristiky sú charakteristiky trvalé (mechanické, chemické, biologické), existujúce, oproti charakteristikám prideleným (cena, vlastník a pod.).“[1]

[1] MATEIDES, A. a kol . : Manažérstvo kvality. Bratislava: Epos, 2006, s. 23

Je dôležité si uvedomiť, že všetko, čo zákazník potrebuje a hľadá musí vyhovovať presne stanoveným kritériám a požiadavkám, ktoré by daný produkt mal spĺňať. Skutočnosť, že výrobky sú hodnotené podľa splnenia požiadaviek, je podstatne staršia ako si dokážeme predstaviť. Človek ako bytosť mysliaca a tvoriaca sa už v predhistorických, pradávnych časoch snažil cieľavedome vyrábať pre vlastnú potrebu.

Problém kvality bol už vtedy smerodajným prvkom pre jeho každodenné prežitie, získavanie potravy, zabezpečenie blahobytu patrili medzi najpodstatnejšie denné aktivity.

1.1 Kvalita a jej význam

Slová kvalita či kvalitný používame v každodennom rozhovore ako výraz hodnotenia. Rozhodujúce je to, že v akom význame ich použijeme na opis vecí. Podľa toho im dávame rôzne obsahy, napríklad kvalitné jedlo, kvalitná kniha, kvalitná oceľ atd. Pritom sa väčšinou nevyjadrujeme v kritériách, z akého pohľadu tieto veci vnímame. Neuvedomujeme si, čo je dôvodom tvrdenia, že niečo je kvalitné. Pritom tvrdenie jedného človeka o tom, že výrobok je kvalitný, nemusí byť také isté, ako tvrdenie iného človeka o tom istom výrobku. Keďže sme odlišní a realitu vnímame podľa vlastných predstáv, naše názory sa nemusia zhodovať s názormi iných ľudí. To sú dôvody, ktoré robia hodnotenie kvality v bežnom živote subjektívnym.

1.2 Podstata kvality a jej manažmentu

Jedným z rozhodujúcich predpokladov transformácie našej ekonomiky na trhový systém je prechod od ukazovateľov kvantity na kvalitu. Iba výrazné zvyšovanie kvality môže garantovať efektívnosť výroby a konkurencieschopnosť firmy v podnikaní na trhu. Navyše kvalita výrobkov je zárukou nielen terajšej úspešnosti podniku, ale v podmienkach trhu je kvalita spoľahlivým podnikateľským prostriedkom. Podnikateľská ekonomika vyžaduje zmenu aj v poňatí samotnej podstaty kvality. Podnikateľské riešenie kvality vyžaduje vonkajšiu orientáciu na zákazníka. Teda nielen opatrenia vo vnútri podniku, ale aj tvorbu nových originálnych výrobkov s vysokými parametrami kvality. Iba takéto pozitívne riešenie podstaty kvality môže priniesť podnikateľský úspech.

Kvalita výrobkov je výsledkom množstva podnikových i mimo podnikových odborných činností, ktoré treba kvalifikovane ovplyvňovať, usmerňovať, koordinovať.

Kvalita výrobkov je významným nástrojom v manažérskej práci, pretože práve kvalita otvára možnosti dostať sa na náročné svetové trhy. Na jednej strane sa má manažment usilovať o ustavičné zvyšovanie kvality a zasa na druhej strane práve kvalitné výrobky umožnia prosperitu firmy. V súčasnosti sa za rozhodujúce meradlo úspešnosti výroby považuje nielen predaj výrobkov, ale nadovšetko udržanie si zákazníka. Pretože ak sa zákazník sklame v kvalite, tak sa viac na danú firmu neobráti.

V podnikaní je najdôležitejšie udržať si pozície, zákazníkov, trhy, tradície, dobré meno. Nato má dominantný vplyv práve vysoká kvalita. Rozhodujúce riešenie kvality je však už v príprave nových výrobkov. Manažment kvality má preto dosiahnuť nielen oblasť výroby, ale aj pred výrobné etapy.

1.3 Strategický význam systému manažérstva kvality

Pod širokým záberom pojmu kvalita sa rozumie splnenie požiadaviek a očakávaní zákazníka. Ak sú tieto požiadavky a očakávania splnené je viac než pravdepodobné, že zákazník bude s výkonmi organizácie spokojný. Východisková situácia organizácie predstavuje veľký počet požiadaviek a nárokov na ňu. Tieto požiadavky prichádzajú nielen od zákazníkov, ale aj od všetkých zúčastnených a partnerov, s ktorými organizácia komunikuje a spolupracuje. Každá organizácia je konfrontovaná s požiadavkami a musí ich bezchybne splniť a dodržať. Pre každú organizáciu a každé odvetvie predstavuje kvalita základný nástroj na udržanie a zvyšovanie konkurencieschopnosti. Z dlhodobého hľadiska závisí úspech organizácie na trhu jednoznačne od kvality jeho produktov (výrobkov a služieb) v porovnaní s konkurentmi v rámci hospodárskej súťaže.

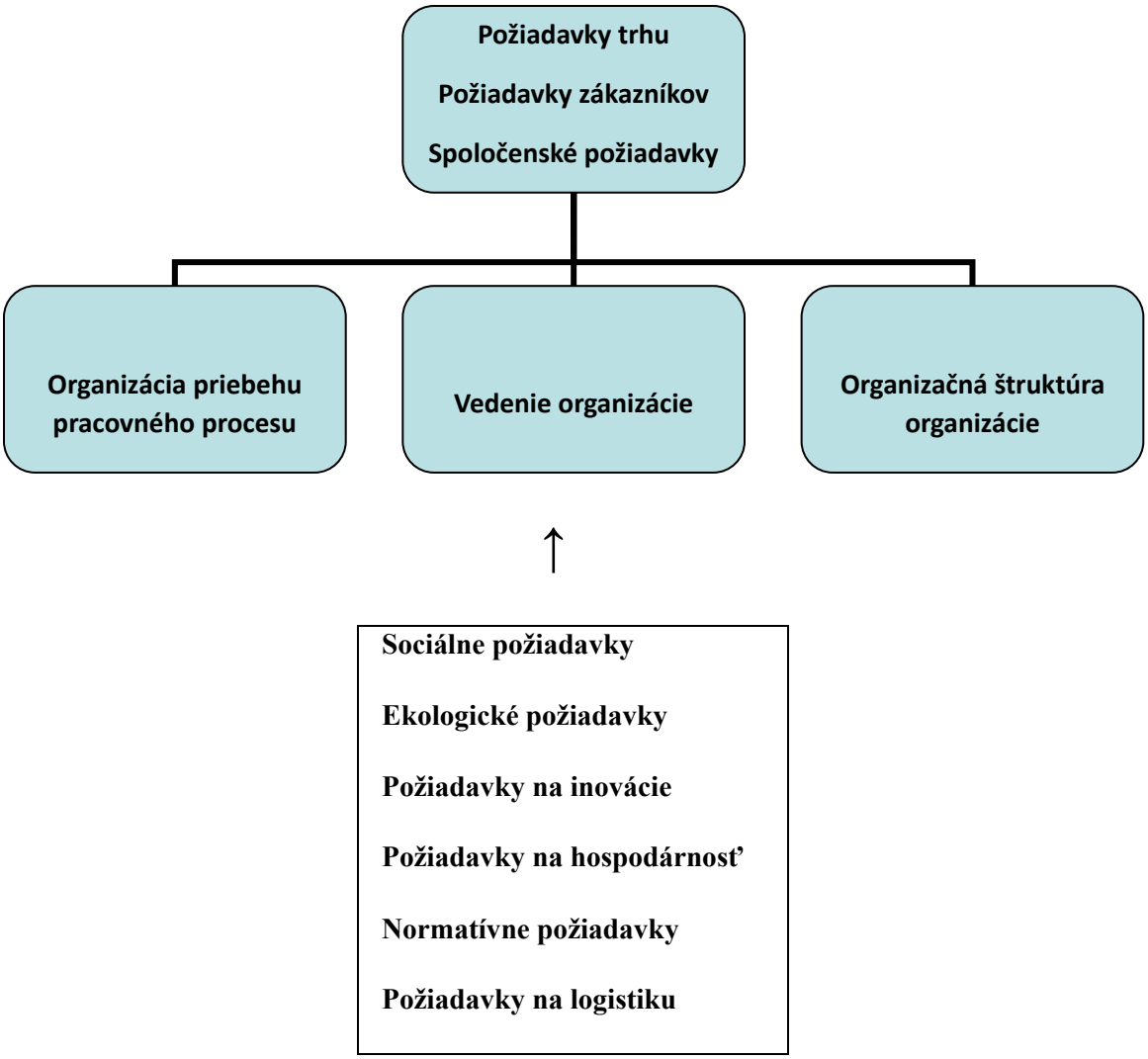
Tabuľka 1: Konkurenčné faktory a ich dôležitosť

Konkurenčné faktory a ich dôležitosť	
Kvalita	30%
Marketing/reklama	20%
Zisk	15%
Starostlivosť o zákazníka	15%

Dodávateľský servis	15%
Šírka sortimentu	5%
Suma	100%

Prameň: MATEIDES,A.a kol: Manažérstvo kvality, 2006, s. 48

Obrázok 1: Východisková situácia organizácie



Prameň: MATEIDES,A. a kol.: Manažérstvo kvality, 2006, s. 43

Kvalita je pre zákazníka integračný faktor želaní a požiadaviek, na ktorých stavia dôveru k organizácii. Očakáva, že súhra vo všetkých fázach tvorby výrobku alebo služby funguje bezchybne. Manažérstvo kvality má význam ako konkurenčný faktor novej hospodárskej situácie. Úlohou manažérstva kvality je starať sa o to, aby boli splnené požiadavky zákazníka podstatné pre kvalitu. To znamená, že v každej fáze životného cyklu výrobku musí byť zaistené splnenie požiadaviek na kvalitu. Spomenula by som také faktory ako sú kvalita výskumu trhu a marketingu, kvalita plánovania procesov, kvalita zhotovenia, kontroly, logistiky, servisu a ochrany životného prostredia. Analýza úspešných organizácií potvrdila význam „ úspechu pomocou kvality “, pretože úspešné organizácie sa vyznačujú:

- orientáciou na zákazníka s jasným štandardom kvality a jednoznačnou politikou kvality,
- zainteresovanosťou pracovníkov a ich väzbou na organizáciu.
- procesnou orientáciou so stanovovaním štruktúry a systematickým zlepšovaním pracovných postupov.

Rôzne marketingové štúdie a štúdie faktorov úspešnosti stanovili dôležitosť kvality ako faktora úspechu. V známej PIMS - štúdii Inštitútu strategického plánovania USA (Profit - Impact of Market – Strategy) , ktorá obsahuje údaje o viac ako 2000 podnikoch, o trhu, konkurencii a produktoch, boli identifikované dve zákonitosti:

- existuje vzájomný vzťah medzi kvalitou vnímanou zákazníkom a cenou akceptovanou trhom,
- súčasne vedie vyšší podiel na trhu na základe vyššieho počtu vyrobených kusov k nižším nákladom na kus.

Pre každú organizáciu predstavuje kvalita základný nástroj na udržanie a zvyšovanie konkurencieschopnosti. Z dlhodobého hľadiska závisí úspech organizácie na trhu od kvality jeho produktov(výrobkov a služieb). V časoch, keď trhy boli ešte relatívne stabilnými predajnými trhmi s dlhým životným cyklom výrobkov, bolo pomerne jednoduché dosiahnuť dostatočnú kvalitu. Organizácie si mohli dovoliť držať dostatok ľudských, materiálnych, finančných zdrojov potrebných na uspokojenie potrieb trhov. Kvalita v tradičnom ponímaní je nedostačujúca, ak sa pod ňou myslí len kvalita produktu. Stále viac nadobúda na význame čas

vstupu na trh, náklady a flexibilita podniku z hľadiska jeho schopnosti reagovať na požiadavky zákazníkov.

Úspešné organizácie spoznali včas, že so starými metódami a stratégiami sa im už sotva podarí nájsť nové trhy. Uvedomili si aj to, že môžu byť úspešné len vtedy, keď na meniace sa impulzy trhu, teda želanie zákazníkov, reagujú okamžite. Boj o úspech na nových alebo ešte neobsadených trhoch predstavuje výzvu pre dnešných manažérov, od ktorých závisí prežitie organizácie. Na dosiahnutie cieľov podnikania sa vyžaduje od manažmentu, aby jeho rozhodujúcou úlohou bolo vytvorenie systému riadenia kvality, jeho udržiavanie a neustále zlepšovanie.

2 RIADENIE KVALITY

2.1 Implementácia riadenia kvality

Implementovať riadenie kvality znamená vhodne pochopiť základné myšlienky tvoriace obsah a jadro princípov riadenia kvality a mať poznatky a skúsenosti o aplikácii metód a techník. Efektívna implementácia v rôznych podnikových podmienkach je možná iba vtedy, ak pochopíme základné princípy, praktické metódy a konkrétne techniky, ktoré sa vyvinuli s rozvojom systémov kvality. Nezávisle od toho, aké normy, metódy, či techniky pre riadenie kvality existujú alebo sa prijmú, riadenie kvality je založené na niektorých základných princípoch. Mení sa len obsah a spôsoby ich realizácie v závislosti od situácie v danom podniku.

Šesť základných princípov riadenia kvality:

1. zameranie sa na zákazníkov a trhy,
2. neustále plánovanie, zabezpečovanie, zlepšovanie a porovnávanie kvality,
3. orientácia na procesy, ako aj výsledky,
4. celoživotné vzdelávanie,
5. účasť všetkých pracovníkov na riadení kvality vrátane dodávateľov,
6. použitie vhodných metód a nástrojov na riadenie kvality.[2]

Termín riadenia kvality zahŕňa vypracovanie a realizovanie základných dokumentov popisujúcich úlohu vrcholového manažmentu, ale aj ostatných hierarchických stupňov vo

[2] MATEIDES,A.: Manažérstvo kvality. Bratislava: Epos, 2006, s.73

vzťahu riadeniu kvality, ako aj vypracovanie vízie, stratégie a cieľov kvality, pravidelné hodnotenie dosahovaných výsledkov plánovaných v týchto dokumentoch, ako a používanie vhodných metód a nástrojov na riadene kvality. Podniky pod riadením kvality chápu predovšetkým budovanie a udržiavanie systému kvality podľa niektorej z noriem, radu ISO 9001:2000. To nie je dostatočné, pretože konkrétne riadenie v tom- ktorom podniku je nutné spojiť s chápaním kvality výrobku. Riadenie kvality sa odvíja od niektorých základných prístupov, napríklad Total Quality Control alebo Total Quality Management. Termín control vyjadruje postupy prevažne technicko-organizačného charakteru používané v praxi s cieľom udržiavať požadovanú úroveň kvality. Zmyslom riadenia (control) je udržiavať stabilnú úroveň kvality. Termín control je vždy spojený so spätnou väzbou a v prípade potreby nápravným opatrením. Náprava sa týka eliminácie stálych zdrojov nekvality a uvedením vecí do pôvodného stavu. Zlepšovanie kvality znamená dosiahnutie nového stavu, ktorý je lepší než stav minulý.

2.2 Znaky kvality produktu

Riadenie kvality si vyžaduje širokú ponuku produktov, ktoré nielenže spĺňajú vysoko štandard kvality, ale aj zákazníci majú o ne záujem. Pri diferenciácii produktov je možné použiť ich kvalitatívne charakteristiky (vlastnosti). Ide o charakteristické znaky, ktoré reprezentujú príslušné funkcie produktu a môžu slúžiť na popis jeho kvality. Niektoré znaky spolu úzko súvisia a môžu byť spolu produkované, kým iné sa dajú dosiahnuť len na úkor ostatných. Za podstatné znaky kvality produktov považujeme tie ich vlastnosti, ktoré významnou mierou uspokojujú požiadavky spotrebiteľov a ovplyvňujú ich spokojnosť. Medzi podstatné znaky kvality produktov patria:

- použiteľnosť,
- funkčnosť a výkon,
- vybavenie,
- spoľahlivosť,
- zhoda s požiadavkami,
- trvanlivosť,
- úroveň obsluhy (servisu),
- ekologická bezchybnosť,
- bezpečnosť,

- dizajn (tvar a farba).[3]

Podstatný znak kvality niekedy nemôžeme vyjadriť priamo. Požiadavky spotrebiteľov sa nedajú vždy vyjadriť formou, ktorý by výrobcovia mohli ľahko uplatniť. Musia byť urobené tri nasledujúce kroky, ktoré sú pre manažérstvo kvality dôležité:

- pochopiť podstatné znaky kvality,
- stanoviť metódy merania a skúšania podstatných znakov kvality,
- ak je to nutné, potom nájsť náhradné znaky kvality a správne pochopiť vzťah medzi nimi a podstatnými znakmi kvality.

Často sa stáva, že spotrebiteľ vníma kvalitu výrobku ako výrobca. Dôvodom je to, čo sa všeobecne označuje ako imidž, profil alebo povesť výrobku či podniku. Spotrebitelia si utvoria názor a zaradia organizáciu alebo výrobok do rebríčka, určujú mu pozíciu. Je to výsledok skúseností s výrobkom, ktoré vytvorila práca s verejnosťou, reklama, styk s tlačou alebo kognitívne a emocionálne spolupôsobenie rozličných faktorov. Vyššie uvedených desať znakov zahŕňa rad veľmi rozdielnych hodnotení. Niektoré obsahujú merateľné vlastnosti výrobkov, iné predstavujú osobné preferencie.

ZÁVER

Budovanie systému manažérstva kvality je dlhodobý a nikdy sa nekončiaci proces. V súčasnosti je systém manažérstva kvality významnou súčasťou a zložkou podnikových procesov. Jeho podstatou je zapájanie sa manažérov a všetkých príslušných pracovníkov do tohto procesu. Vybudovanie efektívneho systému manažérstva kvality v podniku zabezpečí spokojnosť zákazníkov, získanie konkurenčných výhod a zlepšenie kvality výrobkov. Nie je ľahké prispôsobiť sa novým trendom v ekonomike, taktiež požiadavkám zákazníkov. Snahy o zlepšenie úrovne riadenia systému manažérstva kvality v rámci organizácie sa celosvetovo rozvíjajú. Vytvorenie a rozvíjanie systému manažérstva kvality predstavuje prínos v optimalizácii riadenia organizácie a v konečnom dôsledku reguluje jej úspešnosť na trhu. Jedná sa o rozsiahlu oblasť, ktorá je v dnešnej dobe stredobodom pozornosti podnikov. Je

[3] MATEIDES,A.: Manažérstvo kvality. Bratislava: Epos, 2006, s.58

potrebné neustále získavať poznatky o danej problematike, ktoré môžu významnou mierou prispieť k zlepšeniu a efektívnemu fungovaniu systému manažérstva kvality.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Blecharz, P. *Základy moderního řízení kvality.* Praha: Ekopress. 2011. ISBN 978-80-869-2975-0

[2] Fekete, M. *Manažment kvality.* Bratislava: Univerzita Komenského. 2001.ISBN 80-223-1593-1

[3] Frehr, H., U. *Total Quality Management.* Brno: UNIS publishing. 1995. ISBN 3-446-17135-5

[4] Leščišin, M. *Manažment kvality, ekonomické aspekty*. Bratislava: EUBA Ekonóm. 2001. ISBN 80-225-1340-7 225s.

[5] Linczényi, A. *Manažérstvo kvality*. Bratislava: Vydavateľstvo Slovenskej technickej univerzity. 2001. ISBN 80-227-1586-7

[6] Mateides, A. a kol. *Manažérstvo kvality.* Bratislava: Epos. 2006. ISBN 80-8057-656-4

[7] Mudie, P. – Cottam,A. *The Management and Marketing of Services.* 2nd ed. Oxford: Oxford University Press. 1999. ISBN 0 7506 3594

[8] Nenadál, J. *Ekonomika jakosti v praxi*. MASM Žilina 1995. ISBN: 80-85348-26-8

LOYALTY OF SPORT FANS ON THE EXAMPLE OF POLISH SPORT ORGANISATIONS

Agnieszka Rak
Wroclaw University of Economics

ABSTRACT

The purpose of this paper is to present the significance of a process of building relations between the sports organization (its brand) and its stakeholders which contributes to activation of using its offer. A positive brand image is of great important in consumer choices, because it makes purchase decisions easier. However, from the point of view of the company it contributes to acquiring new clients, maintaining present ones, which determines the acquisition or maintenance of a strong market position. Sport, especially, unites people who share interests, values and support the same team together. Sports organisations are increasingly aware of their customers, by adjusting offers to their needs, offering not only events, but also gadgets connected with the club, communicating with fans and studying their needs. The market of sports brands is specific, it is distinguished by a special type of very strong loyalty arising from the passions for a sport discipline. Sport fans are unique consumers on the market because long-term loyalty is something that can be very difficult to achieve on other markets.

JEL: M31

KEYWORDS: consumers loyalty, sport marketing, brand, relationship marketing

LOYALTY OF SPORT FANS ON THE EXAMPLE OF POLISH SPORT ORGANISATIONS

INTRODUCTION

Modern concepts of marketing emphasize the need to create relations between company and consumers. The cooperation and building loyalty in the realization of economic and social aims is crucial nowadays. Establishing partnership contacts of companies with market participants leads to mutual trust and loyalty, which contributes to strengthening their market superiority (Morrison and Wilhelm, 2004, p. 1690). Such an approach is effective due to limiting the costs of the continuous search and acquisition of new clients (Hollins and Shinkins, 2009, p. 185). A specific example of building partnership with clients, leading to the loyalty, is displaying and promoting the brand of a product or the entire organization. It is emphasised that the brand is the distinguishing mark of an offer, which, together with the characteristics of a product's use, co-creates value for the client. It uses the principle of positive brand association with the activities of the company, which affects consumers' decisions. The purpose of the article is to present the significance of the brand of a sports organization in building trust and loyalty between the sports organization and its stakeholders.

BRAND IMAGE AS A FACTOR OF CREATING CLIENTS' LOYALTY

Today, the consumption of goods, and mainly values they provide, also through brand, is what connects people. There are many consumer communities that are integrated around the brands of specific goods and services, where buyers establish ties among each other through common interests, preferences and exchange of opinions and experience. The development of social networks depends on the activity of consumers but also on building trust and loyalty towards a brand by companies. The brand has became an integral part of the organization, its product or service, and from the point of view of the client, it constitutes a promise concerning the offered features, functions and value of a given product or service (Mruk and Chłodnicki, 2008, p. 13). It is thus a tool of identification of the company and its offer on the market, and in the minds of clients it becomes a subjective image, which is called brand image. A strong brand is characterized by its familiarity and recognition by consumers, perceived quality, loyalty, as well as its visibility on the market. The latter feature of the brand marks a situation where it is known and accepted even by people, who despite not using it, perceive it as a market leader that achieves success, offering products and services of high

quality. Contemporary marketing is featured by activities that aim at creating the image of a strong brand in consumer awareness and building consumer-company relations on this basis. Brands functioning on the market become a kind of social glue that attracts and concentrate customers around them. Consumers search for brands that complement their lives with values, emotions, giving the status of consumption, which affects their lifestyle.

A special case of the brand on the market is the brand in sport, which entity can be sports teams (clubs), events, coaches, professional leagues, equipment, facilities, television programmes, etc. This means that the concept of "brand in sport" is a broad definition and may identify commercial and social (non-profit) entities that offer services and products that satisfy needs in the scope of sport and recreation. What distinguishes the brand in the business of sport is the strength of their impact on emotions, as well as passion and commitment that unite fans/consumers by creating strong ties between them (Babiak and Wolfe, 2009, p. 722).

Sports fans who constitute the target group of branding can be divided into the public in front of the TV (passive participation) and those who actively participate in sporting events (active participation). As far as mass marketing campaigns are directed at television viewers then creating the brand and its image in relation to those participating in sport events has features of centralized marketing, which can be targeted at fans that are oriented at:

- the consumption, who usually do not show loyalty towards a team, but expect a given dose of entertainment for the price of a ticket,
- the event, who want entertainment at and outside the stadium, regardless of the participating teams; here "ultras" or hooligans can be distinguished,
- the sport discipline, who are loyal, faithful, dedicated, and discipline itself is their passion.

Participation in sporting events, as well as supporting favourite team has a positive impact on the well-being of fans and sponsors, which translates into their commitment, joy and may also have a advantage in the form of financial or material support (Downwarda and Rasciuteb, 2011, p. 345). Factors such as the city of origin, a school club, childhood memories, family tradition may create strong ties between fans and brands. Fans follow sports results and achievements, participate in the "ritual" viewing of games, sing, create the settings of games, show off the symbols and colours of a club (Peñaloza, Toulouse and Visconti, 2012, p. 209). In this way they constitute a homogeneous group (a target market) with common interests, ambitions, and even clothing or looks. Sports services are consumed at the same time in which they are offered, therefore, they are very transitory, diverse and variable (Lee, 2010, p. 6). Passion and loyalty towards brands in sport can also have an irrational basis

because buyers are mainly guided by emotions and acquire products and services related to the brand (team, player, sport discipline, etc.) regardless of their prices, costs incurred or quality offered (Bühler and Nufer, 2010, p. 65). Low loyalty of fans may have negative impact after purchases, which leads to a loss of followers of a given sports brand.

Sports fans as consumers are a very attractive target group for sports organizations, as they show a strong attachment to brands. However, they are demanding participants of the market, who follow the activities and effects of organizations, which they support, and evaluate them by comparing to other competitive organizations. Here the principle is used: "The more faithful the clients a brand acquires, the greater chances it has to achieve long-term and permanent success" (Lindstrom, 2009, p. 207). That is why sports organizations create their image and care for the customers' loyalty, and they concentrate not only on achieving high sport results, but also on business (Larson, Jensen and Bowman, 2011, p. 10).

LOYALTY OF FANS IN SPORT

Loyalty towards a brand is the degree to which consumers maintain a positive attitude in relation to a given brand or organization, they are faithful and willing to buy its products or services, regardless of the changing economic factors, therefore, in a situation where it would be rational to benefit from a competitive offer (Witek-Hajduk, 2011, p. 184). This attitude is the subjective feeling of a given customer and is related to attachment to a given brand. Consumer loyalty towards a brand is defined also as extended trust.

The typical fan will not change a club or player he/she supports due to momentary failure or decrease in form (Hopwood, Kitchin & Skinner, 2010, p. 144). The change of preference, which may happen, is usually condemned by the surroundings and badly seen, and can result from low attachment and submitting to a fashion for a given discipline, where successes are achieved at a given moment. The more a fan identifies with a team or sports organization, the more it is likely that over time the strong relationship between him/her and the organization or brand will turn into loyalty (Masteralexis, Barr and Hums, 2012, p. 56).

Polish soccer teams try to attract their fans and potential customers by offering loyalty programmes. Fans are able to get club cards that let them get discounts and buy tickets for games. The truth is that those initiatives do not build trust and loyalty but rather destroy the brand and lower brand equity. They encourage fans to profit from discounts only (Loyalty Business Overview, 2012, p. 13).

Fans (consumers of sports services) in sport can be defined as "enslaved consumers" on "an enslaved market". They have limited choices (Bühler and Nufer, 2010, p. 67). Such consumers have little choice among offered products and services. They make decisions based on loyalty and most often spontaneously. Their behaviour on the market may appear irrational as they result from passion, the assessment of their own identity and the brand. From the point of view of behaviour of consumers on the market, fans are unique, because long-term loyalty is something that can be very difficult to achieve on other markets. Furthermore, fans make sure to constantly publicly emphasize their membership and preferences towards a club. Their statements, i.e. (Greenhalgh, Simmons, Hambrick, and Greenwell, 2011, p.45): "I often watch, listen to, read about a given sport", "I have been a fan of this sport for a long time", "I know the rules of the game in this discipline" or "I'm interested in this sport".

Sports fans are very important for organizations, because in supporting a team or player they become the ambassadors of a brand, who strongly identify with it. There are six factors that can be identified, which decide that the relation between the consumer (fan) and the brand has more significance than the traditional definition of loyalty towards a brand, which is based on liking the brand and acquiring it. Sometimes, a strong loyalty towards a brand is emphasized by consumers mainly by tattooing it on the body, changing hairstyles or clothing, naming their children after sportsmen and belonging to communities of fans. However, in order for people to be loyal and willing to represent and promote the brand of a product it is necessary to awaken their passions through trust towards a brand of the product, but this is what the company is responsible for (Lobby, 2012, p. 19).

CONCLUSION

The loyalty of sports fans is crucial in managing the image of a brand and the whole sports organization. Focusing on loyal fans around oneself is a guarantee of success, which results from the sales of a sports service (e.g. tickets), a large number of participants at events, spreading the brand by committed fans, which can translate into a greater interest of potential sponsors. Sports organisations are increasingly aware of their customers, by adjusting offers to their needs, offering not only events, but also gadgets connected with the club, communicating with fans and studying their needs. The market of sports brands is specific, it is distinguished by a very strong loyalty arising from the passions for a sport discipline. Sports organizations can, however, face threats, where fans' loyalty depends on the sport

effects of their favourite team. Sport failures then cause fans to distance themselves and cease to support the team, however, only until the team achieves the success of winning again. Only when the team achieves success again do they identify with it (Bühler and Nufer, 2010, p. 67). That is why creating loyalty towards a sports organization (brand) should also cover other activities of the organization in relation to the fans, and not only caring for sport results.

REFERENCES

[1] Babiak K., Wolfe R. (2009). Determinants of Corporate Social Responsibility in Professional Sport: Internal and External Factors, *Journal of Sport Management*, 2009, 23, 717-742

[2] Bühler A., Nufer G. (2010). *Relationship marketing in sports*, Butterworth-Heinemann, Oxford, Great Britain

[3] Downwarda P., Rasciuteb S. (2011). Does sport make you happy? An analysis of the well-being derived from sports participation, *International Review of Applied Economics* Vol. 25, No. 3, 331–348

[4] Greenhalgh G. P., Simmons J. M., Hambrick M. E., Greenwell T. C. (2011), Spectator Support: Examining the Attributes That Differentiate Niche from Mainstream Sport**,** *Sport Marketing Quarterly*, 2011, 20, p. 41-52

[5] Hollins B., Shinkins S., (2009). *Zarządzanie usługami. Projektowanie i wdrażanie*, PWE, Warsaw, Poland

[6] Hopwood M., Kitchin P., Skinner J. (2010). *Sport Public Relations and Communication*, Butterworth-Heinemann, Oxford, Great Britain

[7] Larson B. V., Jensen R., Bowman N. D., (2011). Developing International Sports Markets: Professional Sports Selling To New Segments With New Promotions, *Journal of International Business Disciplines*, Vol. 6, No. 2, 9 – 24

[8] Lee J. W. (Ed.) (2010). *Branded. Branding in sport business*, Carolina Academic Press, Durham, USA

[9] Lindstrom M. (2009). *Brand sense – marka pięciu zmysłów*, tłum. B. Sałbut, Wydawnictwo Helion, Gliwice, Poland

[10] Lobby M. (2012). Authentic Competition. Brand Loyalty Established Through Company Image, *SGB Weekly, The Weekly Digital Magazine for the Sporting Goods Industry*, Nr. 1205, 30 (available at www.sgbweekly.com)

[11] Loyalty Business Overview 2012. (2012) *Marketing Przy Kawie*, (available at www.marketing-news.pl)

[12] Masteralexis L. P. (Ed.), Barr C. A. (Ed.), Hums M. A. (Ed.), (2012). Principles and Practise of Sport Management, Jones & Bartelett Learning, Sudbury, USA

[13] McKean J. (2002). *Customers are people. The human touch*, John Willey & Sons, England

[14] Morrison A. D., Wilhelm Jr. W.J., (2004). Partnership Firms, Reputation and Human Capital. *The American Economic Review*, Vol.94, No 5

[15] Mruk H. (Ed.), Chłodnicki M. (Ed.) (2008). *Kreowanie marki w sporcie*, Sport & Business Foundation, Poznań, Poland

[16] Peñaloza L. (Ed.), Toulouse N. (Ed.), Visconti L. M. (Ed.) (2012). *Marketing management: A cultural perspective*, Routledge, Great Britain

[17] Witek-Hajduk M. K. (Ed.) (2011). *Zarządzanie silną marką*, Wolters Kluwer Polska, Warsaw, Poland

CONTACT TO THE AUTHOR

Agnieszka Rak, master degree (doctoral student)

Email: agnieszka.rak@ue.wroc.pl (alternatively rak.agnieszka@gmail.com)

METHODS OF EMPLOYEE DEVELOPMENT IN SMALL POLISH ENTERPRISES

Ewa Rak
University of Economics in Wroclaw

ABSTRACT

This article is part of a broader consideration about the conditions and opportunities for employees to develop in small businesses. The main objective of the paper is to familiarize with advancement of development actions targeted at employees of small Polish enterprises with particular attention devoted to methods applied. Firstly the term of employee development has been defined. Secondly, on the basis of literature studies, methods of employee development that can be used by a small company have been identified and briefly characterized. Then by means of empirical research the methods of employee development that are currently used by small Polish enterprises, have been indicated.

JEL: M5, M53
KEYWORDS: employee development, small enterprise, methods of development,

METHODS OF EMPLOYEE DEVELOPMENT IN SMALL POLISH ENTERPRISES

INTRODUCTION

The need to care for the human resources (HR) and maintain in enterprises is confirmed by the fact that both in Poland and in the world, missing out professionals in many fields [no 15, pp. 14-34]. There is problem in small enterprises with maintaining ambitious, talented employees recognised. A common cause of this situation is the lack of (further) opportunities to employee development in those companies.

This article is part of a broader consideration about the conditions and opportunities for employees to develop in small businesses. The main objective of the paper is to familiarize with advancement of development actions targeted at employees of small Polish enterprises with particular attention devoted to methods applied.

The paper is of a theoretical and empirical nature and has been elaborated on the basis of the Polish and foreign literature as well as empirical research. Within the empirical research a survey has been carried[1] out among employees (75% respondents) and former employees of small enterprises from the Lower Silesian region up to 5 years since terminating employment (25% respondents). Out of 64 respondents 91% comprised women and 9% men.

The realization of the objective involved finding the answer to the following research questions:

- What known methods applied in the human resources area supporting development of employees can be used in a small enterprise?
- What human resources management methods of importance to employees are used by Polish companies?

The search for answers to the above questions determines the structure of the paper. Firstly the term of employee development will be defined. Secondly, by means of the analysis of the literature methods supporting development of employees that can be used by a small company will indicated and characterized. Then by means of empirical research the paper will identify methods supporting development of employees and used by small Polish companies.

[1] The survey was conducted in December 2011, using a technique CAWI (Computer Assisted Web Interviews) and PAPI (Paper and Pencil Interview). The respondents were students from the University of Economics in Wroclaw, who work or during the last 5 years were working in a small company.

1. EMPLOYEE DEVELOPMENT – CONCEPTUALIZATION OF THE NOTION

The literature defines development as: improvement, education, raising qualifications, professional development, professional education, training, learning, teaching, development of work potential, personnel development, self-development [no. 15, p. 273; no. 17, p. 88]. The subject of deliberations is the same but one must pay attention to the varied scope of discussed issues.

T. Listwan perfectly defines it as one of elements of the human resources development process indicating more direct actions targeted at acquiring more specific qualifications [no. 9, p. 82].

M. Armstrong [no 1, p. 478] differentiates notions: learning, education, development and training as elements comprised by a wider process of human resources development:

- Learning – Bass and Vaughan [1966, en: no 1, s.478] define it as „a comparatively stable variable in the behaviour resulting from practice or experience".
- Education- development of knowledge and understanding needed in all aspects of life but not knowledge and skills regarding a specific area of activity.
- Development- enhancing or realizing abilities and potential of a particular person by learning and education.
- Training – planning and a systematic change to employee's behaviour resulting from teaching events, programmes and guidelines which enable the employee to acquire the knowledge, abilities and professionalism necessary for effective fulfilment of his duties.

The diversity of terminology is connected to different scopes of deliberations of authors dealing with the issue of employees' development which is reflected in the way development is defined by researchers.

T. Listwan [no 9, ps. 73-74] defines human resources development as „activities aimed at preparing employees of an organization for working and occupying more responsible positions in particular for taking senior managerial positions and competent acceptance of their roles".

A. Pocztowski [no 14, p. 218] indicates that personnel development consists in „quantitative and qualitative changes to the social system of an organization which lead to increasing the market value of human resources as well as effectiveness of work".

According to M. Gablety [no. 4, p. 79] „employee development combines with the phenomenon of enhancing knowledge and skills and improving action skills as well as with the growth of competences and other virtues of an employee”.

A. Szałkowski [no 19, p. 12] adds that employee development means „a controllable process of enriching the work potential resulting in the growth of competences needed for current and perspective tasks in an organization".

According to the definition of H. Król [no 7, p. 432], development of human capital signifies „a set of actions targeted at enriching knowledge, developing abilities and skills, evolving motivation and physical and mental condition of employees which should lead to the growth of their individual human capital and the value of human capital of an organization”.

All definitions underline a positive influence of employees on an organization also by increasing human capital leading to enhancing effectiveness of an organization, the growth of competences securing the company with an ability to perform future tasks as well as preparing successors to take senior positions in a company.

Employee development comprises the whole of actions (among others education, training, learning) leading to the increase in the potential of an individual reflected in the growth of the corporate values. Employee development in a company should be directly related to corporate development. Here an important challenge for an organization appears, namely correlation between the development of an employee and an organization and facilitation of its results [no 3, ps. 11-12]. One must remember however that „development is always personal” [Drucker 1995, en: no 1, p. 531], and it should lead to the growth of the human capital value and improvement of effectiveness in performing tasks**.** „An employee must define himself his professional goals and make an effort to realize them (…) It is the role of an organization to advise in defining directions of professional development and assist in diagnosing the development potential” [*Drucker* 1994, en: no 10, p. 151].

2. METHODS OF DEVELOPMENT POSSIBLE TO APPLY IN A SMALL ENTERPRISE

Employee development methods are extensively described in the literature on the subject. Due to a limited volume of the paper they will be briefly discussed with particular attention devoted to possibilities and benefits from their application in a small company.

Employee development methods in small enterprises will be broken down into two groups: development methods performed by an organization and outside it.

2.1. Development methods performed by an organization

The authors differentiate two basic sub-groups of methods: on-the-job and off-the-job training. Separately two methods have been enumerated that depending on the need can be part of both groups mentioned previously.

2.1.1. On-the-job development methods

- **Following the example, instructing –** cheap and effective methods applied mainly in case of new employees preparing them for work on a new position
- **Consulting the superior-** superiors with long length of service transfer their professional experience. A drawback is that superiors are unwilling to share their knowledge and experience in fear of losing a job or often they are unable to transfer their knowledge. The method skilfully applied allows companies to prepare successors for key positions without incurring additional costs so it has a special importance to small enterprises.
- **Coaching-** „managers in a partner-like manner share knowledge with subordinates formally or informally- consciously inspired and organized by the company board" [no 10, p. 224]**.** Effective coaching enables organizations to use its valuable recourses as much as possible [no 20].
- **Mentoring**– supporting development of less experience employee by a more experience co-worker or a person from outside by providing advice and a feedback, assisting with tasks performed and monitoring achievements [Rybak 2000 en: no 10, p. 225]. Small enterprises may find an effective solution in reverse mentoring [no 11, ps. 68-75] which shifts the responsibility for organizing mentoring onto younger employees who play the role of mentors and this way they learn from experienced managers. Benefits occur on both sides: younger employees get to know work on superior positions, experienced and elder employees get assistance with e.g. using social media.
- **Action learning –** team members meet on a regular basis to research solutions to problems that they encounter at work or to discuss actions they would like to undertake. Action learning is based on after-discussion actions and lessons learnt. Basic benefits from establishing an action learning team consists in developing listening skills and effective coaching, understanding problems of other employees of

an organization, creating stronger professional relations, improving actions and efficiency [no 18, p. 195-196]. Small enterprises find this method attractive because of low costs and the ease of its application.

- **Structuring work-** „purposeful creation of the content and work conditions on the specific position or a group of positions" [no 15, p. 280]. Structuring work improves the quality of human resources management in an organization [Sajkiewicz 1986 en: no 15, p. 279]. Motivation to perform tasks depends on the content and work conditions. The research shows that one must evolve the content and work conditions so that they correspond with development of employees' personality on a particular position. One must create the structure of work so that activities were complex to enable communication and experimenting and require a wide range of competences from employees [no 15, p. 280].
- **Moving employees within a company** [no 8, p. 219] and **various forms of rotation** (cross exchanges, replacement, assigning tasks, trips, posting, lending an employee to another employer, internship programmes) [no 3, p. 157] – cheap and effective methods developing employee qualifications. Companies find it important because human resources management is more effective through a better usage of employee working time, optimization employment structures, better usage of professional qualifications and the increase in job satisfaction [no 15, p. 179].

2.1.2. Off-the-job development methods

- **Lecture**– only leads to transferring theoretical knowledge but it can be combined with a **case study** method which introduces practical elements, solving real cases.
- **Conferences and seminars** – enable employees to get to know authorities in a particular field, new trends, exchange of experiences. This forms is used as a distinction. According to the motivation theory of Herzberg [no 6, p. 58-61] employees are better motivated by factors like possibilities of development, striving for achievement, getting recognition rather than by financial factors.
- **Training** – „a deliberate and systematic set of actions occurring in a organization targeted at deepening and broadening defined elements of human resources and equipping them with new elements necessary because of current and future needs of the organization" [no. 15, p. 277]. Due to limited financial resources, small enterprises

while arranging training use their own resources and experience first of all, external training rewards the best employees.

At present enterprises are supported with external training offered and financed by the European Union in particular offered to small enterprises.

It is worthwhile looking for training with cooperating parties. Companies selling products and services often offer free training [no 5].

- **Extramural/ postgraduate studies**– classified as development methods within an organization due to possibilities of sharing costs of studies as well as providing employees who want to study with additional days-off.
- **Quality circles** – these are voluntary, organized groups of 3 to 13 employees who are to discuss the work performed and exchange experiences in order to find an optimum way of fulfilling the task. The method is based on the assumption that the quality of produced foods depends on all employees [no. 12, p. 81]. Quality circles are rare in the Polish organizational reality. According to Jarosław Piwowarczyk's research carried out over the years 2002-2003 [no 13, p. 107] by means of mail surveys, quality circles exist more seldom than every tenth company (in 6 out of 62 cases). Out of researched companies they function in one small, one medium and 4 big companies.
- **Creating task related teams** [no 3, p. 168] **–** team work may significantly contribute to both development of its members as well as the company. Employees broaden professional experience, learn through cooperation with others, build a network of social relations, develop social and task related competences, combine their development with the company development.

2.1.3. Other methods

- **e-Learning** – „providing possibilities of learning aided by the information technology, the Internet, www pages and by managing these possibilities supporting individual development of learners" [no 16 en: no 1, p. 580]. This is an effective way of transferring knowledge in many industries however it does not substitute direct learning methods as it supplements them. This solution is limited by high costs for many small companies.
- **Using knowledge resources within organizations** [no. 3, p. 184-186] **–** the latest tele-information technology also provides small organizations with solutions. Solutions supporting the usage of knowledge resources comprise knowledge gathering

(employee profiles, bases of good practices, electronic document repositories, an access to external databases such as periodic subscription) and interactive solutions enabling people contact (electronic mail and its elaborate functions, text, sound, sound and vision messaging, employee networks and knowledge databases). As in case of e-learning this solution is connected to relatively high costs for a small company.

2.2. Development methods out of an organization

The second group of employee development takes place outside on organization. Employee development may occur within an organization both on the job as well as off the job. However at present employees pursue their career out of an organization. Effective correlation of employee development with organization development results in multiplying individual human capital of an employee and by acquiring various competences out of an organization may generate many benefits for the enterprise. As authors indicate such a concept of career is near multi-dimensional careers: limitless careers, intelligent careers [no 3, p. 194, more, no 2, ps. 58-73].

Development methods out of an organization comprise:

- **Self-learning** – It is the role of an enterprises to encourage its employees to supplement their knowledge related to performed tasks and to be responsible for enhancing effectiveness of these tasks. Organization can support it by coaching, mentoring and supplying various e-learning solutions [no 1, p. 583].
- **Networking –** deliberate and conscious building a network of professional relations by an individual which may help in their professional career. Networking builds the social capital of an individual and an organization, increased employees' access to information. Professional employee development through networking combines with receiving support from various subjects (sponsorship, recommendations, promotions, cooperation offers), psychological support (encouraging, motivating, discussing problems and solving them, reducing stress) [no 3, p. 203-204].
- **Community of practitioners**- a group of people focused on common problems and interest. Keeping in touch, exchanging opinions enhance competences of community members and their professionalism. In most organizations more often they are appointed with a top-down decision however the groups of professional also form

> informally in order to develop through cooperation, exchange of knowledge and professional experience. There is nothing against employees of small enterprises being members of such communities. Benefits from participation are derived by both workers as well as organization where members enhance their professionalism, complete tasks more effectively, provide the organization with an access to the knowledge of a narrow group of specialists which results in improving effectiveness of work and an organization [no 3, p. 211].

It is a common view that most employee development methods can be applied only in organizations as in small enterprises financial resources are always insufficient. The methods mentioned above together with possibilities and benefits from applying them in small companies contradict this thesis. Among the instruments of human resource management, there are also methods that support employee development which can be successfully used in small businesses. It is therefore necessary to consider what methods in the area of personnel management, which are relevant for the development of employees, are currently applied a small Polish companies? Trying to answer to such a question, the survey, which results are presented below, was carried out.

3. DEVELOPMENT IN POLISH SMALL ENTERPRISES – RESULTS OF THE SURVEY

One of the objectives of the survey was to identify specific employee development methods applied in small enterprises.

The research method Computer Assisted Web Interview (CAWI) enables examining both spontaneous awareness of employee development methods applied in an enterprise as well as aided awareness.

Firstly respondents have answered an open question about specific methods applied by their companies in order to see which methods employees identify as those leading to employee development. Then they have received a list where they had to indicate methods functioning in their companies. The results do not show significant differences in answers of respondents which leads to a conclusion that respondents consciously participate in development activities run by companies, the functioning methods are recognized as those which allow for development of individuals in an organizations.

In the open question about employee development methods applied in a company where respondents work or worked:

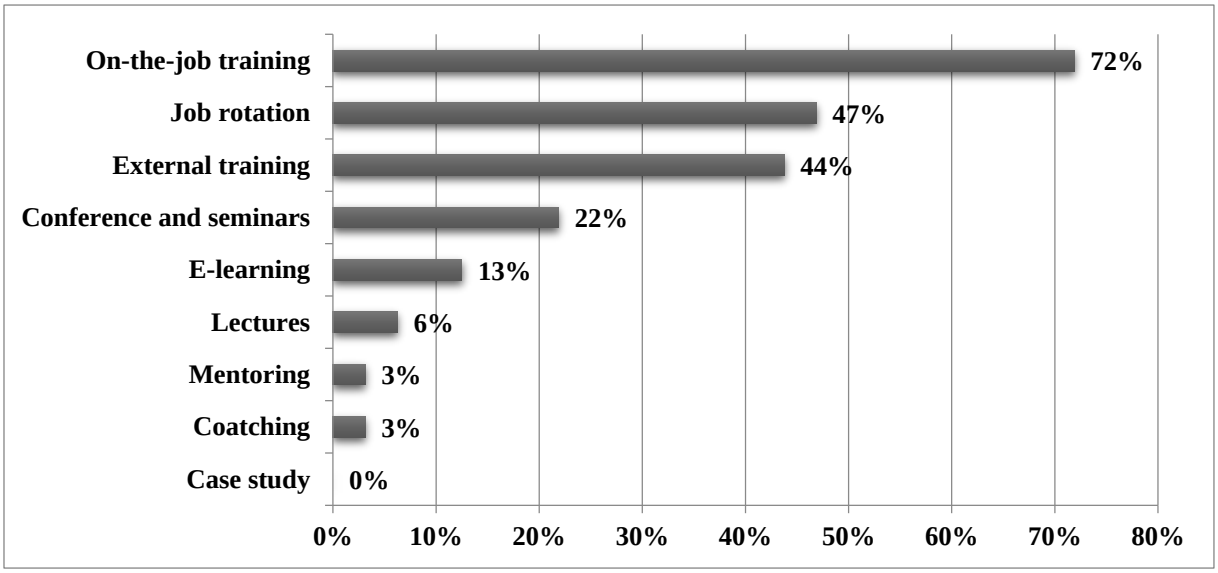
- slightly over 50% persons indicated functioning of training enumerating internal, external and on-the-job training. The answers also included methods like
- a change to the scope of work (8 persons),
- assigning new tasks (4 persons),
- job rotation (4 persons),
- possibility of changing a position,
- career change (2 persons).

Moreover there were indications of using methods such as:

- filling in at a different position,
- self-development,
- self-education,
- participation,
- Intranet knowledge base supplemented by co-workers (a rather out-dated tool),
- participation in project,
- session,
- e-learning,
- conferences and industry seminars,
- learning from more experienced employees,
- coaching.

Furthermore respondents chose development methods applied by their companies out of the list of nine methods. The methods were chosen by the author subjectively according to the popularity method (Chart 1).

Chart 1: Employee development methods applied by small Polish companies.



Source: Elaboration of one's own on the basis of survey data.

When choosing respondents most often indicated on-the-job training (72% respondents). Job rotation frequently chosen as well (47% respondents) and internal training (44% respondents). In some companies employees take part in conferences and seminars (22% respondents) and they use e-learning (13% respondents). Very important methods supporting employee development like coaching and mentoring was neglected by small enterprises.

CONCLUSION

While comparing development methods presented on the basis of the literature as well as empirical research results we may conclude that employees of small enterprises have limited possibilities of development.

The main reason for limited development possibilities in small companies is seen in the lack of financial resources needed for undertaking development activities. Possibilities of employee development indicated on the basis of literature (they do not exhaust a full range of methods and possible tools) do not require big expenditures. Thus the results of the analysis carried out leave a broad area for action.

REFERENCES

[1] Armstrong M., *Zarządzanie zasobami ludzkimi,* Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2011.

[2] Baruch Y. Transforming Careers: From Linear to Multidirectional Career Pathos, "Career Development International" 2004, nr 1.

[3] Fryczyńska M., Jabłońska-Wołoszyn M., *Praktyczny przewodnik rozwoju zawodowego pracowników*, Wydawnictwo Placet, Warszawa 2008.

[4] Gableta M., *Potencjał pracy przedsiębiorstwa,* Wydawnictwo AE Wrocław, Wrocław 2006.

[5] Harasymów J., J*akie szkolenia zastosować w małej firmie?* [Dostpne na http://www.biznes-firma.pl/Jakie_szkolenia_zastosowac_w_malej_firmie_,14769.html, pobrano dnia 27.10.2011]

[6] Herzberg F., *Work and the Nature of Man*, Word Press, Cleveland 1973.

[7] Król H., Ludwiczyński A. (red.), *Zarzadzanie zasobami ludzkimi. Tworzenie kapitału ludzkiego organizacji,* Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.

[8] Lichtarski J., *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie,* Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2005.

[9] Listwan T., Kształtowanie kadry menedżerskiej firmy, Kadry, Wrocław 1995.

[10] Listwan T., *Zarządzanie kadrami*, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2010.

[11] Meister J.C., Jak być mentorem dla pokolenia Milenium, Harvard Business Review Polska, Październik 2010.

[12] Mendel T., *Partycypacja w zarządzaniu współczesnymi organizacjami"* Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2001.

[13] Piwowarczyk J., *Partycypacja w zarządzaniu a motywowanie pracowników,* Wyd. Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2006.

[14] Pocztowski A. (1998) *Zarządzanie zasobami ludzkimi. Zarys problematyki* i *metod.* Antykwa, Kraków-Kluczbork.

[15] Pocztowski A., *Zarządzanie zasobami ludzkimi : strategie, procesy, metody,* Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008.

[16] Pollard E., Hillage J., *Explaining e-Learning*, Raport nr 376, Institute of Employment Studies, Brighton 2001.

[17] Rakowska A., Sitko-Lutek A. (2000), *Doskonalenie kompetencji menedżerskich*, PWN, Warszawa.

[18] Rosemary K.C. Ryan, Rozwój zdolności przywódczych Oficyna, Warszawa 2010.

[19] Szałkowski A. (red.), *Rozwój pracowników : przesłanki, cele, instrumenty, Poltekst,* Warszawa 2002.

[20] Waldroop J., Butler T., Szef jako coach, HBR Polska, XI-XII 1996.

CONTACT TO THE AUTHOR

Ewa Rak, MA

ewa.rak@ue.wroc.pl

THE ASPECT OF PARTNERSHIP IN THE IMPLEMENTATION OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

Mateusz Rak
Wrocław School of Banking

ABSTRACT

The paper presents the importance of partnership between enterprises and non-governmental organizations in activating philanthropic activities aimed at solving social problems. Various models of social commitment have been presented as well as features and stages of building partnership. The paper shows threats matrices and benefits from cooperation of the two independent organizations that constitute a basis for indicating main conditions and assumptions for cooperation between enterprises and non-governmental organizations in realizing the strategy of corporate social responsibility (CSR).

JEL: M14

KEYWORDS: partnership, CSR, corporate philanthropy

THE ASPECT OF PARTNERSHIP IN THE IMPLEMENTATION OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

Introduction

The increase in social awareness and a concern for the quality of life have made companies change the management orientation. Customer' needs and social and natural environment requirements have become a starting point for making business decisions. This constituted a basis for developing the concept of corporate social responsibility (CSR) in terms of managing an enterprise in compliance with ethical, ecological norms and not endangering the natural environment of a human being and at the same time securing companies with financial effects. Thus tasks completed by enterprises comprise not only economic goals but also related social undertakings. Experiences of companies realizing CSR strategies reveal that this concept of management generates economic benefits for companies in terms of strengthening their market position, increasing sales and favourable positioning the brand as a socially responsible entity. For example manufacturing ecological products that do not pose a threat to the natural environment of a human being and philanthropy or sponsorship contribute to realization of socially significant tasks.

The importance of effects of adapting the CSR concept both for enterprises and the society was the reason for searching new forms exposing the social orientation of companies. It can be seen in current development of cooperation between enterprises and social organizations in realization of common projects for the benefit of the society. Considering the above the paper aims at presenting features and principles of the cooperation as a sign of corporate philanthropy.

1. Social commitment of enterprises, main features and signs.

Philanthropy of enterprises as a result accepting the CSR concept assumes a new dimension these days. Philanthropy used to be identified with participation of companies in one-time social actions and responding to requests of support. Nowadays companies aware of the need of building a pro-social image treat helping the society as social investments (Corporate Community, Investment -CCI) consisting in "building a long-term social commitment strategy based on partnership with selected organizations that they together solve

problems with"[1]. Differences between a traditional model of social commitment of enterprises and helping the society as part of social investments are presented in table 1.

Table 1. Models of social commitment of enterprises

Traditional model of social commitment of enterprises	New model of social commitment of enterprises in the form of social investments
• Financial support, often one-time • Organization help on request of the interested parties • Non-governmental organization is the main recipient of tasks • Social activity is oriented towards the country where the company is based • Sponsorship and donations are connected to the corporate strategy	• Enterprises initiate various forms of help for the benefit of the society (often long-term) • Enterprises start cooperation with non-profit organizations in order to realize common social projects. • Pro-social activity of enterprises are in line with corporate strategies which encourages integration and social commitment of employees and brings commercial and image related benefits to the company • Pro-social activity of enterprises in cooperation with non-profit organizations have local to global dimensions

Source: elaborated on the basis of : Wymiary użyteczności społecznej. Biznes, administracja publiczna i organizacje pozarządowe, a społeczeństwo obywatelskie. Ed by. G. Makowski, M. Koziarek, Institute of Public Affairs, Warsaw 2009 p.43

Features of the model of social commitment of enterprises understood as „social investment" where there is cooperation between enterprises and non-profit organizations[2] in realization of social tasks indicate that efficiency of joint activities is conditioned by compliance of social goals with business goals included in the corporate strategy which encourages integration and social commitment of employees and provides the enterprise with

[1] Wymiary użyteczności społecznej. Biznes, administracja publiczna i organizacje pozarządowe, a społeczeństwo obywatelskie. Pod red. G. Makowski, M. Koziarek, Instytut Spraw Publicznych, Warsaw 2009 p.43

[2] Partnership is a cooperation of at least two partners in order to achieve a common goal. Effects of cooperation may be different for partners (on the basis Frey B.B., LohmeierJ.H., Lee S.W., TollefsonN.,2006,MeasuringCollaboration Among Grant Partners, American Journal of Evaluation, Vol. 27 No. 3, September 2006.)

commercial and image related benefits. This results in creation of four capitals (4K)[3]: human, social, material and ecological (cf. table 2).

Table 2. Four capitals resulting from realization of CSR strategy

Capital	Social tasks
human	Development of employee volunteering, forming social and socially responsible attitudes among employees
social	Initiating cooperation between enterprises and non-governmental organizations, supporting social projects and non-governmental organizations
material	Undertaking joint social activities in the form of cause marketing which contribute to promotion of sales of products and funds gathering for realization of social tasks by non-governmental organizations
ecological	Introducing to the manufacturing process and commerce environmentally friendly technologies, running education activities (pro-ecological) among employees and consumers.

Source:on the basis: A.Stafiej-Bartosik, P. Łukasik: Metoda 4K czyli społeczna odpowiedzialnośc biznesu w Polsce- podejście praktyczne z perspektywy czterech kapitałów.”Trzeci Sektor” zima 2007 p.38 and next.

The specification in table 2 concludes that realization of CR strategy creates values for the society and terms of enlisted capital by building social commitment of employees (volunteering of employees), initiating cooperation between enterprises and non-governmental organizations in realization of social tasks and pro-ecological education of employees, consumers and the society. The values of partnership and solidarity as well as social responsibility have great importance to these areas.

2. Partnership between enterprises and non-profit organizations in realization of social goals

Partnership[4] between enterprises and social organizations requires partners to cooperate in the manner as follows:

- transparent – accepting openness and sincerity to build the atmosphere of mutual confidence,
- fair – maintaining an equal status and contribution no matter if it is material, financial or non-material (e.g. ideas),

[3]A. Stafiej-Bartosik, P. Łukasik: Metoda 4K czyli społeczna odpowiedzialność biznesu w Polsce- podejście praktyczne z perspektywy czterech kapitałów. ”Trzeci Sektor” zima 2007 p.38 and next.
[4] A. Rudnicka, J. Reichel „Jak przygotować program współpracy organizacji pozarządowej z przedsiębiorstwami?” Łódź 2011

- mutually favourable – underlying mutual benefits for partners (win-win) in realization the common goal in the partnership.

These partnerships give consent to involve their resources and share the risk and benefits generated during cooperation. While cooperating partners maintain their own goals and motives. Table 3 contains a sample of tasks of enterprises and social organizations in realization of social goals.

Table 3. Tasks of enterprises and social organizations in realization of social objectives

Tasks of enterprises	Tasks of non-profit organizations (including corporate foundations)
• representing interests of owners and shareholders, • aspirations for achieving economic goals in the market and a competitive advantage • creating the value and usefulness of offers according to customers expectations • developing a corporate image and a brand • undertaking social and philanthropic activities for the benefit of the society (individually, within cause marketing or by creating corporate foundations)	• representing interests of citizens, advocacy, lobbying, legislative initiatives, • identification and revealing urgent needs and social problems, • controlling completion of public tasks by government agencies and self-government, • rendering public services, • external funds gathering to finance realization of social tasks, • cooperation with the public administration, enterprises, other social organizations, media, lobbies in fulfilling a mission and social tasks.

Source: own elaboration on the basis of William Glanville Partnering For Sustainability: The Collaboration Imperative, Hyogo 2002 www.iges.or.jp/en/phase2/be/pdf/activity5/kicho_e.pdf p. 2

Sample tasks included in table 3 reveal differences as well as similarities of tasks which influences the necessity of achieving a consensus also a win-win situation, targeted at fulfilling social goals. However it is a priority for an enterprise to create a pro-social image which strengthens the value of offers and for social organizations to get a financial support.

Tasks presented by table 3 may be realized in different stages of cooperation[5][6] of organizations. As partnership means not only relations but also a process of establishing and tying bonds of trust, help, information sharing, accepting roles and involving resources. We may differentiate 5 stages of cooperation intensity, from very loose (communication) to combination (unification). Each stage of cooperation differs with involvement of parties.

[5] Frey B.B., Lohmeier J.H.,Lee S. W., Tollefson N., 2006,Measuring Collaboration Among Grant Partners, American Journal of Evaluation, Vol. 27 No. 3, September 2006.
[6]Gajda, R.(2004).Utilizing collaboration theory to evaluate strategic alliances. American Journal of Evaluation,25(1), 65-77.

These are[7][8]:

- Communication (networking): organization know about each other's existence
- Cooperation – by initiating cooperation organizations transfer some information concerning the common goal
- Coordination (partnering, coordination) – partners give access to resources and information concerning realization of the common goal
- Coalition (merging, coalition) – partners share ideas, give access to resources also unrelated to the common goal
- Combination \ Alliance (unifying, collaboration) – cooperating organizations become cohesive in realizing commonly defined project goal or a strategy.

A different presentation of orientations evaluation of an enterprise was presented by A. Czubała[9] indicating three stages:

- a responsible attitude,
- using an opportunity (initiating cooperation with non-governmental organizations when realizing common social goals),
- Co-creation of business as combining commercial and social activities of a company by creating corporate foundations.

A similarly built system of changes to pro-social attitudes of companies as the basis of building partnerships in realizing social goals was presented by R. Tennyson, T. Harrison, M. Wisheart[10] (see table 4).

Table 4. **Pro-social attitudes of enterprises. Tasks and objectives**

Social attitude of an enterprise	Tasks and objectives
sponsorship	material and financial support of the needy and pro-social undertakings

[7] Frey B. B., Lohmeier J. H.,Lee S.W., Tollefson N., 2006, Measuring Collaboration Among Grant Partners, American Journal of Evaluation, Vol. 27 No. 3, September 2006.
[8]Gajda, R.(2004).Utilizingcollaborationtheorytoevaluatestrategicalliances.AmericanJournalofEvaluation,25(1), 65-77.
[9] A. Czubała: Formy współpracy przedsiębiorstw i organizacji non profit w realizacji CSR. W: marketing przyszłości. Trendy Strategie, Instrumenty. Partnerstwo w marketingu. Zeszyty naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 558, Ekonomiczne Problemy Usług nr 41, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2009 p. 436
[10]Ros Tennyson, Tom Harrison, Mike Wisheart. **Emerging opportunities for NGO-business partnerships. 2008 (**http://thepartneringinitiative.org/w/wp-content/uploads/2012/04/Emerging-opportunities-for-NGO-business-partnerships.pdf **access on 10.08.2012)**

marketing	implementation of cause-related marketing, directing social actions used to create an image and a brand of a company
Social potential creator	introducing new social tasks and involving employees as volunteers for the purposes of realizing a social projects targeted at changing employee behaviour and the society
intermediary	tightening up the cooperation between enterprises and non-profit organization to build a company position as an intermediary between the business and the social sphere, a social leader for other enterprises
intercession	strategic partnerships between enterprises and non-profit organizations influence the change of previous practices (not always pro-social) of an enterprise.
business	partnerships enterprises and non-profit organizations in realizing social tasks create business attitudes also on the part of organizations which accept that companies act to gain profits and they help to achieve them. For example a corporate foundation co-creating company business.

Source: on the basis of : Ros Tennyson, Tom Harrison, Mike Wisheart. **Emerging opportunities for NGO-business partnerships. 2008 (**http://thepartneringinitiative.org/w/wp-content/uploads/2012/04/Emerging-opportunities-for-NGO-business-partnerships.pdf **access on 10.08.2012)**

Examples of evolution of relations between enterprises and social organizations mentioned above reveal tendencies for tightening up these relations leading to an organizational structure where a company establishes their own corporate foundation to realize economic and social goals together. It is worthwhile presenting costs and benefits of partnerships between enterprises and non-profit organizations.

3. Costs and benefits of partnerships between enterprises and non-profit organizations in realizing social goals

Both enterprises as well as social organizations strive after cooperation in realizing social tasks as they see benefits despite their involvement in terms of their contribution or costs. Table 5 presents sets of effects elaborated by Ph. Kotlera N. Lee[11].

[11]Ph. Kotler, N. Lee, *Marketing in the public sector. Roadmap for improved performance*,, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008 p. 226

Table 5. Benefits and contribution in partnerships between enterprises and social organizations

Partners	Contribution to the partnership	Benefits from the partnership
Enterprise	• Cash • Contribution in kind • Access to distribution channel • Access to customers • Better visibility of communication • support • volunteers	• Technical knowledge • Increased preferences for the brand • Increased sales • Recognition from the local society • Social influence • Better attractiveness to employees • Possibility of behaviour and satisfaction
Social organizations (NGO)	• Technical knowledge • Human talent • Local networks • volunteers • credibility • Access to distribution channels • support	• Greater resources • Better visibility • Technical knowledge • Access to the national network and contacts of public institutions • Support for the mission and objectives

Sources Ph. Kotler, N. Lee, *Marketing in the public sector. Roadmap for improved performance*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warsaw 2008 p. 226

Partnerships between enterprises and non-profit organizations in realizing social goals are favourable for both parties involved (cf. Table), they create conditions for solving a social problem and generate benefits in terms of a positive corporate image and a social organization, loyalty and integration of employees and the board with corporate objectives as well as financing and internal cohesion of a social organization. Benefits indicated in table 5 form a matrix (cf. Table 6) exposing effects of such cooperation for both parties.

Table 6. Matrix of benefits from partnerships between enterprises and social organizations

Partners	Enterprises	Social organizations
Enterprises	• internal partnership of a company and employees resulting in mutual loyalty	• financial support, assistance in realizing social programmes
Social organizations	• pro-social image • integration of employees around economic and social actions of a company • market development	• internal partnership between the board and permanent workers, volunteers resulting in an organizational monolith

Source: elaboration of one's own based on: W. Glanville: Partnering for Sustainability: The Collaboration Imperative Hyogo 2002 www.iges.or.jp/en/phase2/be/pdf/activity5/kicho_e.pdf p. 2 **access on 10.08.2012**

While indicating benefits from partnerships between enterprises and social organizations one must also reveal the risk of initiating relations between enterprises and NGOs.

On the side of enterprises, the risk of cooperating with social organizations may involve[12]:

- bad selection of a social partner
- legal liability for partner's action
- waste of time
- information leakage
- lowering revenues and profits
- losing a reputation and a positive corporate image.

For NGOs this may involve[13]:

- additional work / costs
- common principles not in line with a non-profit organization
- „venality" (a conflict between members regarding the vision of an organization)
- fulfilling the role of a CSR tool
- increase in bureaucracy, formalities even refraining from actions to wait for the partner's reaction.

Sample benefits from partnerships between enterprises and social organizations are not permanent and they mainly depend on ethical attitudes of partners. When establishing partnerships enterprises and non-governmental organizations may cooperate with each other to diminish the risk and maximize the benefits. A good example is cooperation between an enterprise and a corporate foundation created by it. Then the objectives of the foundation are aligned with the corporate strategy.

Conclusion

Enterprises want to enhance a competitive advantage Chile acting in accordance with the corporate social responsibility. At present to increase the strength of corporate social impact on consumers, enterprises initiate partnerships with social organizations in order to

[12] Ben Schiller „Ethical Corporation Report Business-NGO Partnerships" 2005 p. 12 idalszewww.**ethicalcorp**.com/london**partnership**/FINAL_**REPORT**_Jan_10.pdf
[13] Ben Schiller „Ethical Corporation Report Business-NGO Partnerships" 2005 p. 10 idalszewww.**ethicalcorp**.com/london**partnership**/FINAL_**REPORT**_Jan_10.pdf

realize common social projects. Such partnership generate benefits for partners but it may be risky as well. The evolution of corporate attitudes in developing the partnership for the common good indicates that activities of corporate foundations constitute its last stage. One may think that establishing a corporate foundation eases the risk of initiating cooperation with a social organization and strengthens the realization of corporate social responsibility.

References

[1] Rudnicka A., Reichel J. Jak przygotować program współpracy organizacji pozarządowej z przedsiębiorstwami? Łódź 2011

[2] Ben Schiller „Ethical Corporation Report Business-NGO Partnerships" 2005www.ethicalcorp.com/londonpartnership/FINAL_REPORT_Jan_10.pdf

[3] Frey B.B., Lohmeier J.H., Lee S.W., Tollefson N., 2006, Measuring Collaboration

[4] Gajda, R. (2004). Utilizing collaboration theory to evaluate strategic alliances. American Journal of Evaluation,25(1), 65-77.

[5] Fonfara K.: Marketing partnerski na rynku przedsiębiorstw. PWE Warsaw 1999

[6] Kotler Ph., Lee N., Marketing w sektorze publicznym, Mapa drogowa wyższej efektywności, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warsaw 2008

[7] Tennyson R., Harrison T., Wisheart M. Emerging opportunities for NGO-business partnerships. 2008 (http://thepartneringinitiative.org/w/wp-content/uploads/2012/04/Emerging-opportunities-for-NGO-business-partnerships.pdf access on 10.08.2012)

[8] Glanville W.:Partnering for Sustainability: The Collaboration Imperative Hyogo 2002 www.iges.or.jp/en/phase2/be/pdf/activity5/kicho_e.pdf **access on 10.08.2012**

[9] Frey B.B., Lohmeier J.H., Lee S.W., Tollefson N., 2006, Measuring Collaboration Among Grant Partners, American Journal of Evaluation, Vol. 27 No. 3, September 2006.

[10] Makowski G., Koziarek M.: Wymiary użyteczności społecznej. Biznes, administracja publiczna i organizacje pozarządowe, a społeczeństwo obywatelskie., Instytut Spraw Publicznych, Warsaw 2009

[11] Zasuwa G.: Co oznacza obywatelstwo przedsiębiorstw. W: Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw. Red. Z. Pisz, M. Rojek- Nowosielska. Prace Naukowe UE nr 5 (1205) Wrocław 2008

CONTACT TO THE AUTOR

Mateusz Rak master

Adress Wroclaw School of Banking

ul. Fabryczna 29-31

53-609 Wrocław

Mateusz.rak@wsb.wroclaw.pl

REMITENCIE V MOLDAVSKEJ REPUBLIKE

REMITTANCES IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Leonid Raneta
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Význam pracovnej migrácie pre Moldavsku republiku je obrovský. Migrácia pracovnej sily je významným fenoménom, ktorý má hlboký vplyv na ekonomickú a sociálnu stránku rozvoja Moldavskej republiky.

JEL: F22

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: remitencie, Moldavská republika, migracia, medzinárodný pohyb pracovných síl.

ABSTRACT

The importance of labor migration to the Republic of Moldova is huge. Labour migration is an important phenomenon that has had a profound impact on the economic and social aspects of the development of the Republic of Moldova.

KEYWORDS: remittances, Republic of Moldova, migration, international labor mobility.

REMITENCIE V MOLDAVSKEJ REPUBLIKE

ÚVOD

Rovnako ako medzinárodný pohyb kapitálu, je medzinárodný pohyb pracovných síl vyvolaný jeho relatívnym prebytkom v jednej krajine a nedostatkom v krajine druhej. Okrem uvedeného ekonomického vplyvu sa tu však pridružuje i ďalší činiteľ, ktorý súvisí s jeho osobitným charakterom, a to činiteľ politický. Politický faktor významne ovplyvňuje medzinárodnú migráciu.[1]

V súčasnosti možno charakterizovať niektoré zákonitosti medzinárodnej migrácie obyvateľstva ako napríklad: zvyšujúca sa úloha medzinárodnej ekonomickej integrácie a zväčšovanie jej rozmerov. Významne sa zvyšuje podiel nelegálnej migrácie ako dôsledok rozdelenia sveta na bohaté a chudobné štáty, zvyšuje sa podiel vysokokvalifikovanej pracovnej sily v rámci migrujúcej pracovnej sily. Štúdia, vykonaná Medzinárodným centrom pre rozvoj migračnej politiky[2], hovorí o tom, že v roku 2006 na hranici 18 štátov centrálnej a východnej Európy počet nelegálnych migrantov bol 122 tis. osôb, väčšina nelegálnej migrácie bola nekvalifikovaná pracovná sila.

Súčasná medzinárodná migrácia pracovnej sily je mnohostranný jav, ktorý ovplyvňuje všetky stránky rozvoja spoločnosti a jej zapojenie do medzinárodných ekonomických vzťahov. Migrácia je dôležitou súčasťou procesu utvárania globálneho systému komunikácie a globálnej ekonomiky.

Vzhľadom na svoj špecifický charakter – medzinárodný pohyb pracovných síl je menej rozsiahly v porovnaní s medzinárodným pohybom kapitálu a so svetovým obchodom. Väčšina dnešných migrantov pochádza zo štátov, ktoré majú obmedzené zdroje kapitálu, nízku mieru tvorby nových pracovných miest a nadbytočné rezervy pracovných síl. V týchto krajinách nezodpovedajú ekonomické podmienky demografickému vývoju. Cieľovými imigračnými krajinami v súčasnosti sú krajiny náročnejšie a intenzívnejšie na kapitál a menej náročné na pôdu v porovnaní s minulosťou. V súčasnosti sú vo vyspelých ekonomikách regulované imigračné toky. Podporuje sa imigrácia vysokokvalifikovanej pracovnej sily, najmä v niektorých oblastiach, predovšetkým vo vysoko technologických odvetviach elektrotechnického a elektronického priemyslu. V minulosti imigrujúca pracovná sila bola

---

1 Ľ. Lipková a kol.: *Medzinárodne hospodárske vzťahy*, Sprint 2006 Bratislava, ISBN 80-89085-55-5

2 Medzinárodný centrum pre rozvoj migračnej politiky (International Centre for Migration Policy Development (ICMPD)): *2006 Year Book on Illegal Migration, Human Smuggling and Trafficking in Central and Eastern Europe*, ISBN: 3-900411-08-5

nevyhnutná pre zabezpečenie priemyselného rozvoja. V súčasnosti predstavuje masové prisťahovalectvo sociálny a politický problém pre cieľové štáty imigrácie.[3]

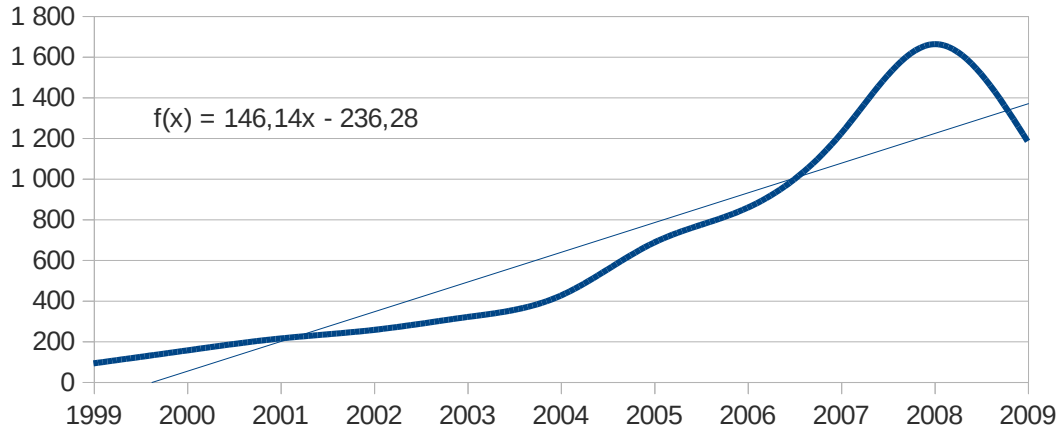
MIGRÁCIA V MOLDAVSKEJ REPUBLIKE

V čase existencie ZSSR „vonkajšia migrácia“ nebola povolená, čo sa odrazilo na charakteristike migračných tokoch v rámci sovietskeho teritória. Rozdelenie ZSSR priviedlo k nezávislosti Moldavskej republiky a k etnickej a vojenskej konfrontácie v Podnestersku. Konfrontácia viedla k odtoku obyvateľov na začiatku 90. rokov. Približne od polovice 90. rokov začal masový odtok migrantov z Moldavskej republiky (vrátane aj ekonomický faktor). Priebehom času (najmä po kríze v Rusku v roku 1998) migrácia z Moldavskej republiky nadobudla podobu pracovnej migrácie (pozri graf č. 1).

Pracovná migrácia má hlboký vplyv na ekonomickú a sociálnu stránku rozvoja Moldavskej republiky. Približne tretina ekonomiky aktívneho obyvateľstva[4] je zamestnaná za hranicami Moldavska. Objem prítoku remitencií do Moldavská má rastúci trend.

V súčasnosti v Moldavsku môžeme identifikovať dva tipy migrácie: 1 krátkodobá (najmä SNŠ), 2 dlhodobá sezónna (najmä štáty EÚ).

Graf 1: Prílev remitencií do Moldavskej republiky v mil. USD



Prameň: CIVIS/IASCI. Strengthening the Link between Migration and Development in Moldova .Chisinau, 2010. [cit.16.10.2012]. Dostupné na internete: http://siteresources.worldbank.org/INTECA/Resources/md.pdf

[3] OECD: Trendy v medzinárodnej migrácie, vyd. 2005, ISBN 92-64-00792-X

[4] Centrálna spravodajská služba USA, CIA Faktbook, https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/md.html

Analýza štruktúry poukazuje na nasledovné osobitosti Moldavskej migrácie:

- mladí ľudia – moldavská migracia sa skladá z ekonomicky aktívneho obyvateľstva, najväčší podiel migrantov (79% - vo veku 18 až 44 rokov);
- s rodinnými prislušnikmi – 71%, aj keď rozsah migrácie s cieľom zlúčenia rodiny v miestach migrácie je relatívne nízka (21%);
- vzdelaní ľudia – osobitosťou migrácia z Moldavska je, že významná časť migrantov sú pomerne dobre vzdelanými, 28% sú absolventmi vysokých škôl, 63% získali stredoškolské vzdelanie alebo odborné/technické vzdelanie;
- muži – predstavujú 63% celkovej migrácie (najmä do SNŠ – stavebníctvo, opravy, doprava, priemysel a poľnohospodárstvo). Ženy majú tendenciu sa sťahovať do EÚ pracovať v službách, domácnosť, obchodné, starostlivosti o starších ľudí a deti.

V Moldavskej republike úroveň migrácie pracovnej sily je veľmi vysoký. Podľa oficiálnych štatistík takmer 200 tis. občanov Moldavskej republiky je zamestnaných za hranicami Moldavska. Ročný prílev remitencií do Moldavskej ekonomiky sa odhaduje Štatistickým úradom Moldavska na viac ako 1 mld. USD ročne.

rok	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**
remitencie	90	153	212	254	317	422	683	855	1 218	1 660	1 182
Priame zahraničné investície	66	129	100	90	77	130	176	234	591	718	39
schodok obchodnej bilancie	122	304	326	394	612	783	1 201	1 641	2 347	3 307	1 990

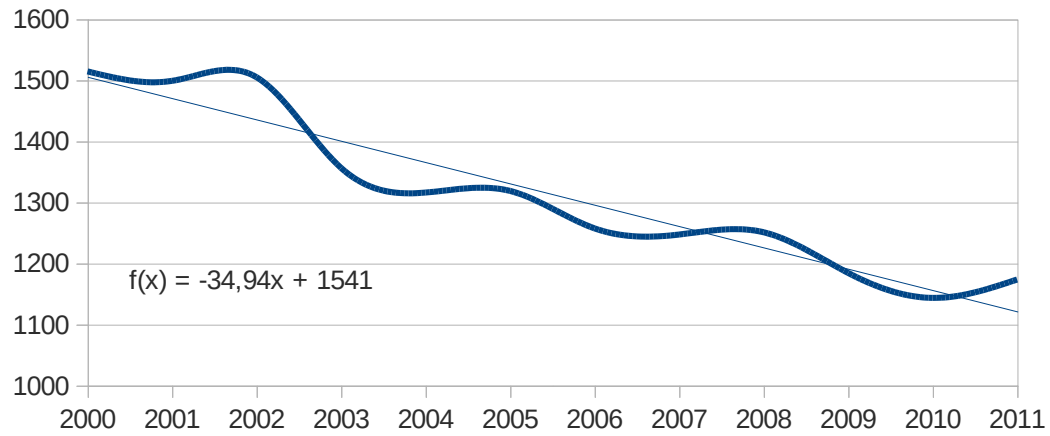
Tab. 1 Objem prílevu remitencii, PZI a schodok obchodnej bilancie (mil. USD)

prameň: CIVIS/IASCI. Strengthening the Link between Migration and Development in Moldova .Chisinau, 2010. [cit.16.10.2012]. Dostupné na internete: http://siteresources.worldbank.org/INTECA/Resources/md.pdf

Schodok obchodnej bilancie Moldavska v roku 2009 bol 1 993 mil. USD, čo znamená, že celkový prítok remitencií do moldavskej ekonomiky predstavuje viac než 1 mld. USD. Moldavsko podľa objemu remitencií na jedného obyvateľa je ďaleko vpredu a bezkonkurenčne je na prvej priečke vo svete.

Pracovní migranti zanechávajú vlastnú stopu aj na oficiálnych štatistikách. Tak napríklad môžeme sledovať vývoj počtu obyvateľov zamestnaných v rámci moldavskej ekonomiky a porovnať tieto údaje s vývojom miery nezamestnanosti. Z údajov štatistického úradu vidíme, že od roku 2001 do roku 2011 pracovná sila angažovaná v ekonomike Moldavska poklesla z 1,5 mil. na 1,2 mil. ľudí, čiže pokles o 300 tis. pracovníkov[5]. Pokles pracujúcich ľudí by mal zvýšiť nezamestnanosť, avšak nezamestnanosť v tom istom období stabilne klesala z 8,5% na 5,1%[6], čo znamená, že buď nezamestnaná pracovná sila nepracuje a zároveň sa neregistruje (čo je nepravdepodobne), alebo pracuje v zahraničí. Vychádzame z oficiálnych štatistík, v procese ich analýzy sme zistili, že počet pracovných migrantov fakticky v období rokov 2001-2011 sa zvýšil o viac než 300 tisíc, čo predstavuje 25%

Graf 2: Pracovná sila zamestnaná v ekonomike Moldavska



Prameň: Štatistický úrad Moldavskej republiky: Štatistická ročenka 2011, ISBN 978-9975-9786-8-2

celkovej pracovnej síly pracujúcej v ekonomike Moldavskej republiky.

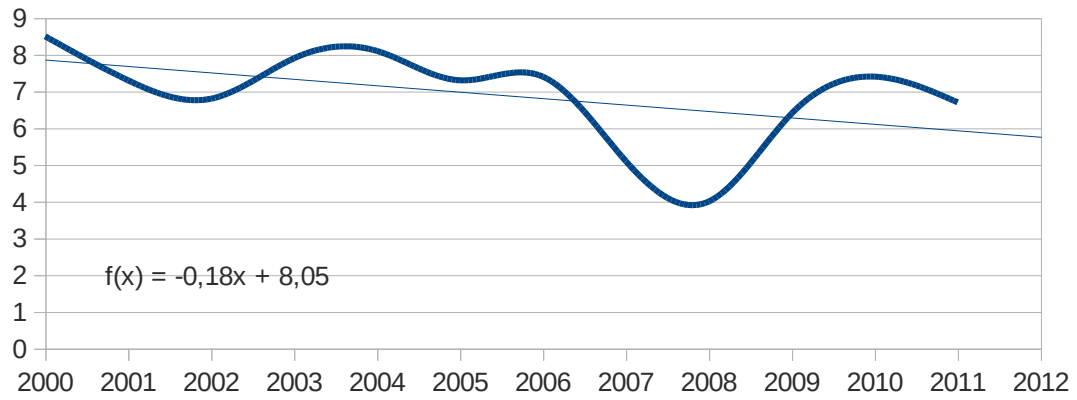
Samozrejme, že pracujeme s oficiálnymi údajmi zo štatistického úradu Moldavskej republiky a riskujeme tým, že pracujeme s neobjektívnymi údajmi, pretože nektoré odhady hovoria o tom, že celkový počet moldavských pracovných migrantov sa pohybuje okolo jedného milióna pracovníkov. Tak podľa neoficiálnych odhadov počet nezamestnaných sa pohybuje medzi 20-30%[7], a tento rozptyl je odôvodňovaný skutočnosťou, že registrácia nezamestnaného je zložitý proces, a podpora je pomerne nízka.

Tieto údaje sú oficiálne nepotvrdené, avšak ako podpora takéhoto názoru vystupuje skutočnosť zverejňovania na informačnej stránke Ústrednej spravodajskej služby USA

5 Štatisticky úrad Moldavskej republiky
6 tamtiež
7 Také údaje nachádzame spomedzi štatistických údajov Centrálnej spravodajskej služby USA, CIA Faktbook, https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/md.html

(Central Intelligence Agency) odhadu o moldavskej pracovnej migrácii. Podľa Ústrednej spravodajskej služby USA počet pracovných emigrantov z Moldavskej republiky je približne 25% práceschopného obyvateľstva. Zaujímavá je korelácia týchto údajov s neoficiálnymi údajmi o nezamestnanosti, ktoré sme vyššie uviedli. Súvzťažnosť uvedených skutočností umožňuje predpokladať, že počet moldavských občanov, vycestovaných za prácou do zahraničia, je oveľa vyšší než oficiálny odhad.

Graf 3: Miera nezamestnanosti



Prameň: Štatistický úrad Moldavskej republiky: Štatistická ročenka 2011, ISBN 978-9975-9786-8-2

Pri pomoci výskumu, ktorý bol vykonaný v roku 2004 v podobe všeobecného národného cenzu, sa zistilo, že približne 1,4 mil. obyvateľov bol súčasťou rodín, ktoré prijímajú remitencie zo zahraničia. Celková populácia s výnimkou Podnesterska bola stanovená na úrovni 3,4 mil. obyvateľov. Podľa údajov centrálnej banky Moldavska prítok remitencií sa od 90. rokov minulého storočia zvyšoval o 100 mil. USD ročne. V 90. rokoch prítok remitencií predstavoval približne 100 mil. USD ročne, v roku 2008 prítok remitencií už predstavoval viac než 1 mld. USD ročne.[8] Avšak podľa údajov Svetovej banky oficiálne údaje o objeme prítoku remitencií sú približne o 200 mil. USD nižšie.

Teritoriálnu štruktúru remitencií do Moldavskej republiky môžeme rozdeliť na niekoľko skupín podľa zdrojového regiónu, a to Európska Únia, Spoločenstvo nezávislých štátov a ostatné regióny. Tak podľa Svetovej banky spomínanej štúdie priemerné remitencie z EÚ boli na úrovni 1749 USD ročne v porovnaní s 1100 USD z ostatných regiónov. Pracovní migranti z EÚ majú možnosť zarobiť podstatne viac a poslať do Moldavska vyššie čiastky remitencií než z ostatných regiónov. Je to spôsobené vyššími platmi v EÚ v porovnaní so štátmi SNŠ.

[8] Centrálna banka Moldavská, http://bnm.md/md/balance_of_payments_statistics

Podľa Svetovej banky pracovní migranti zo štátov SNŠ majú možnosť posielať až 60% zo svojho príjmu do Moldavska na rozdiel od migrantov z EÚ, ktorí majú možnosť posielať len 40% zo svojich príjmov. Môžeme to objasniť tým, že životné náklady v EÚ sú vyššie.

Peňažné toky z remitencií spôsobujú nárast dopytu vnútri Moldavskej republiky, čím vytvárajú na jednej strane inflačné tlaky, na strane druhej vytvárajú kapitálové zdroje, ktoré pre nedokapitalizované hospodárstvo Moldavska sú nesmierne potrebné pre rozvoj.

Domácnosti, ktoré dostávajú remitencie zo zahraničia, utrácajú ich na denné spotreby ako sú TV, chladničky alebo počítače a zostatky sú nasmerované na kúpu aut a nehnuteľností.

Analýza prítoku remitencií do Moldavska v kontexte vývoja cien na nehnuteľnosť v hlavnom meste Moldavska zdôrazňuje nasledujúcu skutočnosť: nárast remitencií v poslednom období prebehol súbežne s nárastom cien na nehnuteľnosť, z ktorého môžeme odvodiť záver, že prítok remitencií smeruje na trh s nehnuteľnosťami, ktoré sú vnímané ako investície. V období od roku 2000 do roku 2007 objem remitencií narástol takmer desaťnásobne (0,1 mld. USD v 2000 na takmer 1 mld. USD v 2007)[9]. Súbežne došlo k zvýšeniu cien na nehnuteľnosť v hlavnom meste Moldavska takmer sedemnásobne (120 USD/m2 v 2000 na 820 USD/m2 v 2007)[10]. Pri porovnaní týchto trendov môžeme konštatovať, že nárast prítoku remitencií do Moldavska spomedzi iných faktorov spôsobuje vyšší dopyt aj po investičných statkoch, ku ktorým môžeme zaradiť aj nehnuteľnosť.

ZÁVER

Na zhrnutie môžeme povedať, že tok remitencií do Moldavskej republiky je viac než 1 mld. USD ročne. Podľa podielu objemu remitencií na HDP, Moldavsko je na prvom mieste spomedzi všetkých štátov sveta (približne 388 USD/p.c. ročne). Remitencie hrajú a pravdepodobne budú hrať dôležitú rolu v moldavskej ekonomike a sociálnom živote. Zároveň predstavujú najväčšie riziko pre udržateľný rozvoj a kvalitatívnu transformáciu ekonomiky Moldavskej republiky.

Razantný pokles prítoku remitencií je spôsobený rastúcou nezamestnanosťou v cieľových štátoch moldavskej migrácii. Klesajúci prítok remitencií spôsobí zníženie dopytu

---

9 Centrálna banka Moldavská, http://bnm.md/md/balance_of_payments_statistics

10 Burza nehnuteľnosti „LARA“, http://www.lara.md/main/analytics/

a následne aj zníženie importu, čo pravdepodobne privedie k poklesu životnej úrovne obyvateľstva v MD. Pravdepodobne dôjde k poklesu cien nehnuteľností, pretože ako sme už spomínali, ceny nehnuteľností razantne rástli práve spolu s razantným nárastom prítoku remitencií (pozitívna korelácia). Návrat nezamestnaných pracovných migrantov do Moldavska odhalí ozajstnú situáciu v tejto oblasti a pravdepodobne bude vytvárať sociálne napätie vnútri moldavskej spoločnosti. Podľa nášho názoru je to najväčšia výzva pre moldavskú vládnúcu elitu v nasledujúcich rokoch.

POUŽITÁ LITERATÚRA

1 Medzinárodný centrum pre rozvoj migračnej politiky (International Centre for Migration Policy Development (ICMPD)): 2006 Year Book on Illegal Migration, Human Smuggling and Trafficking in Central and Eastern Europe, ISBN: 3-900411-08-5

2 Centrálna banka Moldavská: Platobná bilancia 2009

3 CIVIS/IASCI. Strengthening the Link between Migration and Development in Moldova .Chisinau, 2010. [cit.16.10.2012]. Dostupné na internete: http://siteresources.worldbank.org/INTECA/Resources/md.pdf

4 Ľ. Lipková a kol.: Medzinárodne hospodárske vzťahy, Sprint 2006 Bratislava, ISBN 80-89085-55-5

5 OECD: Trendy v medzinárodnej migrácie, vyd. 2005, ISBN 92-64-00792-X

6 Štatistický úrad Moldavskej republiky: Štatistická ročenka 2008, ISBN 978-9975-9786-8-2

7 Svetová banka, Migration and Remitences Faktbook 2007

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA/OV

Leonid, Raneta, Ing. PhD.

Dolnozemská cesta 1, Bratislava

raneta@euba.sk

ZDRAVOTNÍCTVO AKO VÝZVA PRE EKONOMICKÚ UNIVERZITU V BRATISLAVE[1]

HEALTH SERVICE LIKE A CALL FOR UNIVERSITY OF ECONOMICS IN BRATISLAVA

Róbert Rehák[2]
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Ekonomická univerzita v Bratislave je líder v ekonomickom a sociálnom výskume na Slovensku. Parciálna časť ekonomického a sociálneho systému slovenskej spoločnosti je téma zdravotníctva. EUBA túto tému nerieši a domnievam sa, že táto téma vytvára veľký priestor na využitie výskumných kapacít na EUBA. Situácia v Slovenskej republike a v slovenskom zdravotníckom systéme potrebuje nové formy uprav a riešenia základných problémov v zdravotníckom systéme. Zameranie tohto príspevku je v tomto kontexte poukázať na pár príležitostí na výskum podstaty, charakteru a identifikácie hlavných sociálnych problémov, problémov v zdravotníckom systéme, riešenie a nové výzvy v zdravotníctve a výzvy pre vzdelávanie, štúdium a výskum.

JEL: M 31, I 18

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: *Zdravotnícky systém, vzdelávací systém, štúdium, marketing v zdravotníctve, výzvy pre výskum v zdravotníctve*

ABSTRACT

University of Economics in Bratislava (EUBA) is the leader in economic and social research in Slovakia. One part of economic and social system of slovak society is topic of health services. EUBA doesn´t solve this topic.and I think, this topic makes big space for using of science capacities on EUBA. The situation in Slovak republic and in slovak health service system needs new forms of improving and solving of general problems in health service system. Aim of this paper is in this context to bring whith us a few problems developed oppurtinities , by its very nature, character and indentify the main social problems, problems

[1] Vypracované v Programe cezhraničnej spolupráce SR-AUT 2007-2012 v projekte Cezhraničné hi-tech centrum kód N00092.

in health service system, solutions and new challenges in health service and challenges for education, study and research.

KEY WORDS: *Health service system, education system, study, marketing of health service, challenges on health service research*

ZDRAVOTNÍCTVO AKO VÝZVA PRE EKONOMICKÚ UNIVERZITU V BRATISLAVE

ÚVOD

Slovensko sa nachádza v situácií, keď nie je možné zabezpečovať 100% zdravotnú starostlivosť každému pacientovi, bez následku celkového zadlžovania zdravotného systému (či už konkrétneho zdravotného zariadenia, alebo celého zdravotníckeho rezortu). Častokrát sú za tento stav kritizované farmaceutické spoločnosti (hlavne ich cenová politika), neefektívne hospodárenie zdravotníckych zariadení, korupcia, neefektívne liečby a pod. Nastáva otázka, kto je za tento stav zodpovedný a ako sa z danej situácií dostať na úroveň štátov, ktoré majú „efektívne“ a účinné zdravotné systémy. Faktom je, že daný stav je na Slovensku (ako aj v iných štátoch) dlhodobo neudržateľný.

Rast spoločenských a sociálnych problémov vytvára tlak na celú spoločnosť pre hľadanie nových ciest ako zlepšiť úroveň života u jednotlivcov tak ako aj pre celú spoločnosť. Obvzlášť sektor zdravotníctva prechádza za posledné obdobie zmenami v oblasti prístupu k svojim zákazníkom, k pacientom, k zdravotnému personálu a politike verejných financií.

Skutočnosťou je aj fakt, že takmer polovica obyvateľov rozvojových krajín niekedy počas svojho života trpela zdravotnými problémami spôsobenými nedostatkom vody a zdravotného opatrenia [Shah 2009]. Pravdepodobne je efektívnejšie a rozhodne racionálnejšie dané krajiny zabezpečiť práve dostatočným množstvom vody (či už dodávky, alebo technológie na čistenie či získavanie vody), ako neskoršie náklady na liečbu chorých, resp. ich vakcináciu.

Takýto stav Slovensku zrovna nehrozí, ale aj na Slovensku má množstvo zdravotných problémov základ v spôsobe a charaktere správania sa jednotlivca alebo celku. Alkoholizmus, fajčenie, požívanie a závislosť na omamných látkach (drogová závislosť), riadenie motorových aj nemotorových vozidiel a vôbec jednanie pod vplyvom omamných látok alebo alkoholu, domáce násilie a verejné násilnosti, zlá životospráva ale aj nedodržiavanie pracovných predpisov, nedodržiavanie predpísanej liečby, slabá prevencia, nízka pohybová aktivita, rasizmus a iné faktory zaťažujú zdravotnícky systém chorobami a úrazmi, ktoré by v prípade správnej prevencie nemuseli vôbec nastať.

Veľká časť tejto problematiky by mohla byť priestorom a parketou pre výskum na pôde EUBA. To hlavne na úrovni makroekomických problémov na úrovni národného hospodárstva

alebo aj na mikroekonomickej úrovni, napr. sociálny marketing. Sociálny marketing ako nástroj poskytuje riešenie na časť takýchto problémov, ponúka taktiež veľkú možnosť ovplyvnenia správania sa postojov nielen jednotlivca, ale i zákonodarcov, farmaceutických spoločností, verejnosti a vplyvných záujmových skupín. Sociálni marketingoví pracovníci sa môžu zamerať aj na média, organizácie a iné rozhodujúce subjekty v spoločnosti. Touto cestou bola oslovená aj Obchodná fakulta (OF) Ekonomickej univerzity v Bratislave (EUBA) spoločnosťou GlaxoSmithKline (GSK). OF dostala od GSK výzvu na riešenie veľkého množstva výziev v rámci farmaceutického priemyslu. OF túto výzvu prijala na úrovni riešenia výziev v oblasti zdravotníctva, sociálneho marketingu, inovatívneho manažmentu v rámci zdravotníctva (ako aj iných oblastí). Sociálny marketing zahŕňa zmenu hlboko zakorenených názorov a postojov a komplexnú zmenu ekonomického, spoločenského a politického prostredia často krát s veľmi obmedzenými prostriedkami. Kým hlavným cieľom marketingu je splniť očakávania vlastníkov alebo participujúcich skupín, sociálny marketing musí uspokojiť potrebu spoločnosti po zlepšení kvality života [Čihovská 2011]. Práve takéto zmeny potrebuje v súčasnosti nielen marketing v zdravotníctve, ale celý zdravotnícky systém.

Vychádzajúc z predchádzajúcich zistení je potrebné vytvoriť celospoločenskú vedeckú základňu pre riešenie spomínaných problémov. Cieľom príspevku je poukázať na čiastočné zistenia na pôde Obchodnej fakulty EUBA, na výzvy ktoré sa v zdravotníctve pre EUBA otvárajú, robiť osvetu a získavať nových participantov na výskume z radov EUBA pre výskum v zdravotníctve.

1 SÚČASNÝ STAV V SLOVENSKOM ZDRAVOTNÍCTVE

Slovenské zdravotníctvo prešlo radikálnymi reformami, ktoré sa začali po páde socializmu. Do zdravotníctva predtým v 100% vlastníctve štátu začali prenikať súkromné spoločnosti. Do roku 2005 postupne prešlo do súkromného vlastníctva farmaceutický priemysel, sieť lekární (s výnimkou nemocničných), skomercionalizovali sa mnohé služby atď. Po roku 2005 nastal boom so vstupom samostatných subjektov do zdravotníckeho systému. Tieto subjekty v zdravotníctve boli aj pred týmto rokom, ale boli súčasťou iného subjektu. V nasledujúcom texte budem kurzívou označovať výzvy pre výskum v zdravotníctve.

Momentálne figuruje v celom zdravotníckom systéme cca. 27 „hráčov“, ktorí ovplyvňujú celkový chod zdravotníctva a pritom sú samostatne figurujúce subjekty na trhu. Ide o:

- poskytovateľov zdravotnej starostlivosti (nemocnice, ambulancie, lekárne, laboratória, rýchlu zdravotnú pomoc, kúpeľné zariadenia, ústavy, atď. – *prakticky každý z týchto subjektov má určité ekonomické problémy, čo je výzva pre ekonomicky zameranú vedu*),
- zdravotné poisťovne (na SR momentálne dve súkromné a jedna štátna – *výzva je, či je takýto poistný systém efektívny, 1 štátna poisťovňa sa môže správať ako monopol, súkromné poisťovne zase spôsobujú „odtekanie" peňazí do súkromného sektora a pod.*),
- Úrad nad zdravotnou starostlivosťou,
- farmaceutický priemysel (*čím ďalej je vystavovaný silnejšiemu verejnému tlaku, kvôli „zbytočnému pretlačovaniu liekov do pacientov", kvôli nekalím praktikám na všetkých frontoch – pričom je priestor pre sociálny marketing na racionálne vysvetlenie krokov farmaceutických spoločností ako súkromných spoločností na trhu*),
- zdravotnícky pracovníci a odborári (*na jednej strane je štrajkami verejná mienka z časti proti zamestnancom v zdravotníctve kvôli „rukojemníctvu pacientov" a korupcií, z druhej strany je v prospech zamestnancov pretože platový stav napr. zdravotných sestier je v mnohých zariadeniach zúfalý, z tretej strany je problém odkiaľ financovať nové platové dohody týchto pracovníkov*),
- Ministerstvo zdravotníctva Slovenskej republiky (*je hlavným „hromozvodom" všetkých problémov, pretože je z majoritnej časti koordinátorom a riešiteľom problémov v zdravotníctve, pričom častokrát nemá účinný spôsob obhajoby svojich krokov, ktoré častokrát sú vedené pod verejným tlakom občanov*),
- Parlament a Výbor NR SR pre zdravotníctvo (*podobné problémy ako MZ SR, len tieto inštitúcie sú pod politickým tlakom verejnosti*),
- Pacienti, resp. občania SR (*principiálne sú kľúčovým hráčom na trhu, pretože zdravotníctvo je tu pre nich a práve tento hráč je najmenej schopný ovplyvniť chod udalostí v systéme – dokáže vytvárať len verejný a politický tlak, inak dokáže len voliť svojich zastupiteľov do politického systému, vybrať si poisťovňu, príp. lekára, resp. liečbu*),
- Veda a výskum (Zdravotnícke školstvo – *väčšinou je v dezolátnom stave, mnohé zariadenia dávno po amortizácií, finančné poddimenzovanie, zameranie sa vysoko na*

výučbu foriem liečby ale nie na problémy ekonomické – s výnimkou Univerzity Komenského v Bratislave, ktorá je multidisciplinárne zameraná, ekonomické školstvo – *minimálne rieši problémy v zdravotníctve, pričom ide o jednu z kľúčových a ekonomicky najproblematickejších oblastí verejného života, pričom priestor na výskum je enormný,* súkromné výskumné subjekty – *stretávajú sa s hlavným problémom a to ani nie tak prefinancovaniu výskumu v súčasnosti ako skôr s reálnym uplatnením daného vynálezu na trhu a to z dôvodu nedostatku peňazí vo verejnom zdravotníctve a tým presúvaním platieb na pacientov – priestor pre sociálny marketing, aby poukázal na prospech daného vynálezu pre pacienta ako aj pre spoločnosť*).

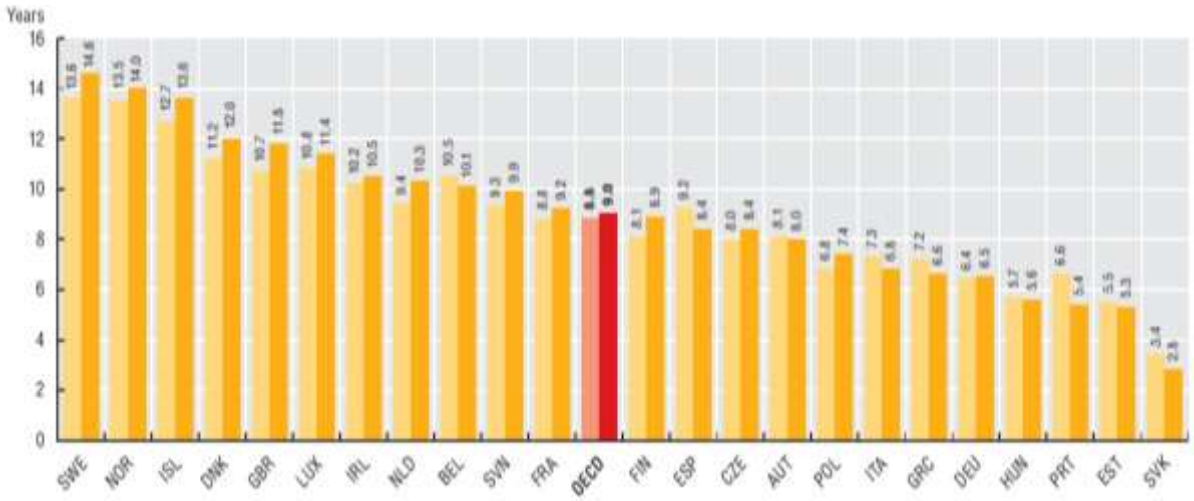
V zdravotníckom systéme figurujú aj iné subjekty ako subdodávateľské firmy, nájomcovia priestorov v zdravotníckych zariadeniach, materiálno – technické zabezpečenie a iné, ale vymenovaní hráči na trhu sú práve kľúčoví pri formovaní zdravotného systému.

2 KĽÚČOVÉ VÝZVY PRE VÝSKUM

Za najväčšiu výzvu sa dá považovať otázka *aká je hodnota zdravia a života*. PharmDr. Dominik Tomek, MPH, PhD. na prednáške na pôde OF EUBA 22.2.2012, že v roku 2009 to bolo 21 100 USD per capita, ale kladie otázku, čo „sme v skutočnosti za tie miliardy, čo idú do zdravotníctva dostali?“. Čo je v skutočnosti výstup týchto investícií? Kvalita života, účinnosť, účinok, peňažné a ekonomické dopady? Toto všetko vytvára priestor na nové výzvy pre vedu a výskum.

V zdravotníckych systémoch sa v skutočnosti stretávame s troma premennými a výzvami, pričom ktorá z nich je preferovaná je *čisto politickým rozhodnutím* (tento názor je prebraný od PharmDr. Martina Višňanského, MBA, PhD., MSc.C – prezentovaný na spomínanej prednáške). Sú to *rovnaká dostupnosť, vysoká kvalita a prijateľná cena.* Tieto tri premenné sa navzájom priamo ovplyvňujú, pričom vytvárajú určitý začarovaný trojuholník. Faktom je, že vhodným ukazovateľom je pravdepodobne počet zdravých rokov po 65 roku života, pričom postavenie SR je v tomto ukazovateli výrazne vzadu. Poukazuje na to nasledovná tabuľka OECD.

Graf č. 1.: Očakávaný počet zdravých rokov po 65 roku života



ZDROJ: OECD

Podobne vyzerá postavenie SR aj ukazovateli celkovej životnosti obyvateľstva, v očakávaní dĺžky života (SR 75 rokov, ČR 78,2 rokov, OECD 79,5 rokov, alebo zvýšenie dĺžky života od roku 1960 (SR má nárast o 4,4 roka, kým, ČR 6,7 roka, OECD 11,2 roku). Problémom je aj vyriešenie problému financovania zdravia, keď očakávaný nárast HDP v rámci OECD do roku 2100 v priemere 1% ročne, ale nárast výdavkov do zdravotníctva je odhadovaný v rámci OECD do roku 2100 na úrovni 2% HDP.

V rámci tejto časti uvediem ešte výzvy, ktoré boli predložené na stretnutí členov OF EUBA s členmi spoločnosti GSK a členom Uiverzity Komenského v Bratislave.

MUDr. Pavol Trnovec poukázal na *neexistenciu komplexnosti štúdia o zdravotníckom marketingu a manažmente, o zlej medializacií týchto problémov, neefektívnosť zdravotníckeho systému, neexistenciu konceptov na národohospodárskej úrovni a na existenciu veľkých výziev v týchto problematikách. Taktiež vyzval k spolupráci, k tvorbe konceptov na efektívne využívanie zdrojov, absencia ekonomických pohľadov na zdravotníctvo, absenciu dátových spracovaní a konceptov. Taktiež uviedol radikálne zmeny v marketingu, ktoré nastali za posledných 15 a posledné 2 roky.*

PharmDr. Dominik Tomek, MPH, PhD. v rámci tejto problematiky uviedol, že vzniká *nová éra, ktorá spočíva v nezvládaní financovania zdravotníctva z verejných zdrojov. Poukázal na potrebu inovácií v ekonomických modeloch v zdravotníctve, nových výziev vo farmakoekonómií. Taktiež poukázal na neexistenciu systému a na zlú atmosféru, ktorú vytvára aj verejnosť voči zdravotníctvu. Vyzval k vytvoreniu spolupráce pri tvorbe systému.*

Prof. Majtánová na dané témy poukázala, že *súhlasí s neefektívnosťou prerozdeľovania zdrojov,* pričom vychádzala zo s fungovaním zdravotných poisťovní.

Bola rozpútaná diskusia pre oblasť *vytvorenia progresívneho systému vzdelávania, tvorby koncepcií, možností aplikácií výziev, nových cielených tém, publikácií a „boja proti verejnej nevedomosti“* –MUDr. Trnovec a Ing. Chalupu poukázali na potreby práce *s dátami a s faktom, či rôzne závery verejnosť vôbec príjme.*

Medzi kľúčové výzvy do budúcnosti boli spomenuté *„hodnota zdravia“ , potreba zadávať konkrétne misie na školu, problémy dlhovekosti, zdravia, sociálneho systému a argumentácie výstupov.*

Myslím, že výziev, priestoru na výskum a na sociálny marketing je v tejto oblasti enormný, takmer nevyčerpateľný.

3 POSTOJ OF EUBA V ZDRAVOTNÍCTVE A PRÍPRAVA NA NOVÉ ŠTUDIJNÉ PROGRAMY

Na základe výziev od spoločnosti GSK bolo na OF EUBA rozbehnutých niekoľko aktivít cielených na riešenie týchto výziev (hlavne pod patronátom prodekana pre rozvoj OF Ing. Petra Fila, PhD.). Boli uskutočnené dve *prednášky* o tejto problematike, ktoré bolí uskutočnené na pôde OF. Zúčastnili sa jej odborníci z GSK, Univerzity Komenského a z iných farmaceutických oblastí.

Bola nadviazaná spolupráca s Technische Universität Wien a uzatvorenie spolupráce na vedecko-výskumnom projekte HI-Tech.

Na základe tejto iniciatívy bol vytvorený *klub Pharmarket*, ktorý pozostáva z radov študentov EUBA, ale aj z iných škôl. Momentálne má 30 členov, pričom tento počet sa stále modifikuje. V rámci klubovej činnosti bolo zrealizované tri stretnutia, kde sa predbežne riešili mnohé problematiky v oblasti zdravotníctva, pričom ich viedli odborníci z praxe. Línia klubu by mala byť udržiavaná na neurčito, pričom ale jeho aktivity by sa mali hlavne postupne pretransformovať do *študijného programu* Marketingový manažment inovácií a projektov v akademickom roku 2013/2014.

Marketing v zdravotníctve bude v akademickom roku 2012/2013 *voliteľným predmetom*.

V rámci týchto problematík boli priebežne vypísané témy *bakalárskych a inžinierskych prác*, ktoré ale treba priznať, že vzhľadom na slabú tradíciu na OF majú slabý ohlas (zo 6 vypísaných boli 2 obsadené).

Študijný program Marketingový manažment inovácií a projektov v akademickom roku 2013/2014 bude určený pre druhý stupeň vysokoškolského vzdelania. Bude skoordinovaný s jadrovými predmetmi študijných programov na OF na druhom stupni. Ďalšími predmetmi študijného programu budú predmety zamerané na informatiku, na praktické riešenia rôznych problematík, testovacie platformy, Hi-Tech marketingom, manažmentom zdravia, marketingom v zdravotníctve a mnohé iné. Treba poznamenať, že súčasťou tohto programu je takáto forma štúdia aj pre oblasti priemyslu, poľnohospodárstva, informačných technológií (IT) a kreatívnych činností. Na výučbe jednotlivých predmetov sa budú podieľať tak odborníci z katedier OF EUBA, ako aj z iných univerzít a z praxe.

Výsledkom všetkých týchto aktivít by mala byť príprava študenta do sveta výskumu „Hi technológií“, sociálneho marketingu v zdravotníctve, konvenčného marketingu v zdravotníctve a farmakoekonómie.

ZÁVER

Dá sa konštatovať, že výziev zo strany farmaceutických spoločností, zdravotníckych zariadení, štátnych inštitúcií a verejných záujmov je skutočne veľa. Vízie do budúcna v oblasti zdravotníctva nie sú veľmi pozitívne. Vytvára sa priestor na riešenie mnohých problémov, do ktorých bude musieť byť zahrnutá širokospektrálne odborná ale aj laická verejnosť. OF EUBA sa dané výzvy snaží podchytiť v niekoľkých líniách svojich aktivít, pričom vyvrcholením by mala byť tvorba študijného programu, ktorý bude riešenie týchto problémov schopný obsiahnuť. Ako sa s týmito výzvami zdravotného systému v SR OF EUBA ako aj celá spoločnosť vysporiada, ukáže až budúcnosť.

POUŽITÁ LITERATÚRA

1. Čihovská V., Kováčová., J. *Sociálny marketing pomáha riešiť sociálne problémy spoločnosti*. In Vedecké state Obchodnej fakulty 2011. Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2011. s. 1-10. VEGA 1/0251/08
   ISBN 978-80-225-3326-3,

2. Chomová, K. 2012. *Vývoj spoločenskej zodpovednosti na Slovensku – od charity k zdieľanej hodnote*. In CSR fórum: časopis o společenské odpovědnosti firem. Hradešín: Agentura Publicon, 2012. č. 1, s. 18-19. ISSN 1337-9151
3. Filo, P. 2010. *Marketing pre projekty*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2010. s. 96. ISBN 978-80-225-3005-7
4. Kotler, P. - LEE, N. R. 2006. *Marketing in the public sector.* 1. vyd. Upper Saddle River: Prentice Hall, 2006. 352 s. ISBN 978-0137060863
6. NATIONAL SOCIAL MARKETING CENTRE. 2009. *What is social marketing?* (internet). 2009. (cit. 2010 – 01 -2). Dostupné na internete: http./www.nsmcentre.org.uk/what-is-social-marketing.html
7. www.businessdictionary.com
8. http://www.oecd.org/home/0,2987,en_2649_201185_1_1_1_1_1,00.html
7. interné zdroje z klubu Pharmarket

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Róbert Rehák, Ing. PhD.

Ekonomická univerzita v Bratislave, Obchodná fakulta, Katedra marketingu

E-mail: robert.rehak@euba.sk

TALENT MANAŽMENT V MEDZINÁRODNOM KONTEXTE

TALENT MANAGEMENT IN INTERNATIONAL CONTEXT

Hana Roháľová-Ilkivová
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Problematikou nehmotných strategických aktív ako jedného z hlavných zdrojov konkurenčnej výhody v podnikoch 21. storočia, sme sa zaoberali tri roky. Išlo o krízové a pokrízové obdobie rokov 2009-2012, kedy manažment podnikov musel viac ako inokedy riešiť svoje silné a slabé stránky, svoje náklady, efektivitu práce ale taktiež kroky svojich konkurentov. Kríza dopomohla k tomu, aby sa firmy správali ešte viac zodpovednejšie k svojim vnútorný procesom, ktoré musia mať silné a jasné základy a dlhodobé smerovanie, aby ich nové „normálne" krízové podmienky neprekvapovali.

V našom výskume, ktorý sme realizovali na rôznorodej vzorke 100 podnikov pôsobiacich na Slovenskom trhu, sa nám potvrdilo potvrdiť zmenu v kategórii hlavných zdrojov konkurenčnej výhody smerom k nehmotným a ľudských zdrojom a taktiež k podnikovým spôsobilostiam. Naopak, hmotné zdroje ako tradičný zdroj môžeme dnes radiť do kategórie zdrojov konkurenčnej rovnosti. To znamená, že podnik ich musí vlastniť v potrebnej miere, no netvoria už zdroj dlhodobej odlíšiteľnosti a tým aj zdroj dlhodobejšieho úspechu.

JEL: M00

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: nehmotné zdroje, ľudský kapitál, spôsobilosti, nehmotné strategické aktívum, konkurenčná výhoda, zdroje konkurenčnej výhody

ABSTRACT

We have spent three years with the topic intangible strategic assets as a main source of competitive advantage. It was a time which was affect by global crises which caused that corporate management had to take even closer look at companies strengths and weaknesses, at costs and profits, work efficiency and also acts of their competitors. On the other hand,

crises helped in a way that companies had to become more responsible to their intern processes, which have to have clear and strong pillars with long term focus, so that company could handle all the new "normal" crises situations.

In our research which was done among 100 companies working in Slovak market, we proved that there is a change in main sources of competitive advantages of those companies. We proved that this change is moving from traditional sources to intangible sources and human capital and capacities. Tangible sources represent traditional type and now they provide competitive parity, which means that they are needed at certain level but they cannot provide a main source of competitive advantage together with a source of differentiation and success any longer.

KEYWORDS: intangible sources, human capital, capabilities, intangible strategic asset

TALENT MANAŽMENT V MEDZINÁRODNOM KONTEXTE

ÚVOD

V druhej časti 80-tych rokov 20. storočia podniky začali hľadať zdroj svojej konkurenčnej výhody a úspechu viac v internom prostredí podniku ako v externom. To bol začiatok celej zmeny v strategickom prístupe ku konkurenčnej výhody. Rozpoznalo sa, že rozvoj určitých zdrojov a spôsobilostí môže byť oveľa ťažie napodobiteľné ako doterajších zdrojov konkurenčnej výhody . K zdrojom konkurenčnej výhody neodmysliteľne začínajú patriť podnikové spôsobilosti. [1] Tento trend z konca minulého storočia preverila aj globálna kríza v roku 2008, ktorá zdôraznila dôležitosť novovznikajúceho prístupu podnikov ku strategickému riadeniu dlhodobej konkurencieschopnosti.

Podľa Dava Ulricha je podniková spôsobilosť: „*podniková schopnosť zaviesť vnútorné štruktúry a procesy, ktoré ovplyvňujú členov podniku vytvárať špecifické podnikové kompetencie a tým umožniť biznisu adaptovať sa na meniace sa zákaznícke a strategické potreby*“. [2] Medzi podnikové spôsobilosti zahrňujeme rôzne postupy na vytvorenie a stabilizovanie oddanosti zamestnancov k podniku. Tvorba daných spôsobilostí stojí a padá na tímovej práci. Podľa autora sú podnikové spôsobilosti v centre, resp. v preniku ekonomicko-finančných spôsobilostí, strategicko-marketingových spôsobilostí a technologických spôsobilosti a tým podnikové spôsobilosti zastávajú základ pre zdroj konkurenčnej výhody. Dávajú statické zdroje do chodu. Podnik môže mať dobré zdroje konkurenčnej výhody, ale pokiaľ nebude vedieť ako ich efektívnej použiť, nikdy nebude schopný vytvoriť silnú a stálu konkurenčnú výhodu. [3]

1 ZÁKLADNÉ NÁLEŽITOSTI VÝSKUMU

Na základe preštudovania množstva odbornej literatúry sme pre potreby nášho výskumu vychádzali z nasledovného delenia zdrojov na:

---

[1] BARTLETT, CH.A. – GHOSHAL, S. 2002. Building competitive advantage through people. In MIT Sloan Management Review, 2002, roč. 43, č. 2, s. 34-41.

[2] ULRICH, D. - LAKE, D.1990. *Organizational Capability*. USA : John Wiley & Sons, 1990. 339 s. ISBN: 0-471-61807-1. s. 40

[3] JONES, G. - R., HILL, CH., W., L.2009. *Strategic management Essentials*. 2. vyd. USA : South-western, Cengage Learning, 2009. s. 101

- **Hmotné zdroje**: pozemky, budovy, technológie, informačné technológie, finančný kapitál, obchodná sieť
- **Nehmotné zdroje**: vízia a ciele, povesť(goodwill), skúsenosti(know-how), značka, patenty, software
- **Ľudský kapitál**: manažéri a ich schopnosti a zručnosti, zamestnanci a ich schopnosti a zručnosti, znalostný manažment, talent manažment, spokojnosť a lojálnosť všetkých členov podniku
- **Podnikové spôsobilosti**: podniková kultúra, výber a rozvoj zamestnancov, odmeňovanie a hodnotenie zamestnancov, komunikácia, flexibilita a schopnosť rýchlej zmeny, vodcovstvo, podniková identita, kooperácia v rámci a mimo útvarov, tímová organizačná štruktúra, kreativita a inovácie a motivácia zamestnancov

Na skúmanie daných kategórií sme použili neštandardizovanú metódu, ktorú sme vytvorili špeciálne pre náš výskum. Daná metóda je založená na štandardizovanej metóde internej analýzy VRIO (kritéria: užitočnosť, vzácnosť, imitovateľnosť, miera využitia) s tým rozdielom, že sme doplnili danú metódu o dodatočné kritérium významnosti, ktoré celkovo dokresľuje hodnotenie zdrojov zo strany dokazovaných podnikov. Ide o tabuľkový bodovací systém hodnotenia daných zdrojov a spôsobilostí. Tabuľky boli súčasťou dotazníkov, ktoré obdržali manažéri z dotazovaných firiem.

V nasledovnom texte a tomto článku uvádzame len komplexné výsledky nášho výskumu. V prípade záujmu o jednotlivé časti výskumu neváhajte kontaktovať autora.

2 VÝSLEDKY VÝSKUMU NEHMOTNÝCH STRATEGICKÝCH AKTÍV

Po analýze všetkých zdrojov a spôsobilostí sme zhodnotili priebeh celého výskumu ako aj jeho úspešnosti a vytvorili sme komplexné výsledky. Ako prvé je nutné pozrieť sa na finálne hodnotenie jednotlivých 30 zdrojov a spôsobilostí, ktoré sme dostali spriemerovaním všetkých kritérií pre jednotlivé zdroje a spôsobilosti. Uvedieme ich v nasledujúcej tabuľke od najhodnotnejších po tie menej hodnotné. Dospeli sme k nasledovným výsledkom:

Tabuľka 1: Konečné poradie všetkých zdrojov a spôsobilostí

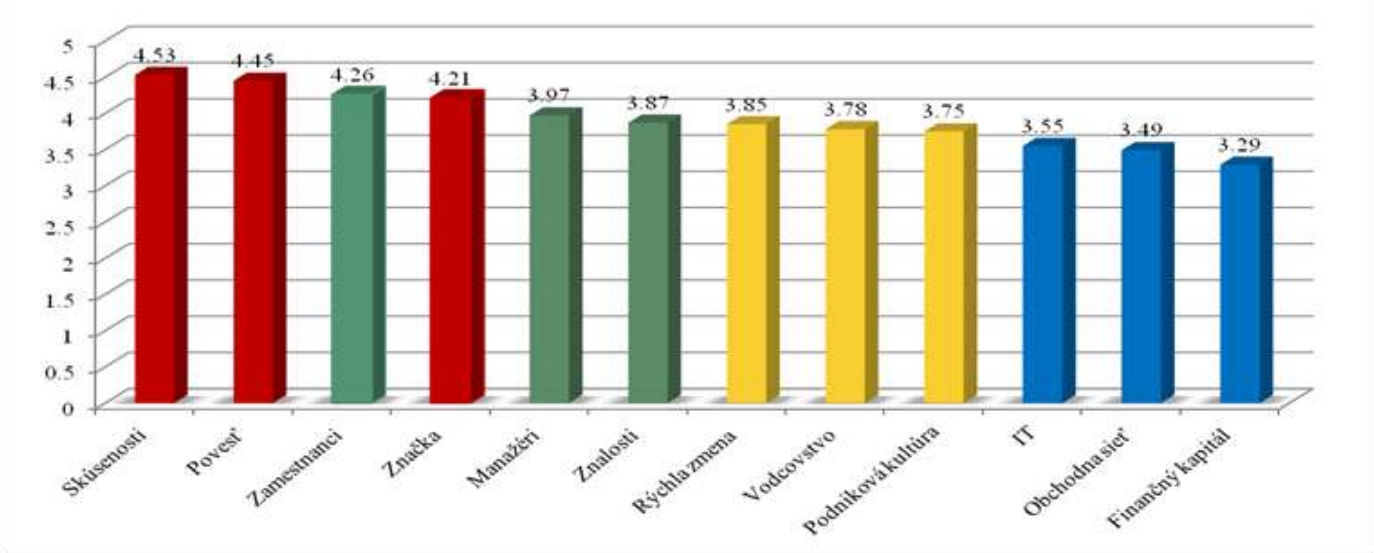
Poradie	Zdroj/Spôsobilosť	Celková hodnota	Poradie	Zdroj/Spôsobilosť	Celková hodnota
1.	Skúsenosti (know-how)	4,53	16.	Spokojnosť	3,43
2.	Povesť (goodwill)	4,45	17.	Motivácia	3,4
3.	Zamestnanci	4,26	18.	Kreativita a inovácie	3,36
4.	Značka	4,21	19.	Kooper. v rámci útvarov	3,32
5.	Manažéri	3,97	20.	Finančný kapitál	3,29
6.	Znalosti	3,87	21.	Software	3,22
7.	Rýchla zmena	3,85	22.	Výber a rozvoj	3,22
8.	Vodcovstvo	3,78	23.	Odmeňovanie a hodnotenie	3,21
9.	Podniková kultúra	3,75	24.	Tímová org. štruktúra	3,15
10.	Vízia a ciele	3,69	25.	Talent	3,03
11.	Komunikácia	3,58	26.	Technológie	2,96
12.	Podniková identita	3,56	27.	Kooperácia mimo útvarov	2,87
13.	IT	3,55	28.	Budovy	2,02
14.	Lojálnosť	3,49	29.	Patenty	1,89
15.	Obchodná sieť	3,49	30.	Pozemok	1,6

Zdroj: Vlastný výskum a spracovanie

Ako je vidieť z tabuľky, na úplne prvom mieste z pomedzi všetkých zdrojov a spôsobilostí sa umiestnili skúsenosti a know-how podniku. Aj druhé najhodnotnejšie aktívum je zástupca z nehmotných zdrojov KV[4] a to povesť, teda good-will. Daná problematika je veľmi dlho známa a silno odkomunikovaná naprieč všetkými odvetviami, preto je tento výsledok prirodzený. Nasledujú ich ako tretie najhodnotnejšie aktívum ľudský kapitál, konkrétne aktívum zamestnanci a ich schopnosti a zručnosti. V prvej desiatke sa neumiestil žiadny hmotný zdroj, čo svedčí na klesajúcej dôležitosti hmotných zdrojov ako tvorcov konkurenčnej výhody. Až na 13. mieste skončili IT ako najhodnotnejší hmotný zdroj v našom výskume. Najhodnotnejšia spôsobilosť podľa skúmaných podnikov je flexibilita a schopnosť rýchlej zmeny, ktorá skončila za siedmom mieste a za ňou sa hneď umiestnila spôsobilosť vodcovstvo a podniková kultúra. V nasledujúcom grafe to môžeme ilustratívne vidieť.

[4] KV – konkurenčná výhoda

Graf 1: Tri najhodnotnejšie zdroje z každej kategórie



Zdroj: Vlastný výskum a spracovanie

Do grafu č.1 sme vybrali top tri zdroje z každej kategórie. Vidíme, že rozdiel medzi hodnotou najhodnotnejšími zdrojmi v jednotlivých kategóriách, skúseností, zamestnancami, rýchlou zmenou a IT nie je až taký dramatický, no klesajúca tendencia významnosti smerom k hmotným zdrojom je potvrdená. Podrobnejšie rozdiely medzi jednotlivými kategóriami lepšie ilustruje graf č. 2.

Graf č. 2 prehľadne znázorňuje, že priebeh kriviek jednotlivých kategórií zdrojov preukazuje určité rozdiely. Najstabilnejší priebeh kriviek, teda najvyrovnanejšie hodnotenie spomedzi kritérií zaznamenali ľudské a nehmotné zdroje konkurenčnej výhody. Aj priebeh kriviek potvrdzuje dôležitosť daných zdrojov v novodobej tvorbe konkurenčnej výhody. Hmotné zdroje dosahujú najnižšie bodové hodnotenia vo všetkých kritériách, čo sa najviac prejavuje prostredníctvom kritéria vzácnosti, ktoré je na úrovni regionálnej vzácnosti. Z toho môžeme konštatovať, že hmotné zdroje KV nedokážu vytvárať samostatne KV, pretože vzácnosť je najnižšia z pomedzi ostatných kategórií a konkurenti nemusia vynaložiť veľa nákladov na ich imitáciu. Ich úloha v strategickom manažmente v dnešnej dobe je skôr vo vytváraní kvalitného základu pre zdroj konkurenčnej rovnosti a možnosti dostať sa do konkurenčného boja lídrov v odvetví. Samozrejme je to možné len v prípade vytvorenia takých konkurenčných výhod z nehmotných strategických aktív, aby spĺňali Barneyho[5]

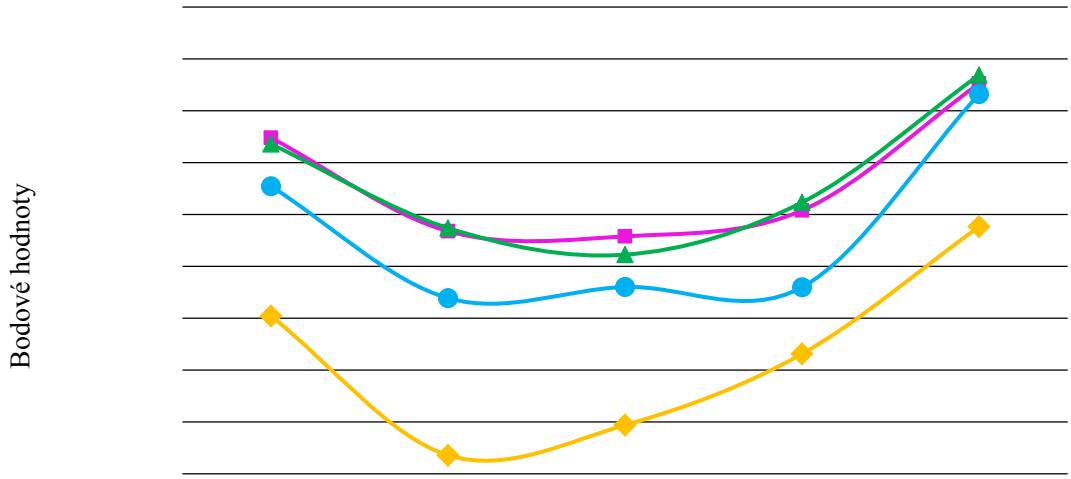
[5] BARNEY, J., B. - CLARK, D., N.1997. Resource-based theory: creating and sustaining competitive advantage. New York : Ofxord University Press, 1997, 350 s. ISBN: 978-0-19- 927768-1.

predpoklady konkurenčnej úspešnosti: hodnotnosť, vzácnosť medzi konkurenciou, nedokonalá imitovateľnosť a neexistencia žiadnych strategických ekvivalentov

Predpoklad ťažko imitovateľného zdroju lepšie spĺňa kategória nehmotných a ľudských zdrojov v tesnom závese so spôsobilosťami. Všetky tri kategórie dosiahli rozdielnu hodnotu v rámci národnej úrovni, čo na udržanie si konkurencieschopnosti stačí v rámci národných hraníc, no vďaka globalizácii aj táto „istota“ sa môže príchodom nového konkurenta na trh s napr. svetovou raritou veľmi rýchlo zmeniť. Významnosť ako dodatočný faktor potvrdzuje vývoj na svetových trhov v najrôznejších odvetviach a dáva nehmotné zdroje, ľudské zdroje a spôsobilosti na úroveň stredoeurópskej hodnoty, čo je pre mnoho podnikov na Slovenku dobrá situácia, ale v prípade veľkých svetových korporácii by to mala byť vyššia úroveň. Musíme však pripomenúť, že sú to zovšeobecnené výsledky, preto jednotlivé podniky dosahujú aj svetové rarity v jednotlivých nehmotných strategických aktívach, ale nemali také početné zastúpenie vo výskume, aby výraznejšie ovplyvnili výsledok. Na druhej strane, ak podnik vlastní svetovú raritu a je veľmi ťažko imitovateľná, tak je na dlhé obdobie výhradným majiteľom takejto konkurenčnej výhody.

Z grafu č.2 ďalej vyplýva skoro rovnaká významnosť a miera využitia pre ľudské a nehmotné zdroje a pre podnikové spôsobilosti, ktoré sa všetky umiestnili na stredoeurópskej úrovni. Medzi nimi dominujú nehmotné zdroje vďaka svojej ťažšej imitovateľnosti, ako vyšlo z výskumu. Spôsobilosti zaostávajú mierne vo vzácnosti a miere využitia, s čím sa mnohé výskumy stretávajú často. Je to spôsobené prílišným formalizovaním teoretických poznatkov bez efektívne fungujúceho systému spätnej väzby. Manažéri nemajú veľa praktických skúseností s komplexným riadením nehmotných strategických aktív, tieto skúsenosti momentálne získavajú.

Graf 2: Porovnanie výsledných priemerných hodnôt kritérií pre kategórie zdrojov a spôsobilostí KV



	Užitočnosť	Vzácnosť	Imitovateľnosť	Miera využitia	Význam
Hmotné zdroje K.V.	3,01	2,34	2,49	2,83	3,44
Nehmotné zdroje K.V.	3,87	3,42	3,40	3,52	4,13
Ľudské zdroje KV	3,84	3,44	3,31	3,56	4,17
Spôsobilosti	3,64	3,10	3,15	3,15	4,08

Zdroj: Vlastný výskum a spracovanie

Jedno z najdôležitejších odporúčaní, na ktoré sme dospeli, je väčší dôraz na vnútornú organizovanosť v prípade spôsobilostí, čiže precíznejšiemu a cielenejšiemu riadeniu a starostlivosti o podnikové spôsobilosti. Spôsobilosti sú z určitého hľadiska ešte ťažšie na riadenie, pretože vznikajú a tvoria ich výhradne interakcie medzi ľuďmi, no ich pridaná hodnota vo forme dlhodobej a udržateľnej konkurenčnej výhode určite stojí za to.

Najväčšiu hodnotu pre výskumnú skupinu prinášajú teda nehmotné zdroje – skúsenosti, dobré meno podniku a značka podniku. Ide o štrukturálny intelektuálny kapitál, ktorý je veľmi podrobne prebádaný. V našom výskume sme sa sústredili na menej prebádané oblasti, a to ľudský kapitál a podnikové strategické spôsobilosti. Hodnotovo tesne zaostali za štrukturálnym kapitálom. Veľký prepad vo výskume zaznamenali najmä patenty, ktoré hlavne vďaka svojej cene a spôsobe procesu zaznamenali tesnú regionálnu významnosť. Čo je veľký rozdiel s minulosťou v patentovej oblasti.

Všeobecný výskum nehmotných strategických aktív dospel k svojmu záveru, ktorý finalizuje nasledujúca tabuľka:

Tabuľka 2: Finálne zhodnotenie kategórií zdrojov a spôsobilostí

Kategória	**Výsledná celková hodnota**	**Poradie**
Ľudské zdroje KV	***3.675***	***1.***
Nehmotné zdroje KV	3.667	2.
Podnikové spôsobilosti	3.42	3.
Hmotné zdroje KV	2.81	4.

Zdroj: Vlastný výskum a spracovanie

ZÁVER

V závere tohto článku by sme chceli zhrnúť najdôležitejšie výstupy a zistenia zo všeobecného štatistického výskumu, ktorý tvorí prvú a základnú časť nášho celkového výskumu o nehmotných strategických aktívach:

• Potvrdenie ústupu tradičných zdrojov KV a nástup nehmotných strategických aktív v podobe intelektuálneho kapitálu a podnikových spôsobilostí

• Najhodnotnejšia kategória zdrojov: ľudský kapitál a nehmotný (štrukturálny) kapitál, čo potvrdzuje silný efekt v prípade ich vzájomnej koexistencii v podniku

• Nutnosť prepojenia viacerých, ideálne všetkých, strategických aktív na zabezpečenie úspechu teórie o NSA[6]. Len riadenie viacerých, resp. všetkých nehmotných strategických aktív prinesie podniku požadovaný efekt v ťažko napodobiteľnej konkurenčnej výhode

• Know-how, skúsenosti podniku – v každej kategórií najhodnotnejší nehmotný zdroj

• Silný ústup významnosti patentov

• Zamestnanci a ich znalosti, zručnosti a schopnosti ako najhodnotnejšia časť ľudského kapitálu

[6] NSA – nehmotné strategické aktíva

• Kritérium vzácnosti dosiahlo priemerne najnižšie bodové ohodnotenie z pomedzi všetkých skúmaných kritérií

• Riadenie podnikových spôsobilostí možno umiestniť medzi rozvíjajúce sa disciplíny v podniku

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] BARNEY, J., B. - CLARK, D., N. Resource-based theory: creating and sustaining competitive advantage. New York: Ofxord University Press, 1997, 350 s. ISBN: 978019 9277681

[2] BARTLETT, CH.A. – GHOSHAL, S.. Building competitive advantage through people. In *MIT Sloan Management Review*, 2002, roč. 43, č. 2, s. 34-41

[3] JONES, G. - R., HILL, CH., W., L. Strategic management Essentials. 2. vyd. USA : South-western, Cengage Learning, 2009

[4] ULRICH, D. - LAKE, D. Organizational Capability. USA: John Wiley & Sons, 1990. 339 s. ISBN: 0471618071

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA/OV

Ing. Hana Roháľová-Ilkivová, PhD.

Hanarohal@gmail.com

Školiteľ: prof. Ing. Štefan SLÁVIK, CSc

THE IMPORTANCE OF PARTICIPATION IN CULTURE FOR ECONOMIC DEVELOPMENT

Izabela Ścibiorska-Kowalczyk Ph.D.
Wrocław University of Economics

ABSTRACT

More than twenty years onwards from the introduction of market economy in Poland, the fast pace of development of modern technologies and the broadening access to information make participation in culture increasingly important.

The first part of this article presents theoretical considerations regarding the impact of culture on economic results and growth, based on an analysis of the reports commissioned by the Ministry of Culture and National Heritage for the Congress of Polish Culture in September 2009. The second part presents the results of research carried out by the author in the first half of 2012 by means of a survey with 100 respondents. The aim of the article is to present the importance of culture and culture industries for the economic growth of a country and to evaluate the importance of and participation in various forms of culture in Poland.

JEL: Z1

KEYWORDS: economics of culture, cultural sector, creative sector, cultural goods and services, Poland, Europe

THE IMPORTANCE OF PARTICIPATION IN CULTURE FOR ECONOMIC DEVELOPMENT

INTRODUCTION

More than twenty years onwards from the introduction of market economy in Poland, the fast pace of development of modern technologies and the broadening access to information make participation in culture increasingly important. The social impact of culture has been emphasized for many years. It becomes important to carry out a detailed identification of the industries whose existence depends on public support, the more so that they usually belong to the so-called high culture, where the audience have sophisticated tastes and are relatively small in number (it is often emphasized that the high culture is consumed by the social and intellectual elite). Frequently these industries (opera, philharmonic, theatre, museums, etc.) require a huge financial support from the government. In 2011, these expenses constituted 0.5% of the total public expenditure. Increasingly, however, there is emphasis on the need to identify the creative industries or the cultural industries which do not require aid and whose operations generate large profits.

The first part of this article presents theoretical considerations regarding the impact of culture on economic results and growth, based on an analysis of the reports commissioned by the Ministry of Culture and National Heritage for the Congress of Polish Culture in September 2009. The second part presents the results of research carried out by the author in the first half of 2012 by means of a survey with 100 respondents. The aim of the article is to present the importance of culture and culture industries for the economic growth of a country and to evaluate the importance of and participation in various forms of culture in Poland.

CULTURE AND ECONOMY

The challenge to modern economies is not just knowledge defined as a skillset for good management. Neither is the challenge limited to the engineering know-how used to improve the quality of products and services. Innovation and creativity, according to experts and analysts, are closely linked to creation, opening new perspectives, changing the perception of one's environment and constantly redefining the attitudes toward challenges presented by the modern world. [Pawłowski et al., 2009]

In order to understand how art and culture may be accounted for in economic analysis, we need to define the concept of cultural goods and services. Economists have analysed this issue quite minutely and proposed several models for definitions. The first one is the definition from the supply perspective. It is generally agreed that cultural goods and services have the following characteristics: they require a certain amount of creativity to produce, they communicate symbolic meanings and messages so they are not strictly utilitarian but they embody, at least potentially, some form of intellectual property. The second model for defining cultural goods assumes the demand perspective. The hypothesis is that using cultural goods may be seen as a kind of addiction, as the more of them people consume, the more they want to keep consuming. The concept of 'rational addiction' was proposed to describe the process whereby people get attached to particular desirable goods and the more they consume, the more they learn to appreciate such goods. This description can be successfully applied to such cultural goods as literature or classical music [Throsby, 2011]. The traditional culture sector has an economic dimension, as both the artists carry certain costs and the consumers pay a certain price [Hutter, 2011].

The sphere of culture encompasses a sector divided into industries, institutional and non-institutional, which enable artistic creation (e.g. painting) and activity within the performing arts (e.g. music, opera, theatre) as well as the protection and presentation of objects of material and spiritual heritage (e.g. libraries, museums). Art education is equally part of this sphere – as a tool and a place to build competences for continuous creative education, for increasing the awareness of the importance of culture and for building the competence to multiply the forms of creative activity. Another important issue is the allocation of funds resulting from the consumption of various products of the culture industries, such as the film-making, publishing, recording and broadcasting industries. That is the place for large consumer expenditure, linked intimately to the demand for products of culture, and therefore to the cultural competences of a society that actively participates in culture – whether as creators or as consumers [Głowacki et al., 2008].

Design, when considered in the economic perspective, is a part of the so-called 'creative sector', together with art, crafts, media, advertising and architecture. The definitions of this sector are numerous. According to the definition proposed by the British Department for Culture, Media and Sport, 'those industries which have their origin in individual creativity, skill and talent and which have a potential for wealth and job creation through the generation and exploitation of intellectual property' [Design Council, 2012]. According to the Belgian consultancy firm KEA European Affairs, who developed the report on *The Economy of*

Culture in Europe, the creative industries and the cultural industries come together to form the cultural and creative sector (Table 1).

Table 1. Delineation of the cultural and creative sector

Circles	Sectors	Sub-sectors	Characteristics
The cultural sector	Visual arts	Crafts, paintings, sculpture, photography	Non industrial activities. Outputs are prototypes and "potentially copyrighted works"
	Performing arts	Theatre, dance, circus, festivals	
	Heritage	Museums, libraries, archaeological sites, archives	
	Film and video		Industrial activities aimed at massive reproduction. Outputs are based on copyright.
	Television and radio		
	Video games		
	Music	Recorded music market, live music performances, revenues of collecting societies in the music sector	
	Books and press	Book publishing, magazine and press publishing	
The creative sector	Design	Fashion design, graphic design, interior design, product design	Activities are not necessarily industrial, and may be prototypes. Although outputs are based on copyright, they may include other intellectual property inputs. The use of creativity (creative skills and creative people originating in the arts field and in the field of cultural industries) is essential to the performances of these non-cultural sectors.
	Architecture		
	Advertising		
	PC manufacturers, MP3 player manufacturers, mobile industry, etc.		This category is loose and impossible to circumscribe on the basis of clear criteria. It involves many other economic sectors that are dependent on the previous "circles", such as the ICT sector.

Source: The Economy of Culture in Europe. Study by KEA European Affairs prepared for the European Commission. 2006. p. 3. http://www.keanet.eu/ecoculture/executive_summary_en.pdf [accessed August 21st, 2012].

Design plays an important role in forming the material culture of a society. Thanks to the high degree of participation by the recipients, it can be compared to such disciplines as film or the media. Design is the most popular, the most accessible and the most democratic form of art; it can shape the tastes of informed audiences and solve individual and social problems. The importance of design for the development of a competitive economy is not at odds with its increasing importance for culture; in the modern world the convergence of 'industry and art' and therefore of 'economy and culture' is increasingly important, these areas of life can and should mutually benefit from their respective resources and values. Interacting with beautiful, functional, safe, well designed products in our anthropogenic environment is the most democratic form of participation in material culture. The society's interest in design is growing. However, such interest is mostly stimulated by the media which present design as a factor in the quality of life, which in conjunction with the inadequate support for the culture-forming role of design creates the danger of 'tabloidization' – a type of perception focused solely on the agreeability of form or colour scheme of an object. In fact, design offers a lot more; its role is to solve the social problems (ecology, energy saving, sustainable development, 'taming' new technologies) as well as the individual ones (functionality, ergonomy) [Bochińska, Palczewska, 2008].

According to David Throsby, the impact of culture on the economic performance of a group may be manifested in three ways: it may affect their economic productivity by promoting values shared by the group and undertaking appropriate production processes, affect the level of equality by inculcating moral rules, promoting intergenerational equality and care for future generations, and finally affect the economic and social objectives the group chooses to pursue on the micro- and macroeconomic level [Throsby, 2004]. There have been several important manifestoes in Europe regarding culture and art. They have including discussions on the culture's undervalued role in today's world (a sentiment expressed, amongst others, by Poles, Italians, Germans, Danes and Brits). They have emphasised the fact that it is the ignored culture that could make the optimum way to end the current crisis. The British paper, *The Guardian*, has pointed out that close co-operation between business and culture would enhance the competitiveness and innovation level of economy, a fact which would translate directly into improving the population's quality of life, while an Italian paper *Il sole 24 ore*, in a manifesto published in February 2012 concluded that culture could become the driving force of economy [Dlaczego sztuka..., 2012].

According to the report *Znaczenie gospodarcze sektora kultury* [*Economic Significance of the Cultural Sector*], the product of the cultural industries in Poland in 2008

was about PLN 17.6 bln. The value added produced by the broadly defined creative industries was 54% higher at over PLN 27.5 bln. In 2008 over 260,000 people were employed in the cultural sector, whereas the figure for creative industries was higher by 44% at almost 375,000. The above figures translate into their 2008 contribution to Polish GDP at 1.6% for the culture sector and 2.5% for the creative industries. With relation to employment, the figures are 1.9% and 2.7% of the workforce, respectively [Lewandowski et al., 2010].

PARTICIPATION IN CULTURE

Participation in culture is defined as any contact with the products of culture or cultural behaviours, and therefore indirect or direct contact with other people. This contact involves not only using the products of culture, assimilating, processing and reproducing the values inherent in them and being subject to the prevailing cultural standards, but also creating new cultural products, values and behaviours [Golka, 2007].

In the author's pilot study on a sample of 100 respondents, the highest-rated values were truth, love and health. On the other hand, the values directly linked to participation in culture, i.e. beauty and art, were rated much lower by the respondents (Table 2).

Table 2. How important to you are the following values (%):

	very important	*important*	*neither important nor unimportant*	*not very important*	*unimportant*
truth	72	26	2	0	0
love	67	20	11	2	0
health	65	28	7	0	0
beauty	20	50	17	9	4
art	19	33	26	20	2

Source: own research

Participation in culture is a requirement of a social nature, and the level of engagement depends on the importance ascribed to it.

The data provided in reports on the cultural sector and creative industries point to new areas of culture, therefore in the following part of the study the participation in culture has been divided into the 'traditional' (Table 3) and 'new' areas (Table 4). This division has been made by the author in order to better illustrate the problem presented in the article.

Table 3. Please indicate how important to you are the following areas of culture [% of responses]:

'traditional' areas of participation in culture				
	very important	*important*	*not very important*	*unimportant*
publishing (books, the press)	50	31	17	2
libraries	44	17	22	17
cinema	22	48	30	0
theatre	15	43	22	20
museums	19	35	35	11
painting/sculpture	22	22	39	17
art galleries	13	35	37	15
architecture	26	33	35	6
opera	4	26	33	37
philharmonic	0	28	33	39

Source: own research

The respondents in general consider publishing to be the most important – over 80% of respondents consider it important while only 2% consider it unimportant. Libraries are also highly rated, with over 60% of respondents classifying them as very important or important. The least important areas of culture according to the respondents are opera, with 37% of respondents considering it unimportant, and philharmonic, considered unimportant by 39% of respondents.

Table 4. Please indicate how important to you are the following areas of culture (%):

'new' areas of participation in culture				
	very important	*important*	*not very important*	*unimportant*
the Internet	39	35	24	2
aesthetic public spaces	39	33	28	0
cinema	22	48	30	0
photography	28	41	24	7
radio	26	37	28	9
engineering design	17	31	30	22
fashion	11	15	46	28
artistic design	15	26	41	18
new media (CD, DVD, MP3)	26	30	37	7
television	4	22	37	37
advertising	7	11	30	52
computer games	4	13	22	61

Source: own research

Amongst new methods of participation in culture, the participants pointed out the Internet as the most important, with 74% considering it very important or important. Aesthetic

public spaces are also considered important (72%), along with cinema, photography and radio. Engineering design earns a relatively low rate in the importance ranking, with 22% of respondents considering it unimportant and 30% considering it not very important. Artistic design is also considered unimportant by 28% of respondents and not very important by 41%. The low rankings of engineering and artistic design attests to the fact that the respondents do not perceive any relation between the aesthetic public spaces, which they consider to be an important area of culture, and the engineering and artistic design activities.

CONCLUSIONS

In the context of organising and financing culture, the concept of 'culture' is most commonly associated with the publicly financed areas of culture, such as the theatre, opera, philharmonics etc. This understanding of culture does not include the so-called for-profit areas of culture, such as the media, cinematography, phonography and in particular the products of new technologies. Although both sectors (public and for-profit) complement each other in building culture, it seems that the for-profit sector is bound to grow in importance, along with its individual private enterprises. However, we can not fail to note that the public sector is also developing. In Poland the processes of shifting the competence and scope of activity between cultural institutions as well as of changing the rules for financing the culture sector as a whole are quite visible [Głowacki et al.]. The concept of economic value of art and culture causes no particular trouble whether in theory or in practice. In a broadly defined economy, the economic value of art and culture is basically derived from direct commercial benefits, visible for example in the process of production and consumption of cultural goods and services, and additionally from indirect, non-commercial benefits such as public goods enjoyed by the entire society. The size of the cultural sector is measured in terms of its direct contribution to the GDP, employment, export or other general economic indicators. The non-commercial benefits are more difficult to measure, as they need to be estimated on the basis of studies on commercial sales intended to determine, for example, what proportion of their tax load people are willing to allocate to support culture and art [Throsby, 2011].

The level of cultural competence in a society is contingent on many factors, such as family values, school education or the level of participation in culture. The research conducted shows a high level of participation in the most modern area of culture, the Internet, which is currently used as a medium for a host of information. Whether using the Internet has an impact on the user's cultural development or not depends on their cultural competence.

The subject literature points to a number of negative phenomena arising from the evolution of the so-called mass culture or pop culture. It seems a positive sign that the respondents attached much importance to the publishing activities – books, the press – and to libraries. A relatively high number of respondents rated new media – CDs, DVDs and MP3s – highly. For about a third of the respondents this area is not very important but most of them certainly use these media (only 7% consider them unimportant). It is notable that such cultural media as television, advertising and computer games have been losing their popularity. It is possible that the respondents do not feel that these media carry much of a cultural message, but this would need to be established by further study. Despite the increasing importance of design in the policies of the European Union and its individual member states, the importance of engineering and artistic design for the respondents is worryingly low, which indicates that Polish consumers still need to be educated in this respect.

The increasing contribution of the culture and creative industries to the economic indicators (GDP, employment) indicates the increasing importance of participation in the society's culture, in both its traditional and modern incarnations. Poland's economic growth will be dependent on educating the public to participate in culture as broadly as possible and on the levels of household spending on culture.

BIBLIOGRAPHY

1. Bochińska, B. Palczewska, I. *Diagnoza stanu wzornictwa*. Warsaw: Institute of Industrial Design, Polish Ministry of Culture and National Heritage, 2008.
2. *Design Council*. The Business of Design. http://www.designcouncil.org.uk/Documents/Documents/Publications/Business%20of%20Design_Design_Council.pdf [accessed August 21st, 2012].
3. *Dlaczego sztuka oznacza biznes? – manifesty kulturalne w Europie*. Published at: http://kulturasieliczy.pl [accessed August 21st, 2012].
4. Głowacki, J. et al. *Finansowanie kultury i zarządzanie instytucjami kultury*. Warsaw: Polish Ministry of Culture and National Heritage, 2008.
5. Golka, M. *Socjologia kultury*. Warsaw: Scholar. 2007. ISBN 978-83-7383-241-1
6. Hutter, M. Kultura w gospodarce ery kreatywności i doznań [Cultural, creative or experience economy? On the relevance of choosing the proper definition]. [In:] Jung, B. (ed.). *Ekonomika kultury. Od teorii do praktyki*. Warsaw: National Centre for Culture, 2011. ISBN 978-83-61587-63-7

7. Jung, B. Wstęp [Editor's Foreword]. [In:] Jung, B. (ed.). *Ekonomika kultury. Od teorii do praktyki*. Warsaw: National Centre for Culture, 2011. ISBN 978-83-61587-63-7
8. Lewandowski, P., Mućk, J., Skrok, Ł. *Znaczenie gospodarcze sektora kultury. Wstęp do analizy problemu*. Warsaw: Institute for Structural Research, 2010.
9. Pawłowski, K. et al. *Raport o stanie kultury w obszarze szkolnictwa artystycznego*. Warsaw: Polish Ministry of Culture and National Heritage, 2009.
10. Throsby, D. *Economics and Culture*. Cambridge University Press. 2004. ISBN 0-521-58639-9
11. Throsby, D. Ekonomika kultury i polityka kulturalna. Co łączy te dziedziny? [Cultural economic and cultural policy: how are they inter-related?]. [In:] Jung, B. (ed.). *Ekonomika kultury. Od teorii do praktyki*. Warsaw: National Centre for Culture, 2011. ISBN 978-83-61587-63-7.

CONTACT TO THE AUTHOR

Izabela Ścibiorska-Kowalczyk Ph.D.
Wrocław University of Economics
Komandorska 118/120
53-345 Wrocław
i.scibiorska@onet.eu
izabela.scibiorska@ue.wroc.pl

PRIMARY RESEARCH FOR POSITIONING OF FOOD PRODUCTS IN THE ROMANIAN MARKET

Ghassan Shakhshir
Marius Dorel Pop
University of Babes-Bolyai

ABSTRACT

This document represents a preliminary research for determining the positioning of food products in Romania. Specifically the article is a literary and documentary research of the first steps taken into consideration by consumers of canned and jarred food products. These data will be used in the future researches and in future maps of positioning and branding of canned food products. After the literary review we have made a documentary research and developed a positioning map based on the communication strategy of preserved food products in Romania.

JEL: M31.

KEYWORDS: Positioning, Romania, Segmentation, Positioning Map, Canned Food, Preserved food

PRIMARY RESEARCH FOR POSITIONING OF FOOD PRODUCTS IN THE ROMANIAN MARKET

INTRODUCTION

Romania is now at the beginning of opening itself towards the external markets compared to the other countries, whether in the European Union or North America. Therefore there has not been much importance given to the study of positioning of food products in this market because, until just a few years ago, the selection of food products on the shelf was made solely based on the price, and in general the cheapest product was chosen, other criteria has not been taken into consideration.

Behaviour and perceptions have changed a lot in the last ten years in Romania regarding food product brands, and a great influence has been also caused by the economic crisis and the explosive development of international retailers' private label.

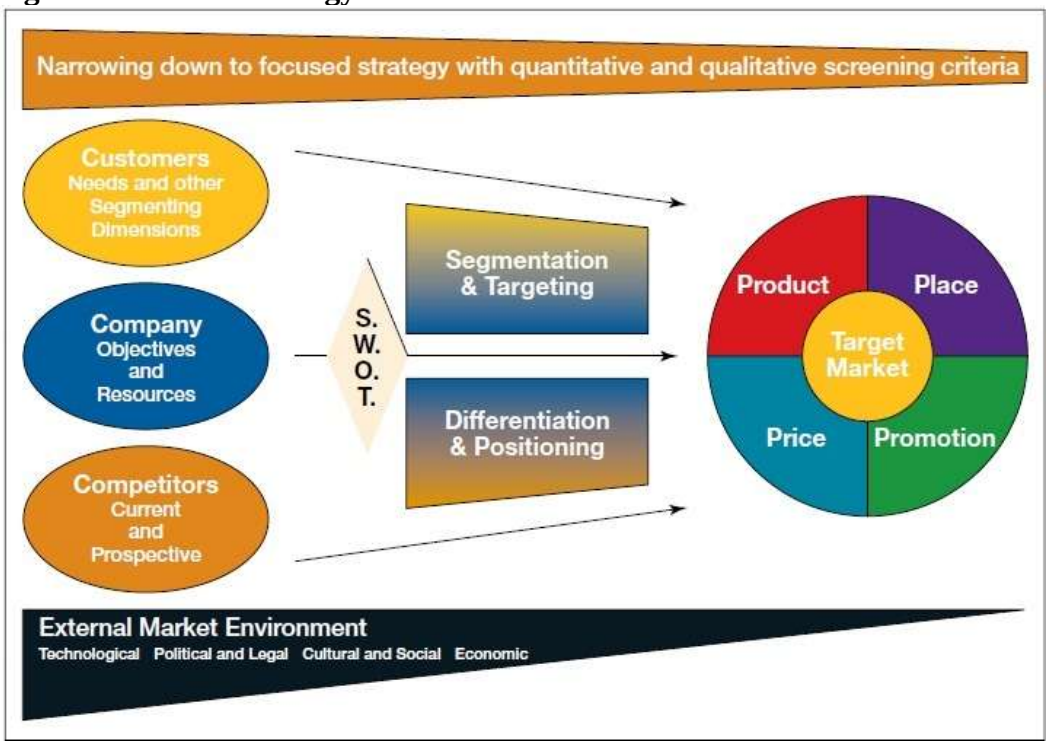
This article will first start with a literary analysis and a documentary study, from information within the local market and distributors, from brands press statements and from specialized magazines and analyzes, then it will present a positioning map based on preserved products brands communication strategies.

1. POSITIONING LITERARY REVIEW

Ries and Trout (1976) have defined *Positioning* how you differentiate yourself in the mind of your prospect. It's also a body of work on how the mind works in the process of communication (Ries & Trout, 1976, p. 17).

Before reaching positioning a company must follow several steps and develop a strategy as we can see on the graph below.

Figure 1:Business strategy



Source: **William D. Perreault, Jr., Joseph P. Cannon, E. Jerome McCarthy,** *"Essentials of Marketing, 13th Edition"*, Soft Cover, 2012

The first step should be the external market and internal analysis of the company. It's recommended to use Porter's Five Forces Model in this step to have a wider view and to have a complete analysis. After this step companies must consider a SWOT analysis which identifies and lists the firm's strengths and weaknesses and its opportunities and threats.

The next step is segmenting and targeting a specific market.

Market segmentation is a method of structuring of the market that starts from a global market and successively brakes it down to a number of groups equal with the number of possible states for a certain criteria or for all the criteria retained. (Pop, 2002, p. 30) This results in smaller and smaller market segments, where one segment unites individuals who simultaneously meet all the segmentation criteria.

2.1 Food market segmentation in Romania

Between December 2010 and February 2011 professors Nicolae Istudor and Corina Pelau have conducted a marketing research to find out the clusters of consumer behaviour for food and near-food products in Romania. The research was composed of 146 subjects, half men and half ladies and it was made on different groups of food.

The market research has resulted in six clusters, split using SPSS. The next step was analyzing their characteristics The six clusters are (Istudor & Pelau, 2011):

Cluster 1: The consumer of natural products

Cluster 2: The consumer with a healthy, traditional, non-alcoholic lifestyle

Cluster 3: The consumer who enjoys he's food

Cluster 4: The hurried consumer, who knows what he wants

Cluster 5: The sweet tooth consumer

Cluster 6: The full assortment consumer, who has time and knows what he wants

The cluster analysis of the Romanian consumer shows the sub-segments of behaviour of the consumer. If we analyze the theories of consumer behaviour these can be also found at the Romanian consumer. At one extreme we have the hurried consumer, who knows what he wants (cluster 4), which corresponds with a rather cognitive oriented consumer who goes shopping only to buy the products he needs. At the other extreme, there are two clusters of emotional shopper, who enjoys this activity: there is full assortment consumer, who has time and knows what he wants (cluster 6) and the sweet tooth consumer (cluster 5), who also takes his time to go shopping. A mixed behavior can be observed at the other clusters. There are two close clusters, the consumer of natural products (cluster 1) and the consumer with a healthy, traditional, non-alcoholic lifestyle (cluster 2), which are both oriented towards natural products, but they differ in the way they approach the other product groups. The last cluster the consumer of special products (cluster 3) is a consumer who is oriented towards food products and also corresponds to the Romanian culture. (Istudor & Pelau, 2011)

The next step is targeting, which can be either targeting one single market segment or targeting multiple segments or mixed targeting where you consider several market segments as one common market and which is approached with the same marketing mix.

Finally in order to reach positioning a company must know how to differentiate itself. Differentiation can be done in five dimensions (Kotler, 2002): product, service, people, channel and image.

1.1 Positioning

Positioning refers to how consumers perceive a brand in the market, it is the image they have in their head when being in contact with a certain brand. Therefore Ries and Trout (1976) have told us that „positioning is not what you do to the product. Positioning is what you do to the mind of the prospect“ (consumer).

In his work, Lautman (1993) has broken down positioning down into the three components that typically characterize them. These are conveniently termed the ABCs, an acronym for attributes, benefits, and claims.

Attributes are inherent in the product or service and define its very essence. For a product, at its most basic level, intrinsic attributes are the ingredients.

Benefits derive from attributes and can take three main forms: functional, physical, or psychological. Recognizing that a benefit may be an intermediate phase leading to some end-benefit is useful in identifying alternative positioning possibilities.

Communicating attributes and benefits is accomplished through specific claims. Promises and claims are often characterized as being cognitive or affective appeals, that is, as aiming for the consumer's head (through rational arguments) or stomach (through emotional claims). Typically, assumptions about the consumer decision-making process and category or brand strategy dictate which of these alternative paths is chosen (Lautman, 1993).

1.2 Influence of pricing on Positioning

Price is the most important criteria to influence product positioning. Only after setting the price level other criteria are taken into consideration in establishing positioning.

Pricing in different industries is characterized by different patterns. In some industries firms set prices in a leader follower fashion (Stackelberg), while in others, firms decide their prices simultaneously (Bertrand-Nash).

Usually companies choose the Stackelberg method because it is more profitable for them. While Bertnard-Nash competition is intense and drives companies to lower the price, sequential setting of the price gives the chance to companies to coordinate their selves and ask for higher prices. Now the only question remains on who will change the price first and who will be the follower. in his article Rajeev Tyagi (1999) demonstrates that larger companies have more interest in becoming price leaders, giving them the opportunity of setting higher prices. On the other hand, followers would be in much more disadvantage if they made the first move, therefore its more profitable to follow the leader companies (Tyagi, 1999).

1.3 Mapping your position

Managers always want to find out the position of their brand in the minds of the consumers. According to D'Aveni (2007) most customers are unable to identify the features that determine the prices they are willing to pay for products or services, according to a 2004 survey by Strativity, a global research and consulting firm. Worse, 50% of salespeople don't know what attributes justify the prices of the products and services they sell (D'Aveni, November 2007).

Product positioning is presented differently by different managers based on benefits and price and few know the perceived primary benefit of their product. This happens because the products are developing fast and add more and more attributes, benefits and characteristics and it is hard to compare two products, you need a graph or figure to be able to do this.

Managers make the graphs for positioning decisions by asking consumers to make judgments about different brands, including their "ideal" brand, and then use computer programs to summarize the ratings and plot the results. These results are usually presented on a product positioning map (Perreault, Cannon, & McCarthy, 2012).

Richard A. D'Aveni's (2007) article shows us that a positioning map is usually done using two important steps. The first one is defining the market and setting its boundaries and the second step is choosing the price and determining the primary benefit. The primary benefit is the benefit that explains the largest amount of variance in prices (D'Aveni, November 2007). We can see an example in the following graph:

Figure 2: Fashion retail positioning map

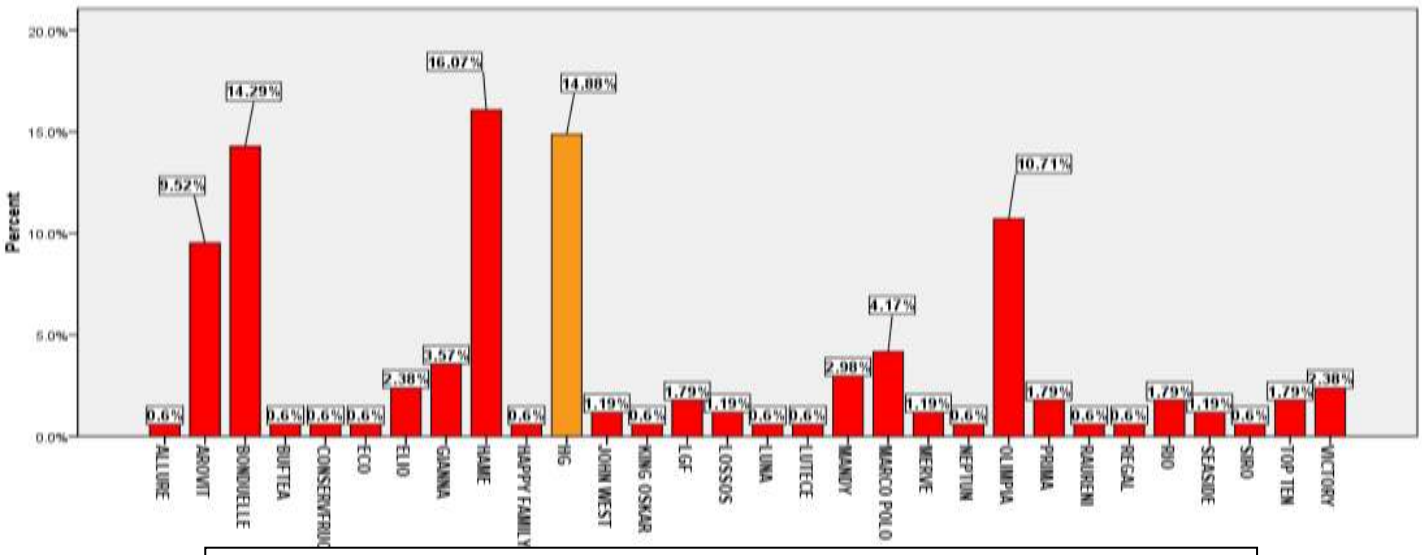
Source: Internal data Bossini Romania – from Bossini International Limited

2. POSITIONING OF PRESERVED FOOD BRANDS IN ROMANIA

As stated in the beginning of the document, the Romanian consumer has just recently became conscious regarding the food brands he is consuming. Based on a marketing study realized in 2009 in the city of Cluj-Napoca the brands with the highest brand awareness are: Hame, Bonduelle, Home Garden, Olimpia and Arovit (Shakhshir, 2009). The information was obtained from primary sources by questioning the final consumer in the shops. The market research sample size was 273 consumers from Cluj County in Romania.

The authors have taken the below slide into consideration in order to analyze the promises of the most important brands in Romania and put them on the positioning map.

Figure 3: Brand Awareness Cluj,Romania 2009



First answer to the question: What brands of preserved food products do you recall?

Source: Shakhshir G., *"Orienting communication-promotion activities in the preserved food field – Home Garden study case",* Bachelor's thesis, 2009

The above mentioned brands communication of the brand are as follows:

1) **Hame**: The taste that keeps you in shape - Positioning: mainstream segment
2) **Bonduelle:** Pamper yourself with wellness - Positioning: premium segment
3) **Home Garden**: Taste the garden for complete health - Positioning: mainstream segment
4) **Olympia**:The product with the highest concentration of fruits - Positioning: mainstream segment
5) **Arovit**:How are you sweetness (jam)/Founded in 1942 - Positioning: mainstream segment

Also we can add some brands well known in the south of Romania:

6) **Raureni:** From nature, with love - Positioning: superior mainstream segment
7) **Buftea**: Quality ennobled by tradition - Positioning: superior mainstream segment

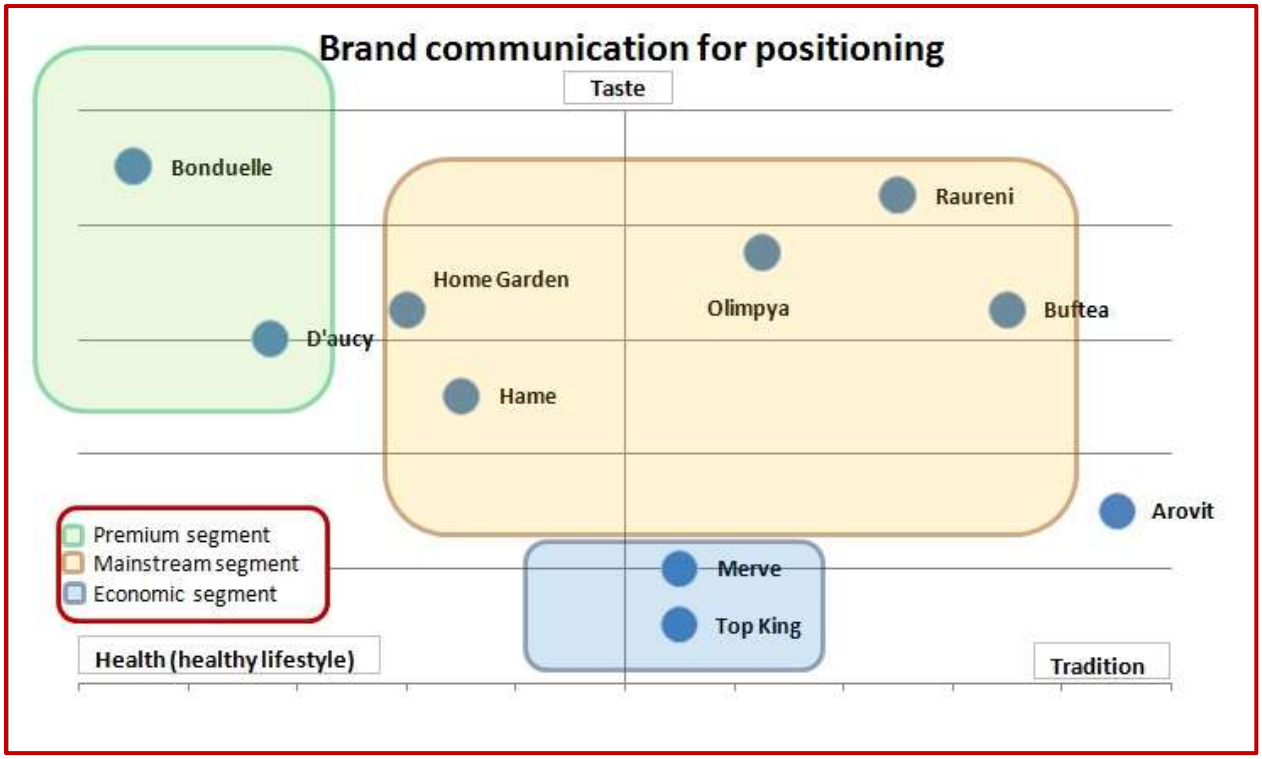
We can see that Hame has chosen to communicate the two main points: the taste and staying in shape, so it clearly axes its product in the healthy area as well. Bonduelle presents itself as a product that makes you feel pampered, without forgetting that you are consuming something that is good for your health. Home Garden, a local brand, has chosen to communicate several points. First it started with the taste, the most important factor of choice in Romania and then it linked the communication strategy to nature/garden and complete health. Olympia, another local brand has connected itself to concentration of fruit and good taste. Arovit has his main communication strategy based on its history, being one of the oldest brands in Romania, well known even during the communist era. Raureni is a newly repositioned Romanian brand that communicates its link to the nature, being tasty and healthy. Buftea is considered an old brand as well, as it also promotes in its communication strategy, mentioning noble quality and tradition. This communication takes the brand to a superior mainstream positioning.

Analyzing the communication of the most important brands in the Romanian market, the authors will develop a positioning map based just on the communication strategy of their companies and marketing departments.

We see the main food segments, premium, medium and economic presented and especially the ones which have a traditional approach. It has been a recent trend as well that

brands have oriented themselves towards a healthier communication strategy. Bonduelle has gone from “I adore the taste of Bonduelle” to “Pamper yourself with wellness”. Hame has also moved towards a healthy lifestyle communication.

Figure 4: Brands communicated positioning map



CONCLUSION

The main points influencing positioning, applied to the Romanian market, which have been analyzed in the literary review are: the attributes, benefits and promises, the price as a critical factor in and its major implication on preserved food brands positioning, the importance of mapping your position in order to find the best market opportunities and to follow the activities of your competitors. This current literary review represents a study on the most important criteria on the subject and it sets the path for future research. In the next study, an analysis should be made regarding the influence of packaging, the influence of private label and an analysis on each of the most important market levels, economy, mainstream and premium.

Regarding the documentary research, the authors have analyzed the most notorious preserved products brands in the Romanian market and have developed a positioning map, but only based on their communication strategies. We have seen that brands have oriented themselves towards communicating and promoting a healthy lifestyle. The future research should be made at the final consumer in order to compare it with the above positioning promise.

REFERENCES

[1] D'Aveni, R. A. (November 2007). Mapping your competitive position. *Harvard Business Review* .

[2] Istudor, N., & Pelau, C. (2011). *Clusters of consumer behaviour for food and near-food product in Romania.* Management and Marketing Challenges for Knowledge Society.

[3] Kotler, P. (2002). *Marketing Management Millenium Edition.* Pearson Custom Publishing.

[4] Lautman, M. R. (1993). *The ABC of Positioning* (Vol. 5). Marketing Research.

[5] Perreault, W. D., Cannon, J. P., & McCarthy, E. J. (2012). *Essentials of Marketing, 13th Edition.* Soft Cover.

[6] Pop, M. D. (2002). *Fișe de Marketing.* Cluj-Napoca: Editura Alma Mater.

[7] Ries, A., & Trout, J. (1976). *Positioning: Battle for your mind.* The McGraw Hll Companies Inc.

[8] Shakhshir, G. (2009). *Orienting communication-promotion activities in the preserved food field – Home Garden study case.* Bachelor's thesis, University of Babes-Bolyai, Cluj-Napoca.

[9] Tyagi, R. K. (1999). Pricing Patterns as Outcomes of Product Positions. *Journal of Business , 72* (1).

[10] Internal data Bossini Romania – from Bossini International Limited

CONTACT TO THE AUTHORS

First Author:
First name, surname: Ghassan Shakhshir, PhD candidate
Email: ghassan_shakhshir@yahoo.com

Second Author:
First name, surname: Marius Dorel Pop, Professor Doctor
Email: marius.d.pop@yahoo.fr

PUBLIC-PRIVATE WAGE GAP IN RUSSIA[1]

Anna Sharunina
Centre for Labour Market Studies, National Research University Higher School of Economics

ABSTRACT

In this paper the public-private wage gap is estimated by means both of the OLS and the quantile regression, which will provide a more complex picture of the distribution of the public-private sector wage gap. The author finds the existence of significant public-private wage gap (about 30%) considering both observable and unobservable characteristics of workers and jobs. Using the decomposition based on quantile regression helps to answer the question about the nature of the wage differences. The author comes to the conclusion that the main reason for the gap is the institutional mechanisms of public sector wages in Russia. The analysis is based on the data from Russian Longitudinal Monitoring Survey (RLMS-HSE) 2000-2010.

JEL: J31, J45.

KEYWORDS: public-private wage gap; public sector; Russian Longitudinal Monitoring Survey (RLMS-HSE); employment; labour market; Russia

[1]The author especially thanks Vladimir Gimpelson for helpful comments.

PUBLIC-PRIVATE WAGE GAP IN RUSSIA

INTRODUCTION

The public sector is always and everywhere in the focus of attention. Public services are vital for any society but its size and costs have strong implications for economic policy. All this raises importance of public sector pay issue.

If public sector employees are underpaid or if they are overpaid compared to their private sector counterparts, labour market efficiency can be affected. Wage premiums for public sector tend to crowd out private employment and reduce overall employment, as shown by the evidence from Western Europe [1]. Additionally, large public sector bills contribute to fiscal imbalances. Conversely, negative wage differentials give rise to adverse selection and drag down wages in entire economy thereby inflating ineffective employment and encouraging corruption.

Ample economic studies exploring public-private wage gaps in various developed and developing countries reveal that public sector workers are likely to get a positive wage premium relative to private sector workers if major individual and job related characteristics are controlled for [10]. This empirical conclusion corresponds well with the institutional framework within which the public sector tends to pay wage rates that prevail in the private sector. In addition, higher job security and unionization of public sector workers (teachers, doctors, civil servants, municipal and postal workers, etc.) as well as a political clout around many public sector activities may strengthen their bargaining power easing access to rent in the form of wage premium.

The topic of underpaid public sector employees has recently loomed large in discussions on economic and social policy in Russia. Over the past 15 years, average (unconditional) wage in education and health care sectors, which are mostly public, varied between 40% and 80% of the average wage in industry. Even by the end of 2012, after multiple revisions of the mandatory minimum wage and explicit increases in budgetary allocations to these ends, it did not exceed the upper limit of this band.

A few particular reasons add interest to the Russian case. First, hard evidences on the public–private wage gap in the transition countries remain scarce [4, 5]. During the planning

system the education and healthcare were chronically under-funded (compared to the military industrial enterprises) with obvious salary implications for those employed there. Transition to the market system was expected to change the priorities. Second, the wage setting machinery here seems to be rather different and its wage outcome can be less obvious. Third, the public sector in Russia remains large and can put strong upward (or downward?) pressure on private sector wages, if the gap is significant and persistent.

As a point of departure, we consider the public sector as consisting of organizations in public health, education, culture and public administration, which are mostly state owned and produce public goods being funded from the federal and regional (local) budgets. According to official quotes, 14.4 millions employees, or about 22% of total employment, receive their wages from the budgets of various levels. Around 90% of all employed in public health worked in state-owned establishments; in education and culture this proportion was about 95% and 85%, correspondingly.

1 PUBLIC SECTOR TRENDS AND WAGE-SETTING INSTITUTIONS

We define here the public sector by combining ISIC3 categories L (Public Administration and Defense), M (Health and Social Work) and N (Education). Though some employees in sectors M and N may relate to activities classified as market/private services, their fraction is relatively small. In 2011, the public sector defined in this way gave work to around 21% of all employed in the economy, and this proportion held almost constant over the whole decade. Being a large employer, it is likely to affect wages in the rest of the economy.

The public sector is not exposed to profit maximization but instead is subject to political constraints. This may affect both levels and differentiation of wages here (for international surveys and theory see: [2, 6]). On the contrary, private sector wages are set by market forces. The capacity (and willingness) of the government to receive wage signals from the market sector and transform them into public sector wages affects the very existence and magnitude of the public-private wage gap.

In most European countries public sector wages are set through national or local wage bargaining procedures and are indirectly dependent upon private sector wages for comparable

jobs and workers. This link constrains bureaucrats in wage manipulations, leaving them to regulate the quantity of employment within given budget constraints.

In Russia (as well as in other CIS countries), wage-setting framework in the public sector does not account ex ante for relative wages as they emerge at the competitive labour market. Until 2008, all public sector workers were entitled to labour compensation according to their grade on the so called Unified Tariff Scale (UTS). UTS grade accounted for education and qualification of an employee and defined the minimal mandatory level of pay. The federal authorities could regulate public sector wages fixing statutory minimum wage and the UTS pay grades.

In 2008, the Russian government announced the transition from the UTS based wage-setting to the so called New Pay System (NPS) covering all public sector workers except those working in Public Administration. This system was supposed to make wage-setting more flexible and less centralized but it did not introduce any mechanism for cross-sector comparisons while increased dependence on regional and local budgets.

One of the salient and universal features of the Russian wage setting is that wages have often large variable (performance-based) fraction. Governmental regulations concern basic (guarantied) component of the budgetary sector wage, while the further upward adjustment in particular establishments could emerge spontaneously as a response to market forces and contingent upon regional and local fiscal capacities. Since the UTS or NPS are not regionally sensitive, in its pay-related decisions the Government is constrained by fiscal position of the weakest region. This pulls basic wage for public sector workers in all other (better-off) regions down comparing to competitive wages at the relevant regional labour markets. The more developed a region is, the better its fiscal position and the higher current private sector wage is, the stronger its upward pressure on budgetary sector wages can be. All this generates pressure on the public sector and drives its wages up with using additional bonuses or premium.

The premium size reflects not only regional/local fiscal resources, but the bargaining power of education/health care administrators and trade unions as well. In fact, regional bureaucrats “share” budgetary revenues with teachers or doctors when regional fiscal position is good and workers’ voice is loud enough. On the contrary, they keep wages close to the UTS-based lower bound when revenues are scarce and the voice is weak. This logic predicts that public sector workers in economically advanced regions are likely to have higher actual

nominal wages than in depressed regions. However, at the same time the public-private wage gap will be larger in advanced regions since the gap between the UTS-based pay and the private sector wage widens and accommodating for it becomes more difficult.

2 DATA AND DEFINITIONS

In estimating wage gaps we use the Russian Longitudinal Monitoring Survey (RLMS-HSE) data set for 2000-2010. The RLMS-HSE is a representative household panel study that allows separating public employees, and also contains many additional characteristics of workers and jobs. The data makes it possible to estimate the wage gap and its dynamics over time.

Our sample is restricted to individuals aged 15-72. We identify our respondent as a "public sector worker" if he/she is employed in education, health care, science and culture or public administration and marks the government ownership for his employer. Public sector workers made 24.3% of total employment in the RLMS-HSE sample for 2000-2010

The dependent variable is the logarithm of monthly wage. To compare wages over time we deflate the nominal wage by yearly CPIs. In our regressions, in order to account for all job-related income we control for major non-pecuniary benefits linked to jobs, and for earnings from secondary employment. We also control all major individual characteristics (gender, age, tenure, education, family status, and occupation) and job-related characteristics (town/city size, firm size, working hours and employment conditions).

3 METHODOLOGY

We start with estimation of the standard Mincer's earnings equation using OLS techniques:

(1) $$\ln(Wage_i) = \sum_j \beta_j x_{ji} + sD_i + \varepsilon_i$$

where X's are individual characteristics, ε_i is the error term, Di is equal 1 for the public sector workers and 0 otherwise. OLS regressions implicitly impose the restriction that

the returns to observed characteristics are the same for the two sectors and that public-private differences depend on a shift factor (dummy variable) only. Coefficient s shows the magnitude of the public-private wage gap.

We estimate the basic and an augmented specification of equation (1). Our basic specification controls only for major individual characteristics (gender, age, age squared, tenure, tenure squared, education, occupation, marital status, duration of working week, region, type of settlement) and year effects. It does not account for other aspects of employment that may have compensatory impact. In fact, such job and personal characteristics as provision of fringe benefits, opportunities for moonlighting and risk aversion may affect the selection of the sector of employment. That is why we add additional variables to equation (1) and estimate the augmented specifications.

We also estimate a series of quantile regressions to examine the public-private wage gap at different percentile of conditional wage distribution:

(2) $$Quant_\theta(\ln W_i|X_i)\ \ln W_i = X_i\beta_\theta + u_{\theta i} \quad npu \quad Quant_\theta(\ln W_i|X_i) = \beta_\theta X_i$$

where is the θth percentile of lnWi conditional on the X [X is specified as in OLS (1)]. The estimated coefficients β_θ give the conditional wage gap at the θth percentile.

A. Blinder and R. Oaxaca [2, 9] offered to decompose the difference in average earnings between workers in each sector into difference in personal characteristics and difference in coefficients. J. Machado and J. Mata [7] propose a decomposition procedure which Quant(lnW|X) combines a quantile regression and a bootstrap approach. In order to simplify the comparison with the Oaxaca decomposition, we will decompose the quantile of the wage distribution [8]:

$$Q_\theta(\ln W^{pub}) - Q_\theta(\ln W^{priv}) = \left[Q_\theta(\ln \tilde{W}^{pub}) - Q_\theta(\ln \tilde{W}^{cf})\right] + \left[Q_\theta(\ln \tilde{W}^{cf}) - Q_\theta(\ln \tilde{W}^{priv})\right] + residual$$

where the first term is the contribution of the coefficients and the second term is the contribution of the covariates to the difference between the θth percentile of the public sector wage distribution and the θth percentile of the private sector wage distribution.

4 RESULTS

The analysis shows that in Russia over the last few decades have seen a significant and sustained over time the negative public-private wage gap. Underpaid relative to employees of public sector in relation to comparable (with similar observable characteristics) to workers in private sector averaged about 30%. The negative wage gap occurs in a number of CIS countries, but it is not characteristic of most developed and developing economies.

Estimate the wage gap in some gender subsamples separates the gender gap in wages, which in Russia according to research is a significant amount (women earn on average 70% of men's wages), from the public-private gap, which is the subject of this paper. The estimation results for the public-private gap show that the size of the gap, resulting in the sub-sample of men, on average, larger (in absolute value) than in the subsample of women (-29.9% vs. -28.8%). This is broadly consistent with the findings of researchers in developed countries, where women than men tend to have more "premium", i.e. get the most benefits for the work in the public sector. However, papers on transition economies, there is no clear trend in the effect of a public-private gender gap. For example, in Ukraine, in women "penalty" for work in the public sector is greater than in men.

We use a quantile regression model to evaluate the gap with the observed characteristics of both the worker and his job, and unobserved abilities of the individual (which is supposed to be higher in the upper quintiles of distribution of wages). The analysis shows that more able workers have a higher "penalty" (in relation to the less able). This means that they are lost from work in the public sector relatively larger than their colleagues in the lower-paying segments. This trend is typical for many countries, for which there are corresponding estimates based on quantile regression model.

To explain the mechanisms that create the public-private wage gap and follow the literature, we refer to the methodology of decomposition of unconditional differences. Here is the standard tool Oaxaca-Blinder decomposition [2, 9], which is based on Mincer's wage equation and allows us to separate the contribution of characteristics (endowments) and ratios (return on market characteristics) for the mid-point of the distribution. In this study, we use the methodology of decomposition suggested in J. Machado and J. Mata [7], as well as papers by B. Melly [8]. This approach combines the decomposition of Oaxaca-Blinder and quantile

regression techniques, and allow to obtain the effects of expansion on the characteristics and coefficients for each given quantile of the distribution.

The effect of coefficients characterizes the impact of the market on the characteristics of workers in the following sectors equally. Its value is negative, i.e. the labour market (in this case public sector) values characteristic of their employees is lower than those characteristics assessed in the commercial sector. In general, the effect of factors makes the gap from 8 to 40%, that is, as noted above, 2/3 of the total gap and is a determining factor in the formation statistically significant wage gap.

The quantile decomposition results are consistent with the Oaxaca-Blinder decomposition, obtained by V. Gimpelson and A. Lukyanova [4]. First, more than two-thirds gap explains the effect of coefficients, and second, both effects (the characteristics and coefficients) are making a negative contribution to the total gap. However, the application of decomposition on separate subsamples reveals different pictures of both men and women. The structure of public sector in women subsample is better (for example, doctors and teachers) than the private, and men – rather worse (technical staff). In addition, more women are able to have more "fine", and men – less. This demonstrates that there is no mechanism in the public sector, which would be able to pay for the same characteristics similar remuneration of the private sector.

CONCLUSION

The name of this paper defines the basic question to which it is called upon to answer – is there a public-private wage gap in Russia? A simple comparison of average wages shows that teachers and doctors are paid 30-40% less than the average for the whole economy, having at this high level of human capital. However, a more valid comparison of wages implies taking into account the socio-demographic characteristics of workers, characteristics which they occupy workplaces, non-pecuniary component of wages. This accounting treatment is possible with regression models.

The paper estimated public-private wage gap using the OLS model. The gap is an average of about 30% when we controlled on the main characteristics of employees and they occupy jobs. The additional control of secondary employment, non-pecuniary component of wages and the gender gap hardly changes the results. For a complete comparison of the

characteristics of workers and address their unobserved abilities in the model was used quantile regression. The results indicate a significant public-private wage gap in favour of the private sector employees. In addition, based on the results of this model, the author comes to the conclusion that the more able public workers have more "fine" compared to less able.

In this case, we have the question "what is the main reason of pubic-private wage gap?" We use the decomposition Machado-Mata, an approach that combines Oaxaca-Blinder and quantile regression techniques, allowing for the effects of expanded gap characteristics (the difference in the sector) and the coefficients (the difference in market returns to characteristics) for each quintile of the distribution.

The results of the decomposition Machado-Mata show that two-thirds of existing wage gap explained by differences in returns to market characteristics of workers (provided the equal of sectors). The difference in the structure of the sector (the effect of characteristics) with the breakdown of the sample by gender subgroups is likely in favor of public sector workers. In other words, the main reason for the presence of public-private wage gap in Russia is the institutional mechanisms of the formation of wages in the public sector.

REFERENCES

[1] Algann Y., Cahuc P., Zylberberg A. Public Employment and Labour Market Performance. *Economic Policy.* 2002. Vol.17, No. 34, pp. 7-66

[2] Blinder A. Wage Discrimination: Reduced Form and Structural Estimates. *Journal of Human Resources*. 1973. Vol.8, №4, pp 436-455.

[3] Ehrenberg R., Schwarz J. Public Sector Labor Markets. Handbook of Labor Economics. Chapter 22, Vol.II. Ed.by O.Ashenfelter and R.Layard. Elsevier. 1986.

[4] Gimpelson, V., Lukiyanova A. Are Public Sector Workers Underpaid in Russia? Estimating the Public-Private Wage Gap. 2009. *IZA DP* No. 3941.

[5] Gorodnichenko Y., Sabiryanova-Peter K. Public sector pay and corruption: Measuring bribery from micro dat, *Journal of Public Economics.* 2007. Vol. 91, pp. 963-991.

[6] Gregory R., Borland J. Recent Developments in Public Sector Labor Markets. Handbook of Labor Economics. Chapter 53, Vol.III. Ed.by O.Ashenfelter and R.Layard. Elsevier. 1999.

[7] Machado J., Mata J. Counterfactual Decomposition of Changes in Wage Distribution using Quantile Regression. *Journal of Applied Econometrics*. 2005. Vol.20, №4, pp. 445-465.

[8] Melly B. Public-private sector wage differentials in Germany: Evidence from quantile regression. *Empirical Economics.* 2005. Vol. 30, pp. 505-520.

[9] Oaxaca R. Male-Famale Wage Differentials in Urban Labor Markets. *International Economic Review*. 1973. Vol.14, №3, pp. 673-709.

[10] The Public Sector Pay Gap in a Selection of Euro Area Countries. 2011. *ECB Working Paper Series* No.1406.

CONTACT TO THE AUTHOR

Anna Sharunina

asharunina@hse.ru

VYUŽITIE TECHNOLÓGIE SSD DISKOV V MODERNÝCH ÚLOŽISKÁCH DÁT

THE USAGE OF SSD DISC TECHNOLOGY IN MODERN DATA STORAGE

Patrik Sihelský
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

SSD disky sú ostro sledovanou technológiou na poli úložísk dát. Ich parametre ich predurčujú na nasadenie vo výkonných úložiskách dát ako možnosť ekonomicky výhodného zvýšenia výkonu. Takéto využitie si však žiada náležitú pozornosť vzhľadom na vlastnosti SSD diskov. Po dlhej dobe je to technológia odlišná od tradičných magnetických diskov. Vzhľadom na tento fakt je optimalizácia softvéru aj hardvéru stále nedostatočná. Porozumením životného cyklu a správania sa SSD diskov môžeme dosiahnuť ich efektívne využívanie.

JEL: O39

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: SSD disk, úložisko dát, SSD technológia, využitie SSD, SSD v praxi

ABSTRACT

SSD discs are sharply watched technology in the field of data storage devices. Their parameters are making them perfect for deployment in powerful data storage devices as an economically effective way of performance increase. Such a usage needs proper attention in the light of properties of SSD discs. After a long time this is different technology than traditional magnetic hard drives. Because of this fact is the optimalization of software and hardware still not good enough. By the understanding of life cycle and behavior of SSD discs we can achieve their effective usage.

KEYWORDS: SSD disc, data storage, SSD technology, usage of SSD, SSD in practice

VYUŽITIE TECHNOLÓGIE SSD DISKOV V MODERNÝCH ÚLOŽISKÁCH DÁT

ÚVOD

Posledných pár rokov prinieslo na poli úložísk dát výraznú zmenu. Rapídne zníženie cien SSD diskov ich zaradilo medzi technológie, ktoré sú zaujímavé ako riešenia vo všetkých cenových kategóriách úložísk dát. Tieto prinášajú zvýšený výkon a znížené prevádzkové náklady oproti tradičným diskovým riešeniam. Pre zvýšenie efektívnosti a výkonu úložísk dát je nutné uvedomiť si ich silné stránky ako aj slabiny.

1 Stručné predstavenie technológie SSD diskov

Technológia SSD diskov je podobná USB kľúčom používajúcim ako svoje pamäťové médium FLASH čipy. Tie sú schopné si zapamätať informáciu aj v prípade odpojeného elektrického prúdu na rozdiel od čipov používaných pre RAM pamäť. Teda na rozdiel od magnetických diskov používajú SSD disky na uchovanie informácie flash pamäť, ktorá je aj ich najpodstatnejšou súčasťou. Pre potreby tohto článku budeme pod "klasickými magnetickými diskami" rozumieť aj enterprise modely s rýchlosťou 10000 a 15000 otáčok za minútu pripojované inými technológiami ako je SATA. "Hlavným rozdielom medzi SSD diskami je druh použitej NAND flash pamäte, kde SLC pamäte vynikajú dlhšou životnosťou a rýchlosťou a MLC pamäte ekonomicky príťažlivejšou cenou. Preto aj na poli SSD diskov smeruje vývoj k zdokonaľovaniu lacnejších MLC pamätí, ktoré sú cenovo atraktívnejšie pre domácnosti a nenáročných zákazníkov, zatiaľ čo na poli enterprise produktov dominujú SSD disky s SLC NAND flash pamäťami"[[1]].

2 Výhody a nevýhody SSD diskov

Je niekoľko podstatných výhod, ktoré majú SSD disky oproti klasickým magnetickým diskom. Prvou konštrukčnou výhodou SSD diskov je absencia mechaniky pohyblivých

[1] Sihelský, P. *Analýza technológií úložísk dát a návrh riešenia pre konkrétny subjekt*. Bratislava: diploma thesis. 2012. p 13.

častí. Tie sú častým zdrojom porúch a chýb tradičných magnetických diskov. Vzhľadom na túto skutočnosť sú SSD disky značne odolné voči otrasom a pádom, ktoré ľahko poškodia mechanické časti. Tie sú obzvlášť náchylné k chybovosti pri páde počas prevádzky. Ďalšou výhodou SSD diskov je ich rýchlosť zápisu a čítania. Tá je spravidla oveľa vyššia ako u magnetických diskov s výnimkou niektorých lacných SSD, ktoré s určitosťou nedosahujú parametre enterprise magnetických diskov. Dôležitým výkonovým rozdielom, hlavne pre serverové riešenia je množstvo input a output operácií za sekundu (IOPS). SSD disky zvládajú aj 10 000 IOPS, zatiaľ čo magnetické disky zvládajú okolo 500 IOPS. Zároveň majú SSD disky nízku spotrebu elektrickej energie. Bohužiaľ majú SSD disky aj niekoľko nevýhod. "Medzi obmedzenia SSD diskov patrí obmedzená životnosť, kde každá bunka má určitý počet zápisov, až kým sa stane nepoužiteľnou. Rovnako cena oproti ostatným diskovým riešeniam je v prípade SSD diskov výrazne vyššia"[2].

3 Praktické využitie SSD diskov v úložiskách dát

Je niekoľko oblastí enterprise produktov, ktoré môžu profitovať zo zavedenia SSD diskov. V prípade prenosu veľkého množstva dát začínajú môžu byť SSD disky obmedzované šírkou pásma pripojovacej technológie. Enterprise modely môžu dosahovať rýchlosť čítania 1 500 MB/s a zápisu 1 250 MB/s. Dosiahnutie takýchto parametrov si už však vyžaduje pripojenie priamo k PCI Express zbernici, najčastejšie x4 alebo x8. Pripojenie pomocou technológie SATA alebo SCSI je nedostačujúce pre takto výkonné SSD disky. Tie sú špecializované pre prácu s veľkými blokmi dát. Príkladom je práca s grafikou, videom.

Rýchlosť SSD diskov ich stavia niekde medzi operačnú RAM pamäť a klasické magnetické pevné disky. Využitie akejkoľvek technológie v enterprise prostredí závisí aj od ceny a rentability využitia takejto technológie. Operačná RAM pamäť patrí medzi najdrahšie komponenty výpočtovej techniky a je zároveň veľmi náchylná k poškodeniu. Nutnosťou je stály prísun konštantnej elektrickej energie pre udržanie si konzistentnosti dát. Aj malý výkyv v napätí môže spôsobiť nenávratnú stratu dát. Naproti tomu SSD disky nepotrebujú po zápise k uchovaniu dát elektrickú energiu a tak sú spoľahlivejšie, aj keď

[2] Sihelský, P. *Analýza technológií úložísk dát a návrh riešenia pre konkrétny subjekt*. Bratislava: diploma thesis. 2012. p 13

pomalšie médium. Charakteristiky spoľahlivosti SSD diskov už v dnešnej dobe prekonávajú magnetické pevné disky rovnakej kategórie (kategória enterprise diskov) a využívajú aj všetky štandardné technológie a postupy ostatných druhov pevných diskov [[3]]. Avšak cena SSD diskov v súčasnosti nie je dostatočne nízka na to, aby boli používané v prevažnej väčšine ako úložiská dát zložené výlučne z SSD diskov. Tieto charakteristiky indikujú využitie SSD diskov ako medzistupeň medzi operačnou pamäťou RAM a diskovým poľom skladajúcim sa z lacnejších a objemovo väčších magnetických diskov. Takéto usporiadanie využíva SSD disky ako akcelerátor celého systému, kde sa najčastejšie využívané bloky pamäte presunú na SSD disky, a ostatné archivované dáta zostanú uložené na pomalších magnetických diskoch. Výsledkom je znásobenie výkonu, zrýchlenie odozvy systému a zníženie spotreby elektrickej energie. Takéto riešenie dokáže „eliminovať úzke hrdlo na úrovni úložiska, znížiť latenciu, zlepšiť dobu odozvy a zvýšiť transakčnú priepustnosť pri až 100-násobne nižších nárokoch na napájanie a priestor v porovnaní s tradičným diskovým riešením“ [[4]]. Podobným riešením sú takzvané hybridné úložiská dát, ktoré využívajú SSD disky ako medzistupeň medzi cache pamäťou a klasickými pevnými diskami. Integrácia cache pamäte má za úlohu zvýšiť výkonnosť pevných diskov ukladaním najčastejšie používaných dát vzhľadom na aplikácie používajúce tieto dáta. Rovnako ako RAM pamäť je výkonná a drahá. Pri maximálnom využití systému však musí čakať na dáta z pomalších magnetických pevných diskov. Vsunutie medzistupňa v podobe SSD diskov má za úlohu znížiť latenciu a podporiť nárast výkonu. V prípade zaplnenia cache pamäte môžu rýchlejšie SSD disky poskytnúť žiadané dáta. Treba si ale uvedomiť, že v prípade absencie žiadaných dát na SSD diskoch musí cache pamäť opäť čakať na pomalý magnetický pevný disk. Znižuje sa však pravdepodobnosť nastatia takejto situácie práve zavedením SSD diskov tieto medzi úrovne ako sekundárnu či terciálnu vrstvu cache pamäte. Zároveň je takéto riešenie ekonomicky výhodnejšie ako zväčšenie primárnej cache pamäte. Snahou využiť výhody SSD diskov a cenu magnetických diskov je vytvorenie hybridných diskov. Tie integrujú malý SSD disk pre najčastejšie používané dáta a väčší magnetický pevný disk, ktorý uchováva menej využívané dáta. Tento koncept je však tlačený do úzadia znižujúcou sa cenou SSD diskov.

[3]Pole s rýchlosťou blesku. *AVNET partner*. 2009. Vol 4, No. 13/2009, p. 10.
[4] Pole s rýchlosťou blesku. *AVNET partner*. 2009. Vol 4, No. 13/2009, p. 11.

ZÁVER

SSD disky sa stávajú neoddeliteľnou súčasťou moderných úložísk dát. Prinášajú cenovo efektívne navýšenie výkonu enterprise riešení, zvýšenie bezpečnosti a zníženie prevádzkových nákladov. Treba si ale uvedomiť nástrahy spojené s ich využívaním. Aj keď SSD disky zdanlivo pracujú podobne ako magnetické disky, nie je to celkom tak. Je nutné upraviť stávajúci softvér a hardvér na efektívnu prácu s architektúrou a nedostatkami SSD diskov.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Pole s rýchlosťou blesku. *AVNET partner*. 2009. Vol 4, No. 13/2009, pp. 10-11.

[2] Sihelský, P. *Analýza technológií úložísk dát a návrh riešenia pre konkrétny subjekt*. Bratislava: diploma thesis. 2012.

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA/OV

Ing. Patrik Sihelský

Katedra aplikovanej informatiky, Dolnozemská cesta 1/b, 852 35 Bratislava

sihelsky.euba@gmail.com

Školiteľ: doc. Ing. Gabriela Kristová, PhD.

VYJADRENIE NIEKTORÝCH MIER RIZIKA V NEŽIVOTNOM POISTENÍ

SOME RATES OF RISK IN NON-LIFE INSURANCE

Barbora Simanová
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Cieľom príspevku je predstaviť niektoré miery rizika popísané príslušnou náhodnou premennou, ktorých vznik priamo súvisí s distribučnou funkciou. Distribučnú funkciu, ako nástroj merania rizika, možno určiť na základe dát o individuálnych výškach škôd, ktorými disponuje poisťovňa. Pre typické rozdelenia popisujúce individuálnu výšku škody sa odvodia na základe nej štyri funkcie vhodné na meranie rizika, pomocou ktorých možno analyzovať pozitívne zošikmené spojité rozdelenia. Aplikačná časť je zameraná na využitie odvodených funkcií pre Paretovo rozdelenie s ťažkým pravým koncom.

JEL: G22 - Insurance; Insurance Companies

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: Rozdelenie s ľahkým a ťažkým pravým koncom, funkcia prežitia, funkcia intenzity rizika, funkcia strednej nadbytočnej škody, stabilné rozdelenie

ABSTRACT

The aim of the paper is to present some functions for determining the extent of the risk described by an appropriate random variable, whose incidence directly relates to the distribution function. We can specify the distribution function, as a tool for measuring risk, on the basis of date relating to individual claim amounts, available within an insurer. For typical distributions describing individual claim amounts we can derive using them four functions suitable for measuring risk, with whose help we can analyse the positively-skewed joint distribution. The application part concentrates on the use of the derived functions for Pareto distribution with heavy tail to analyse the level of risk.

KEYWORDS: Light-tailed and heavy-tailed distribution, survival function, hazard rate, mean excess loss, equilibrium distribution

VYJADRENIE NIEKTORÝCH MIER RIZIKA V NEŽIVOTNOM POISTENÍ

ÚVOD

V poslednom období analytici vo všetkých oblastiach venujú pozornosť riadeniu rizík, tieto riziká identifikujú, kvantifikujú a následne riadia. Aktuári a poisťovne nie sú výnimkou, a preto ich predmetom záujmu sú dáta o počte a výške škôd, ktoré sa riadia určitým rozdelením s konkrétnou distribučnou funkciou, ktorá je jedným zo základných nástrojov pre analýzu rizika. Dôležitou informáciou pri meraní rizika je charakter pravej strany skúmaného rozdelenia. Môže ísť o rozdelenia s ľahkým pravým koncom alebo ťažkým pravým koncom. O tom o aký typ rozdelenia ide, môžeme rozhodnúť na základe mier rizika získaných pomocou distribučnej funkcie. V tomto príspevku sa zameriame na náhodnú premennú popisujúcu výšku individuálnej škody v neživotnom poistení a vyjadríme miery rizika prostredníctvom príslušnej distribučnej analyzovanej náhodnej premennej. Pre splnenie cieľa najprv uvedieme matematický aparát, ktorý umožní riziko individuálnej škody kvantifikovať a uvedenú teóriu aplikujeme na Paretovom rozdelení v praktickej ukážke.

1 ROZDELENIA S ĽAHKÝM A ŤAŽKÝM PRAVÝM KONCOM

Ako sme už v úvode uviedli, zameriame sa na náhodnú premennú popisujúcu výšku individuálnej škody. Táto náhodná premenná sa riadi spojitými rozdeleniami pravdepodobnosti, ktoré sú pravostranne zošikmené a môže ísť o rozdelenia s ľahkým a ťažkým pravým koncom, pretože pre výšky poistných plnení je typické, že väčšinou riziko ovplyvňujú hodnoty vyššie ako sú priemerné hodnoty, resp. hodnoty konkrétnych kvantilov s nezanedbateľnými pravdepodobnosťami.

Rozdelenie s *ľahkým chvostom* je rozdelenie, pre ktoré existujú také konštanty $a > 0$, $b > 0$, že platí

$$S_X(x) \leq ae^{-bx} \tag{1}$$

pre ktoré existuje momentová vytvárajúca funkcia, pričom $\boldsymbol{S_X(x) = 1 - F_X(x)}$.

Rozdelenie s *ťažkým chvostom* je rozdelenie, pre ktoré platí

$$\boldsymbol{S_X(x) > ae^{-bx}} \tag{2}$$

pričom $a > 0$, $b > 0$, alebo pre $\forall z > 0$, platí $M_X(z) = \infty$.

Teda môžeme povedať, že rozdelenie má ťažký chvost, ak konverguje k nule pomalšie ako exponenciálne rozdelenie. Rozdelenia s ľahkými chvostmi je vhodné použiť pri modelovaní malých poistných plnení a rozdelenia s ťažkými chvostmi sa používajú v prípade nadmerných škôd, ako sú napr. zemetrasenia a iné živelné pohromy, ktoré výrazne ovplyvňujú výšku celkovej škody. O tom či ide o rozdelenia s ľahkým pravým koncom alebo ťažkým pravým koncom môžeme rozhodnúť na základe analýzy mier rizika a analýzy momentov, ktoré získame pomocou distribučnej funkcie náhodnej premennej. V nasledujúcej časti teda uvedieme miery rizika a následne ich aplikujeme na Paretovom rozdelení.

2 MIERY RIZIKA PRE PARETOVO ROZDELENIE

Význam a využitie mier rizika podrobne priblížime na Paretovom rozdelení a ukážeme, že ide o rozdelenie s ťažkým pravým koncom. Prečo je to rozdelenie s ťažkým pravým koncom vysvetľuje aj fakt, že je to rozdelenie zmiešané, teda exponenciálne rozdelenie $E(\Theta)$, ktorého parameter je náhodná premenná s gama rozdelením $\Gamma(\alpha, \beta)$.

Predpokladajme, že sledujeme exponenciálne rozdelenie. Potom podmienené rozdelenie náhodnej premennej *X* má funkciu hustoty

$$\boldsymbol{f_{X/\Theta}(x/\theta) = \theta \cdot e^{-\theta x}, x > 0} \tag{3}$$

pričom parameter Θ môže nadobúdať rôzne hodnoty a môže byť považovaný za náhodnú premennú. Predpokladajme, že sa riadi gama rozdelením s parametrom α, β. Potom

$$\boldsymbol{X/\Theta \sim E(\Theta) \wedge \Theta \sim \Gamma(\alpha, \beta), \Theta > 0, \alpha > 0, \beta > 0} \tag{4}$$

$$\boldsymbol{f_\Theta(x) = \begin{cases} \frac{\beta^\alpha}{\Gamma(\alpha)} \cdot x^{\alpha-1} \cdot e^{-x\beta}, & x > 0 \\ 0, & x \leq 0 \end{cases}} \tag{5}$$

a teda funkcia hustoty Paretovho rozdelenia má tvar

$$\boldsymbol{f_X(x) = \int_0^\infty \theta \cdot e^{-\theta x} \cdot \frac{\beta^\alpha}{\Gamma(\alpha)} \cdot \theta^{\alpha-1} \cdot e^{-\beta\theta} \mathrm{d}\theta = \int_0^\infty \frac{\beta^\alpha}{\Gamma(\alpha)} \cdot \theta^\alpha \cdot e^{-\theta(x+\beta)} \mathrm{d}\theta =}$$
$$\boldsymbol{\frac{\beta^\alpha}{\Gamma(\alpha)} \cdot \frac{\Gamma(\alpha+1)}{(x+\alpha)^{\beta+1}} \int_0^\infty \frac{(x+\beta)^{\alpha+1}}{\Gamma(\alpha+1)} \cdot \theta^\alpha \cdot e^{-\theta(x+\beta)} \mathrm{d}\theta = \frac{\alpha \cdot \beta^\alpha}{(x+\beta)^{\alpha+1}}} \quad \textbf{(6)}$$

z ktorej odvodíme distribučnú funkciu v tvare

$$\boldsymbol{F_X(x) = 1 - \left(\frac{\beta}{\beta+x}\right)^\alpha} \quad \textbf{(7)}$$

a charakteristiky

$$\boldsymbol{E(X) = \frac{\beta}{\alpha-1}, \alpha > 1} \quad \textbf{(8)}$$

$$\boldsymbol{D(X) = \frac{\alpha\beta^2}{(\alpha-1)^2(\alpha-2)}, \alpha > 2} \quad \textbf{(9)}$$

Paretovo rozdelenie vieme charakterizivať na základe nižšie uvedených skutočností[5].

2.1 Existencia momentov

Pre danú náhodnú veličinu, existencia všetkých začiatočných momentov naznačuje, že je to rozdelenie s ľahkým pravým koncom, chvostom rozdelenia. Naopak existencia začiatočných momentov *k*-tého rádu až od určitého *k*, kde *k* je kladné celé číslo, je známkou toho, že rozdelenie má ťažký pravý chvost. Teda napr. exponenciálne aj gama rozdelenie sú rozdelenia s ľahkým chvostom, pretože všetky momenty existujú a Paretovo rozdelenie je rozdelenie s ťažkým koncom, pretože prvé dva začiatočné momenty neexistujú. Začiatočné momenty *k*-tého rádu určíme na základe vzťahu

$$E(X^k) = \int_{-\infty}^{\infty} x^k f_X(x) \mathrm{dx} \quad \textbf{(10)}$$

za predpokladu, že daný integrál je konvergentný.

Existencia momentov Paretovho rozdelenia je teda závislá od parametra α. Stredná hodnota neexistuje pre $\alpha \leq 1$ podľa vzťahu (8). Ak toto rozdelenie modeluje straty, v prípade $\alpha = 1$ stredná hodnota neexistuje a riziko je nepoistiteľné. Na druhej strane, keď $\alpha = 2$ rozptyl Paretovho rozdelenia neexistuje podľa

vzťahu (9), z čoho vyplýva že smerodajnú odchýlku neuvažujeme ako mieru rizika, ale zároveň možno usúdiť, že ide o rozdelenie s ťažkým koncom.

2. 2 Rýchlosť klesania funkcie prežitia $S_X(x)$ k nule

Funkcia prežitia $S_X(x)$ náhodnej premennej X je definovaná ako pravdepodobnosť, že náhodná premenná X nadobúda hodnoty vyššie ako daná hodnota x. Označujeme ju aj $\bar{F}_X(x)$ a platí

$$S_X(x) = P(X > x) \tag{11}$$

Funkcia prežitia v neživotnom poistení zachytáva pravdepodobnosť pravých koncov rozdelení a je dôležitá pri ich analýzach. Fakt, že rozdelenie, ktorého funkcia prežitia sa približuje pomaly k nule, (ekvivalentne distribučná funkcia ide pomaly k jednotke), je ďalším znakom toho, že ide o rozdelenie s ťažkým koncom.

Rýchlosť klesania funkcie prežitia špecifikujeme na základe porovnania funkcie prežitia Paretovho a exponenciálneho rozdelenia. Uvažujme náhodnú premennú X s Paretovým rozdelením s parametrami $\alpha = 3$ a $\beta = 10$. V tabuľke 1 v prvom stĺpci sú niektoré vybrané hodnoty, ktoré táto náhodná premenná nadobúda. V druhom stĺpci sú funkčné hodnoty funkcie prežitia, z ktorých napr. vyplýva, že $x_{0,875} = 10$. V treťom stĺpci sú uvedené hodnoty funkcie prežitia premennej Y s exponenciálnym rozdelením s parametrom $\delta = 0{,}2079441584$, pre ktorú je tiež hodnota 10 kvantilom s tou istou pravdepodobnosťou.

Tabuľka 1. *Porovnanie hodnôt funkcií prežitia Paretovho a exponenciálneho rozdelenia*

x	$S_X(x)$	$S_Y(x)$	$\frac{S_X(x)}{S_Y(x)}$	$\frac{S_Y(x)}{S_X(x)}$
10	0,125	0,125	1	1
20	0,03703703703	0,01562499867	2,370370572	0,4218749640
30	0,015625	0,001953124752	8,000001015	0,1249999841
40	0,008	0,0002441405836	32,76800555	0,03051757294
100	0,0007513148009	$9{,}313221804 \cdot 10^{-10}$	$8{,}067184661 \cdot 10^{5}$	$1{,}239589822 \cdot 10^{-6}$

Z uvedených hodnôt vyplýva, že náhodná premenná X nadobúda vysoké hodnoty s oveľa vyššími pravdepodobnosťami ako náhodná premenná Y, čo je tiež potvrdené pomerom príslušných dvoch funkcií prežitia uvedených v štvrtom stĺpci tabuľky 1, ktorý sa blíži nekonečnu, alebo v opačnom prípade k nule. Na tomto príklade vidíme, že exponenciálne rozdelenie podceňuje výskyt hodnôt vyšších ako 10, aj keď môže byť dobrým modelom pre popis škôd do hodnoty $x_{0,875} = 10$. Teda škody vyššie ako 10 sú popísané problematicky.

V našom prípade teda môžeme pomer funkcií prežitia Paretovho a exponenciálneho rozdelenia vyjadriť takto:

$$\lim_{x\to\infty} \frac{S_X(x)}{S_Y(x)} = \lim_{x\to\infty} \frac{\frac{\beta^\alpha}{(x+\beta)^\alpha}}{e^{-\delta x}} = \lim_{x\to\infty} \frac{\beta^\alpha e^{\delta x}}{(x+\beta)^\alpha} = \infty$$

Vo všeobecnosti platí, že ak pomer dvoch funkcií prežitia ide do nekonečna, znamená to, že rozdelenie v čitateli má ťažší chvost, teda funkcia prežitia v čitateli konverguje k nule pomalšie vzhľadom na menovateľ.

2. 3 Miera rizika prostredníctvom funkcie intenzity rizika

Ďalšou dôležitou funkciu využívanou pri kvantifikácii rizika je funkcia intenzity rizika (*hazard rate*), ktorá vyjadruje stupeň rizika a je definovaná podielom funkcie hustoty $f_X(x)$ náhodnej premennej X a príslušnej funkcie prežitia $\bar{F}_X(x)$ vo všetkých bodoch, v ktorých je funkcia hustoty definovaná, teda platí

$$h_X(x) = \frac{f_X(x)}{\bar{F}_X(x)} \tag{12}$$

Dôležitou vlastnosťou funkcie $h_X(x)$ je, že môže generovať funkciu prežitia. Platí

$$S_X(x) = e^{-\int_0^x h_X(t)\mathrm{d}t} \tag{13}$$

Funkcia intenzity rizika podľa vzťahu (12) pre Paretovo rozdelenie je

$$h_X(x) = \frac{\alpha}{x+\beta}$$

Z nej vyplýva, že pre ľubovoľné parametre Paretovho rozdelenia je klesajúcou funkciou, čo potvrdzuje fakt, že funkcia prežitia konverguje k nule pomalšie.

Funkcia $h_Y(x)$ vyjadruje mieru rizika pre exponenciálne rozdelenie. Je to konštantná miera rizika, teda rozdelenie nesie vyššiu mieru rizika týkajúcu sa pravých koncov rozdelenia.

To, že platí vlastnosť definovaná vzťahom (13), dokážeme vyjadrením funkcie prežitia pomocou $h_X(x) = \frac{\alpha}{x+\beta}$. Platí

$$S_X(x) = e^{-\int_0^x \frac{\alpha}{t+\beta}\mathrm{dt}} = e^{[-\alpha \ln(t+\beta)]_0^x} = e^{-[\alpha \ln(x+\beta) - \alpha \ln \beta]} = e^{-\ln(x+\beta)^\alpha} e^{\ln \beta^\alpha}$$

$$S_X(x) = \frac{\beta^\alpha}{(x+\beta)^\alpha}$$

2. 4 Funkcia strednej nadbytočnej škody

Pre danú hodnotu d s $P(X > d) > 0$ náhodná premenná $Y = X - d$ určuje nadbytočnú škodu, za predpokladu, že $X > d$. Funkcia

$$e_X(d) = E(X - d/X > d)$$

(14)

sa nazýva *funkcia strednej nadbytočnej škody* [4].

Náhodná premenná Y má podmienené rozdelenie, zľava useknuté, a pre konkrétnu hodnot d jej stredná hodnota predstavuje očakávanú škodu zo všetkých hodnôt, ktoré prekračujú prahovú hodnotu d, napr. niektorý kvantil [2].

Funkcia strednej nadbytočnej straty je pre Paretovo rozdelenie $\alpha = 3$ a $\beta = 10$ podľa (14)

$$e_X(d) = E(X - d/X > d) = \frac{\int_d^\infty \frac{(x-d)\cdot 3000}{(x+10)^4}\mathrm{dx}}{\left(\frac{10}{10+d}\right)^3}$$

$$e_X(d) = 0{,}5d + 5$$

2. 5 Stabilita rozdelenia

Ďalšia možnosť získania informácie o ťažkom konci pravej strany rozdelenia, môže byť získanie takzvanej rovnováhy, stability rozdelenia. Pre náhodnú premennú, ktorá nadobúda kladné hodnoty s $S_X(0) = 1$, je $E(X) = \int_0^\infty S_X(x)\mathrm{dx}$, čo možno zapísať ekvivalentným vzťahom

$$1 = \int_0^\infty \frac{S_X(x)}{E(X)}\mathrm{dx}, \tag{15}$$

tak

$$f_{X_e} = \frac{S_X(x)}{E(X)}, x \geq 0 \tag{16}$$

je funkcia hustoty. Tá korešponduje s funkciou prežitia

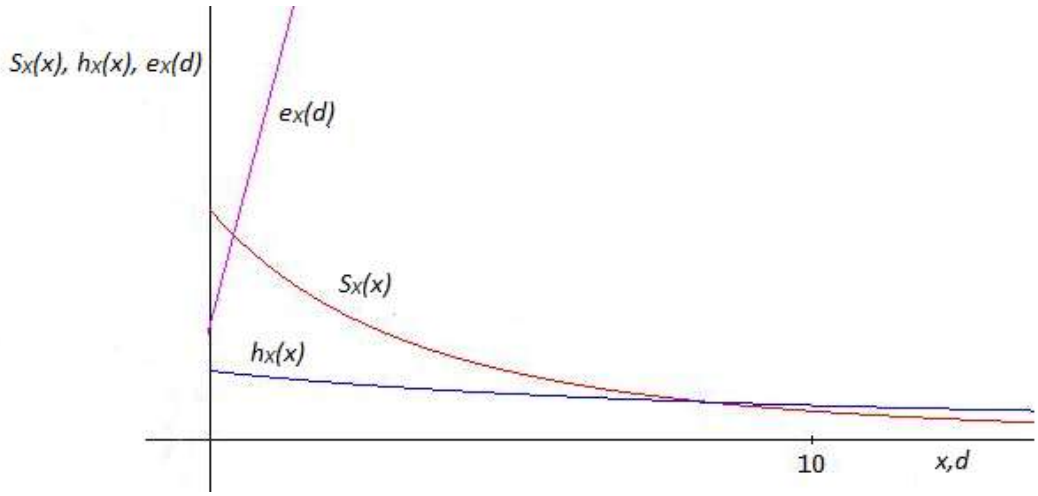
$$S_{X_e}(x) = \int_x^\infty f_{X_e}(t)dt = \frac{\int_x^\infty S_X(t)\mathrm{d}t}{E(X)}, x \geq 0 \tag{17}$$

Vyjadrenie (17) poskytuje tiež možnosť pochopenia vzťahu medzi funkciou intenzity rizika a funkciou strednej nadbytočnej škody a ťažkosti chvostu.

ZÁVER

Obrázok (*Obr. 1*) znázorňuje priebeh funkcie prežitia, funkcie intenzity rizika a funkcie nadbytočnej straty pre Paretovo rozdelenie $\alpha = 3$ a $\beta = 10$. Tieto funkcie sme odvodili v predošlej časti, kde sme zároveň dokázali, že Paretovo rozdelenie je rozdelenie s ťažkým pravým chvostom. Tento fakt je zrejmý aj z obrázku, v ktorom sú funkcia prežitia a funkcia intenzity rizika klesajúcimi funkciami a funkcia nadmernej straty naopak rastúcou funkciou.

Obr. 1. *Funkcie vyjadrujúce miery rizika pre Paretovo rozdelenie*



POUŽITÁ LITERATÚRA

[12] Horáková, G., Mucha, V., 2008. *Teória rizika v poistení* I, II. Bratislava: Vydavateľstvo Ekonóm.

[13] Horáková, G., 2008. *Analýza rizikovosti portfólia poistných zmlúv neživotného poistenia*, 5. mezinárodní konference Rízení a modelovaní finančních rizik, VŠB-TU Ostrava, Ekonomická fakulta, Katedra financí.

[14] Klugman, S. A., Panjer, H. H., Willmot G. E., 2008: *Loss Models* (From Data to Decisions). New York: John Wiley & Sons.

[15] Panjer, H. H., 2006. *Operational Risk.* A John Wilye & Sons, Interscience Publication.

[16] Simanová, B., 2012. *Distribučná funkcia ako nástroj posudzovania miery rizika*, 6. mezinárodní konference Rízení a modelovaní finančních rizik, VŠB-TU Ostrava, Ekonomická fakulta, Katedra financí.

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Ing. Barbora Simanová

Katedra matematiky, Fakulta hospodárskej informatiky, EU Dolnozemská cesta 1, 852 35 Bratislava

E-mail: barbora.simanova@gmail.com

Školiteľ: doc. RNDr. Galina Horáková, CSc.

POLISH PRACTICE OF INTERGENERATIONAL KNOWLEDGE TRANSFER

Agnieszka Śledź
Wrocław University of Economics

ABSTRACT

Knowledge is a capital accumulated and developed through many years by employees totally devoted to the company. Loss of that knowledge may have important implications for the future of the company and its competitive position on the market, Polish entrepreneurs awareness of that issue is increasing. Presented in the article methods of intergenerational transfer of intellectual capital, which include mentoring, tutoring and e-learning, are used to keep the knowledge inside the company. Analysis of constraints arising from the use of specific methods for the intergenerational transfer of knowledge was performed also. Part of article is devoted to the business practice and presents the process of knowledge transfer.

JEL: M12

KEYWORDS: intergenerational knowledge transfer, mentoring, intellectual capital, Poland

POLISH PRACTICE OF INTERGENERATIONAL KNOWLEDGE TRANSFER

INTRODUCTION

Knowledge is the greatest value of the company. That capital is being accumulated and enriched by dedicated employees. The model popular in Poland, to spend a large part of life in one company, encourage the deepening and broadening that knowledge by new aspects. A growing number of workers in retirement or approaching that age makes a real possibility of irreversible loss of intellectual capital in many Polish companies. The scale of the threat is illustrated by the fact that more than ten percent of Polish workers are 55 or older. For a clear presentation of the situation, we can use a comparison with the European Union countries (EU): the average age of leaving the labour market in Poland is one of the lowest 59.5 years, while in the EU the average age of leaving that market is 61 years. The number of employees in the age between 50-64 years is 43.4 percent, while the EU average stands at 55.6 percent. [11]

Few employers recognize the intellectual capital value of long-term employees. Most often when they leave the company, young, less experienced and oriented to frequent changes of jobs employees are hired to fill the gap. One of the most severe effects of the lack of company's intergenerational transfer of knowledge policy is a repetition of the same mistakes. Lack of solution for transfer of knowledge between older workers and their successors may have many other negative consequences, ranging from reduced profitability, competitive position erode, to the extreme the company's bankruptcy, in a situation where you cannot play the key to the future of enterprise knowledge.

The publication touch upon the most popular methods in Poland used for intergenerational knowledge transfer. The purpose of the publication is to point effective methods in intergenerational knowledge transfer in connection with recognition of using them. Using non-categorized interview the application of mentoring as a method of convening knowledge from the most experienced employees in one of the Lover Silesia companies has been presented.

1 THE MOST POPULAR METHODS

Despite a large number of methods that can be used in intergenerational transfer of intellectual capital in a company, it is not possible to choose the most effective one. The level of difficulty is increasing if we take into consideration that subjects of transfer are people from a different generation with different experiences, skills and expectations.

Membership to a specified generation imposes predispositions for learning methods and gaining new knowledge. The oldest generation (born before 1965) was educated in traditional, formal way and can assimilate information shown as a lecture and skillfully use written materials. The middle generation (born between 1965-1979) is most willing fully to use informal methods of transferring knowledge, new skills are gained by activities and solving real problems that they meet in professional life. That group developed computer skills relatively late; they assimilate knowledge both as a picture and spoken word. The next generation (born in 1980 and after) easily use conveniences of digital age. That group is focused on action, often by trial and error method. They prefer working as a part of a team with help of newest technical achievements [17]. Choice of a suitable method has to take into consideration preferences of the generation and individualities involved in knowledge transfer.

Researchers conducted AT the SISC (Senior Intergeneration Social Capital project) shown that to the most popular transfer methods of intellectual capital in companies belong trainings and tutoring. Fairly popular are knowledge bases and mentoring while learning is the least attractive. More interesting part of researches was the choice of the method in intergenerational knowledge transfer that has the biggest potential. People taking part in the research as company owners, human resources directors and management members choose e-learning and mentoring. Despite methods mentioned in SISC project, organizing interdepartmental project teams, job rotations, sharing best practices, and others can be used in the transfer of knowledge between generations.

Review introduced below was made according to declared in researches potential that management perceive in methods served to maximize the potential benefits of intergenerational knowledge transfer [11]. The classification begins with e-learning – form of distance learning using electronic media and achievements of informational technology [10]. This method is recognized as especially developmental in a field of intergenerational knowledge transfer for several reasons. First of all an e-learning course participant has the possibility to adapt the pace to personal preferences and classes can take place at any time during day or night in any place. E-learning increases affectivity of organizational efforts with

relatively marginal output of resources. Barrier that often appears on that stage is lack of mobilization. To overcome it, organizational culture promoting development and sharing knowledge can be used.

If knowledge of mature employee leaving the company is going to be transferred to followers in the form of an e-learning training, it is necessary to hire people preparing the IT, graphic and methodological training aspects which generate large costs for the organization but has the justification in a great number of employees that will profit. Advantages of that solution are the possibility of analyzing content, controlling and making modifications by the company management [15]. Executives has also opportunity to monitor progress of subordinates – observes how much of the valuable knowledge has been transferred to the followers [2].

Mentoring is a form relied on patronage the inexperienced employee with high potential by the mentor. Most often mentor is derived from management or company's owners and fulfilling that role is perceived as ennobling. Mentor function consist in giving advice, hints and answers to questions during regular meetings with mentee. Mentoring finds reflection in Japanese tradition as senpai – kohai relation which is master-student method. A hired employee is given under mentor's patronage. Thanks to direct cooperation and establishing informal connections, the relations allowing to effective knowledge transfer, especially tacit knowledge are entered [6]. It is necessary to take into consideration that high level mentoring set up that elder employees has the knowledge and competences required in task realization. If there are gaps, they should be filled before the mentoring process.

According to communitarian initiative EQUAL in Żory Chamber of Commerce a specific model of mentoring – intermentoring has been created. The method is dedicated to cooperation between employees after 50 and graduates without professional experience. The aim of intermentoring is to keep valuable knowledge that company can lose as a result of employee with wide experience retirement. Intermentoring is distinguished from mentoring by the fact that it is bilateral relation: mature employer shares the knowledge and his partner helps in using newest technical achievements e.g. IT issues [3]. Apart from hard skills process members support each other and share soft competences ranked as psychological resources and social skills. In context of the company not only transferring the knowledge is important but also tradition, culture and professional ethos transfer [14]. That partnership is realization, of known is social psychology, mutuality rule which is deep-rooted in us. In order to efficient intermentoring existence it is important to build suitable climate and both sides have to prepare for functioning in new roles. Mature employee in both roles: as a teacher sharing

knowledge in clear and understandable way and as a student tutored by much younger person. The role of the younger participant is concentrated on passing technical knowledge in easy way, without overusing specialist vocabulary. It is important for the mature employee to become familiar with general principles of certain technical solutions and at the same time desire for individual exploration has to be inculcated [8].

Despite undoubtabtedly potential of mentoring in transferring knowledge, it can become a ring for struggling with communicational problems between people with significant age difference. Large amount of mistakes possible to make is assigned to mentor, person occupies a superior position in relation student – master. So he should avoid conversation led in informal way without earlier defined purpose. Conviction of self infallibility and arising from that tries to make decisions for other person, moralization, giving orders or threatening are also alarming. Mutual understanding can be unfavorably influenced by perceptive difficulties like low voice or too fast and mumble speech. Student has a difficult task too. High quality of cooperation requites perceiving the situation from the talking perspective taking care of proper understanding of the message, to understand the information in a desired and complete way. It is unacceptable not to listen, disturb or offend the speaker. Both student and teacher should avoid stereotypes that can pervert transferred knowledge and criticizing person instead of engaging polemics with persons views. Positive attitude to each other will create atmosphere helping in sharing knowledge and will minimize possibility of mentioned above communicational problems [16].

Knowledge Bases are a formalized way for storing electronic documents. Their utility grows with simplification of data classification system [13]. Using knowledge bases combined with active participation of all employees in creating them allows to minimize the risk of losing a valuable knowledge inter alia retiring employees. Individuals coping with problems similar to the one company had in past can use storage resources if needed. Hints helping to solve the problem or solutions used in past can be found in Base [11].

Among questioned people tutoring is a method of receiving similar recognition as Knowledge Bases. This method is based on individual relation between student and teacher – tutor. Sources of tutoring should be searched in British education where it works to this day (at Oxford and Cambridge Universities). Individual contact is a base of that knowledge transfer method, allowing to recognize strong and weak sides of tutored and adapt transferred knowledge to individual needs. Cooperation based on tutoring should be chosen consciously and freely.

Opposed to the mentor whose work with the mentee is based on experience from certain field; the tutor depends on passed trainings enriched inter alia relation building problems. Relation with the mentor is also longer – lasting from 3 to 5 years. Unlike the mentor, the tutor is not a model of imitation but only takes care about development of his student. Tutor's protection is usually chargeable while mentor does not accept remuneration [9].

Trainings are the common used form on a different fields. Analyzing knowledge transfer usefulness in this method and taking into consideration common use in different fields, trainings can be assumed as reliable.

Every method which was described above can be characterized with high flexibility level and be adjusted individually to company's needs. Mentioned methods has, in author's opinion, high usefulness in intergenerational knowledge but they do not close the list. Every organization should aspire to elaborate individual methods preventing from loss of valuable knowledge as a result of employee retirement.

2 CASE STUDY

Intergenerational transfer of knowledge is essential for maintaining a high company's competitiveness on a market for a long time. Company can not afford to lose valuable experience caused by employee retirement. By taking into consideration that occurrence can be predicted, depending on method, the process of transferring knowledge should be started in advance.

Operating in Lower Silesia AD multimedia contact center ascribes to the knowledge accumulated by employees. Working on the model of business process outsourcing company creates customized solutions tailored to the needs of recipients. The knowledge needed for each project is recorded in the company's knowledge base, but it is a tool implemented relatively recently, demanding improvements and modifications for better fitting needs. It is suitable when it comes to lower-level positions, however, in the case of senior staff there is a risk that with employees' retirement AD company may lose part of their key knowledge. This situation applies to the position of Information Security Administrator (ISA) which in the structure is governed directly by the company's Management Board. A large number of tasks and responsibilities have contributed to accession the mentoring program by the retirement age person on this position and potential successor. Individual mentoring have been used tending its formal form, recognized within the framework of a

process designed for higher level education schools. It had been assumed that transformations and modifications designed for better fitting the needs of the AD company can be introduced.

The intergenerational transfer was originally planned to delegate to specialized consulting firm, however, after analyzing the costs and potential benefits this approach had been abandoned. External company services were used only when it came to training organized for future mentors.

The procedure of intellectual capital transfer, according to the model, has been divided into the following phases: knowledge/awareness, planning and implementation of development path [5]. The first phase begun with above-mentioned weekly training for the demanding mentor role. After internal recruitment a successor for current ISA has been selected from the company's employees. This was a person from a department coworking with the Administrator, aware of the broad scope of its future responsibilities. The decision about using mentoring calmed her fears of the impossibility of transferring all knowledge necessary to perform the ISA function in the future. Also, the existing ISA, convinced of the value of his long experience, wanted to transfer complex knowledge to the successor. So the mentoring relationship has been established on the basis of both sides' believes about fainess in using mentoring methods. Familiarization phase of the mentor and the mentee was easier because of the prior cooperation experience. It was decided that mentoring meetings wouldl be held every Tuesday and last two hours, unless there is a need for additional meetings reported by any of the parties. The next stage - developing mentee's self-awareness, was an attempt of answering questions about strengths and weaknesses, level of professional competence developed so far, possessed knowledge (gaps in knowledge requiring completion), needs and expectations. The first phase was finished by deepening mentee's knowledge about the environment, especially the closer environment, which makes the impact on the company. Much attention has been devoted to the opportunities generated in the environment. Although the neighborhood was known by mentee and mentor, the joint analysis of the area allowed to perceive many new opportunities located in company's neighborhood. [5]

Planning development's path is the phase in which currently discussed mentoring relationship is. Goals have been pre-determined, based on the needs and expectations defined in the previous phase. They were divided into short, medium and long term. However, it was assumed that by reaching first two goals, the long-term goal realization would be determined. Currently works on translating goals into concrete activities that will allow to monitor the level of implementation in the future are being conducted.

Completing each of the stages set out in the model is crowned with meeting the board's member, which is the Personal Data Administrator's superior, and reporting progresses of intergenerational knowledge transfer.

Although the process runs surprisingly smoothly, some errors failed to be eliminated. First of all, they are related to differences in learning preferences, which has source in a large age difference between mentor and student. The solution was to enrich the knowledge by practical examples and analyze, both in terms of how to prevent the occurrence of a specific crisis, and minimize the disadvantages of the occurrence. In addition, the mentor has decided to work with his student during the implementation of specific projects. That solution gave the mentee the opportunity to learn new skills by working and solving real world problems.

Using any method of knowledge transfer in the company requires an analysis of the conditions and variables that can affect the process. Early identification stage can prevent from warping the process and improve it. Thanks to that the process of intergenerational transfer of knowledge will be processed smoothly and on schedule, pushing away the specter of losing the company's valuable intellectual capital.

CONCLUSIONS

The aging of the population makes the problem of intergenerational transfer of knowledge more and more popular, not only in Poland. Employee retirement and loss of knowledge, especially knowledge of a key employee can have very negative consequences for the company's future.

The number of people believing that the transfer of knowledge is obligatory is growing. That group includes business owners, executives and managers. Awareness of the experienced employee importance for the company is increasing , resulting in intensive researches for methods that can provide the complex transfer knowledge. For inexperienced workers, knowledge of retiring colleagues is extremely valuable and impossible to get other way than intergenerational transfer of intellectual capital. It allows to get the know-how quickly and with relatively small time investment which otherwise requires many years of hard work.

Company managers deciding to keep the knowledge have a choice of a wide range of methods. The most popular training, tutoring, mentoring and knowledge base described above. It seems that e-learning has a large potential, flexibility of that method can help in finding many supporter. Conducting the knowledge transfer process requires the avoidance of

barriers that may stand in the way by delaying implementation and minimizing the importance of gained by the oldest workers experience.

Companies that employ people in retirement or pre-retirement age in key positions, in order to avoid the loss of valuable knowledge, should initiate intensified activities to adapt existing or develop individual model of intergenerational transfer of knowledge. Every time choice of a particular method should be preceded by the analysis of potential transfer knowledge barriers and ways of eliminating them. Adopting that strategy will disseminate within the company's valuable achievements of the key employers and the company will be able to protect itself against the loss of valuable know-how.

REFERENCES

[1] Cialdini R. B., *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2003, s. 33-64.

[2] Gierszewska G., *Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwie,* Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, Warszawa 2011, s. 202-3, 190-2.

[3] Gierszewska G., *Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwie,* Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, Warszawa 2011, s. 202-3, [in:] Koczar - Sikora S., Model intermentoring: dobra współpraca między pokoleniami, dodatek do "Dziennika - EQUAL - Masz Szanse", 26.05.2008, s.III.

[4] Karwala S., *Model mentoringu we współczesnej szkole wyższej*, Nowy Sącz 2007, s. 104 - 107.

[5] Klincewicz K. , *Strategia personalizacji wiedzy* [in:] Jemielniak K., Koźmiński A.K. (red.), Zarządzanie wiedzą, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008, s. 220.

[6] Kobyłko G., Morawski M., *Przedsiębiorstwo zorientowane na wiedzę,* Centrum Doradztwa i Informacji Difin sp. z o. o., Warszawa 2006, s. 96-103.

[7] Koczar-Sikora S. *Przełam konflikty pokoleń w pracy. Poznaj, jakie korzyści dają przedsiębiorstwu dojrzali pracownicy*, Dziennik, 28.04.2008, dod. Masz szanse, s. II-III.

[8] Kowalczyk I., Pawłowska J., Sarti F., Zago Biasetti I., *Metody inkubacji projektów biznesowych*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2011, S.91-2.

[9] Materska K., *Informacja w organizacjach społeczeństwa wiedzy,* Wydawnictwo Stowarzyszenia Bibliotekarzy Polskich, Warszawa 2007, s.342-7.

[10] *Międzypokoleniowy transfer wiedzy w w polskich firmach- mentoring i e-learning*, Instytut Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym, Warszawa 29.01.2009. s.4-5.

[11] *Netopedia - Internet and New Technologies - Online Encyclopedia* http://webstyle.pl/netopedia/ebiznes/baza_wiedzy [accesed Ferbruary 20 th 2012].

[12] Pełczyński S., *Pytania i inspiracje* [in:] TUTORING – w poszukiwaniu metody kształcenia liderów, Stowarzyszenie Szkoła Liderów Warszawa 2007, s. 31.

[13] Probst G., Raub S., Romhardt K., *Zarządzanie wiedzą w organizacji*, Oficyna Wydawnicza, Kraków 2004, s.244.

[14] Rosa - Chłobowska R. *Na czym polega intermentoring*?. Available at: http://gospodarka.dziennik.pl/news/artykuly/74743,na-czym-polega-intermentoring.html, [accesed June 10th 2012].

[15] Sobolewska O., *E-learning w małych i średnich przedsiębiorstwach, szanse i zagrożenia* [in:] Glińska - Neweś A., Zarządzanie organizacjami w gospodarce opartej na wiedzy, zasobowe podstawy funkcjonowania i rozwoju organizacji, Wydawnictwo TNOIK Dom Organizatora, Toruń 2008, s. 731-40.

[16] *Vademecum z zakresu zarządzania wiekiem*, Ogólnopolski projekt szkoleniowo-doradczy z zakresu zarządzania wiekiem w przedsiębiorstwach, Warszawa 2011, s.36.

[17] Żółcińska W., , 1.09.2008r. Available at: http://ceo.cxo.pl/news/164838/Miedzypokoleniowy.przeplyw.wiedzy.html [accesed Ferbruary 20 th 2012].

CONTACT TO THE AUTHOR(S)

Agnieszka Śledź, MSM
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, ul. Komandorska 118/120, 53-345 Wrocław, pok. 113D
agnieszka.sledz@ue.wroc.pl

VYMEDZENIE CHARAKTERU GLOBÁLNEJ KRÍZY Z POHĽADU VYBRANÝCH EKONOMICKÝCH TEÓRIÍ

DEFINING THE NATURE OF THE GLOBAL CRISIS FROM THE PERSPECTIVE OF SELECTED ECONOMIC THEORIES

Ľubica Slušná
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Ekonomická teória ponúka mnoho vysvetlení hospodárskych kríz. V príspevku sa venujeme porovnaniu vybraných ekonomických teórií z hľadiska ich pohľadu na príčiny vzniku kríz a prepojenie na súčasnú globálnu krízu. Po prepuknutí finančnej krízy v roku 2007 sa objavilo množstvo nových názorov a hypotéz ohľadom príčin vzniku krízy. V súčasných podmienkach je potrebný interdisciplinárny prístup pri hľadaní adekvátnej ekonomickej teórie, pretože celý svet a najmä finančný sektor sa stáva stále viac komplexnejším a dynamickejším.

JEL:B00, P00

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: globálna kríza, ekonomická teória, ekonomický systém, etický rozmer

ABSTRACT

Economic theory offers many explanations of economic crises. In this article we deal with comparison of selected economic theories in terms of their view to the causes of the crises and we link it to the current global crisis. After the outbreak of the financial crisis in 2007, numerous new ideas and hypotheses about the causes of the crisis appeared. Current environment requires an interdisciplinary approach in finding an adequate economic theory, because the whole world and especially the financial sector is becoming increasingly complex and dynamic.

KEYWORDS: global crisis, economic theory, economic system, ethical dimension

VYMEDZENIE CHARAKTERU GLOBÁLNEJ KRÍZY Z POHĽADU VYBRANÝCH EKONOMICKÝCH TEÓRIÍ

ÚVOD

Nositeľ Nobelovej ceny za ekonómiu Joseph Stiglitz tvrdí, že makroekonomické modely zlyhali, pretože nedokázali predpovedať finančnú krízu a keď vypukla, podcenili jej význam a rozsah. Monetárne inštitúcie nezabránili nafúknutiu a rastu bublín ale sústredili sa na zachovanie nízkej inflácie, sčasti preto, že štandardné modely naznačujú, že nízka inflácia je nevyhnutná a takmer postačujúca pre ekonomický rast a efektívnosť.[12] Napriek existencii širokého spektra ekonomických teórií sme nedokázali predísť rôznym zlyhaniam, ktoré prispeli k vzniku globálnej krízy.

Hlavným cieľom príspevku je porovnanie vybraných ekonomických teórií z hľadiska ich pohľadu na príčiny vzniku kríz a prepojenie na súčasnú globálnu krízu. Vzhľadom na limitovaný rozsah príspevku sa budeme venovať iba niektorým, vybraným ekonomickým teóriám, pričom sa budeme snažiť predstaviť čitateľovi čo najširšie spektrum názorov. Každá ekonomická teória našla svoje uplatnenie v určitom období charakterizovanom určitou ekonomickou realitou. Globálna kríza nám ukázala, že je potrebné prehodnotiť štandardné ekonomické teórie, prípadne vytvoriť novú paradigmu, ktorá by odrážala súčasnú zložitú, dynamickú a globalizovanú ekonomickú realitu.

1 POROVNANIE VYBRANÝCH EKONOMICKÝCH TEÓRIÍ A PREPOJENIE NA SÚČASNÚ GLOBÁLNU KRÍZU

Najčastejšie sa stretávame s rozdelením ekonomických teórií na dve skupiny, a to liberálne ekonomické teórie vychádzajúce z princípov voľného trhu, konkurencie, súkromného vlastníctva, ktoré sú proti zásahom štátu do ekonomiky. Oproti nim stoja keynesiánske ekonomické teórie, ktoré hovoria o vnútornej nestabilite trhovej ekonomiky a potrebe štátnych zásahov.

V centre pozornosti keynesiánskej ekonomickej teórie je agregátny dopyt, ktorého kolísanie vedie ku kolísaniu hrubého domáceho produktu, zamestnanosti a ďalších veličín. Aby kapitalistická ekonomika fungovala, musí byť nadhodnota, resp. úspory, ktoré produkuje, investované do rozšírenia výroby. Pokles investícií vedie k bludnému kruhu nízkej zamestnanosti, nízkych príjmov, nízkej spotreby, ktoré sú nasledované ekonomickým spomalením a ďalším poklesom investícií. Podľa Keynesa môžu ekonomiku stimulovať vládne investície do materiálnej a ľudskej základne, výstavba diaľnic, výdavky na obranu, ale aj tvorba dlhu v štátnom alebo súkromnom sektore.

Viaceré nedávne ekonomické štúdie (napríklad štúdie od ekonómov Auerbach a Gordochinenko (2010), Nakamura a Seinsson (2011)) naznačujú, že použitie fiškálnej politiky v čase recesie, keď je monetárna politika obmedzená, môže byť účinné. Medzinárodný Menový Fond (2012) dokonca zvýšil svoj odhad veľkosti fiškálneho multiplikátora. Aj negatívna korelácia medzi rastom HDP v rokoch 2008 – 2011 a rozsahom konsolidácie verejných financií v štátoch Európskej únie naznačuje, že v štátoch, kde došlo významnej fiškálnej konsolidácii, došlo k väčšiemu poklesu HDP, ako v štátoch, kde bol priestor na podporu agregátneho dopytu väčší. [6] V inej štúdii nájdeme názor, že pozitívna korelácia medzi fiškálnymi stimulmi a vyšším ekonomickým rastom môže byť výsledkom pozitívneho efektu rastu HDP na fiškálnu konsolidáciu. Autori tvrdenie zdôvodňujú tým, že očakávanie ekonomického oživenia zvyšuje pravdepodobnosť, že dôjde k fiškálnej konsolidácii, tzn. fiškálna konsolidácia je endogénnym parametrom HDP. [8] Správa Svetovej banky (2012) konštatuje, že globálna finančná kríza priniesla vyššiu dôveryhodnosť myšlienke, že aktívna úloha štátu vo finančnom sektore dokáže zabezpečiť ekonomickú stabilitu, podporiť rast a vytváranie nových pracovných miest. Údaje naznačujú, že niektoré intervencie priniesli pozitívne výsledky, aspoň v krátkodobom horizonte. Ale takisto naznačujú, že v dlhodobom horizonte môžu mať negatívny efekt. [14]

Kritici keynesiánskej teórie poukazujú v súčasnosti hlavne na fakt, že dnes sme svedkami obrovských dlhov, či už v súkromnom, alebo štátnom sektore, a preto pochybujú o účinnosti fiškálnych stimulov. Medzi najväčších kritikov keynesiánskej ekonomickej teórie patria predstavitelia rakúskej ekonómie, na čele s Friedrichom Hayekom, ktorý tvrdí, že ide o krátkodobé riešenia, ktoré predstavujú významnú hrozbu pre budúcnosť civilizácie (kritiku fiškálnych stimulov nájdeme napríklad aj v štúdiách David Sans Baz (2011), John B. Taylor (2011)). V súčasnosti sa stretávame s tým, že zisky z úverov financovaných transakcií sú iba

zriedka použité na investície vytvárajúce nové pracovné miesta. Často krát ide o použitie týchto ziskov k tvorbe ešte väčších ziskov prostredníctvom rôznych špekulácií.

Medzi kritikov keynesiánskej teórie patria aj monetaristi. Monetaristická teória dáva do centra pozornosti peňažnú politiku centrálnej banky, konkrétne neočakávané zmeny v ponuke peňazí, ktoré vedú k prispôsobovacím procesom v dopyte po peniazoch, a následne k výkyvom HDP, zamestnanosti a ďalších veličín. Hlavný predstaviteľ monetarizmu, Milton Friedman, bol toho názoru, že centrálne banky poškodzujú finančné trhy a mali by byť zakázané. Friedman tvrdil, že systém fiat peňazí inherentne obsahuje inflačné tlaky, keďže je v rukách vládnej byrokracie. Vytvára potenciál pre nesprávne politiky spôsobujúce destabilizačné boom-bust cykly. Optimálnou menovou politikou je podľa monetaristov stanovenie fixného tempa rastu ponuky peňazí a uplatňovanie tohto pravidla za každých okolností.

Monetaristická politika sa niekoľko krát ukázala ako úspešná pri boji s infláciou. Účinnosť monetaristickej politiky sa však v súčasnosti znižuje z toho dôvodu, že došlo k zásadným zmenám na finančných trhoch, a tým pádom sa zmenilo aj správanie niektorých premenných, ako napr. vzťah medzi rýchlosťou obratu peňažnej jednotky a množstvom peňazí alebo vzťah medzi dynamikou cien a nominálnym dôchodkom.

Medzi rozšírené teórie patria aj inovačné teórie, ktoré spájajú cyklus so zhlukom významných inovácií. Joseph Schumpeter, ako prvý použil pojem kreatívna deštrukcia, ktorá je podľa neho základom kapitalizmu. Kreatívna deštrukcia je založená na deštrukcii a nahradení starého, niečím novým, či už ide o nový produkt, metódu výroby, nový trh alebo formu organizácie. Schumpeter (1939) rozlišoval prvú a druhú vlnu v ekonomickom cykle. Prvá vlna sa objavuje v reálnej ekonomike, keď banky poskytujú úvery na financovanie kreatívnych podnikateľských aktivít a vytvárajú sa nové produkty alebo nové procesy, ktoré zvyšujú produktivitu. Dlh, ktorý vzniká v prvej vlne, je tzv. produktívny dlh. Druhá vlna je definovaná špekulatívnymi podnikateľskými aktivitami. Dlh, ktorý vzniká v tejto vlne vytvára problém nadmernej zadĺženosti. [2]

Obdobie na začiatku finančnej krízy, počas ktorého sa finančné inovácie začali rozširovať do finančného sektora a vytvárali sa komplikované finančné deriváty by sme mohli

nazvať práve Schumpeterovou druhou vlnu ekonomického cyklu. Prevažovali špekulatívne podnikateľské aktivity nad kreatívnymi a produktívnymi. Finančné inovácie, ktoré boli jednou z príčin vzniku finančnej a ekonomickej krízy nemali charakter kreatívnej deštrukcie, ale skôr deštruktívnej kreácie, nakoľko nepomohli ekonomike USA ani ďalším, k väčšej prosperite, ale naopak spôsobili zrútenie finančného systému a následný prenos problémov do reálnej ekonomiky.

2 NÁZORY EKONÓMOV PO PREPUKNUTÍ GLOBÁLNEJ FINANČNEJ KRÍZY

Množstvo nových teórií a hypotéz vzniklo po prepuknutí finančnej krízy v roku 2007. Autori H. Magdoff a J. B. Foster (2009) považujú za významný problém prepojenosť medzi stagnáciou a financializáciou. Financializácia predstavuje posun ťažiska ekonomiky od produktívnych odvetví k finančníctvu. Počas posledných desaťročí celosvetovo sledujeme stagnáciu ekonomického rastu. Keďže výrobné investičné príležitosti v ekonomike stagnujú, kapitál hľadá spôsob čo najvýnosnejšieho zhodnotenia svojich prebytkov. Takéto zhodnotenie mu poskytuje práve finančná sféra. Podľa Fostera a Magdoffa bola stagnácia výrobnej sféry, spolu s predpokladom rastu cien aktív jednou z príčin dlhodobej finančnej explózie. Systém sa stával závislým na finančných bublinách. Hlbokému poklesu sa podarilo zabrániť iba vďaka nárastu zadĺženia a špekulácií, ktoré charakterizujú vyspelý kapitalizmus od 60. rokov. Magdoff a Foster však dodávajú, že mu to ale neumožnilo prekonať trvalý sklon k stagnácii. Stagnácia v oblasti produkcie tovaru sa stále prehlbuje a oblasť finančníctva zažíva rozmach. Financializácia však spôsobila aj to, že vzrástol podiel zadĺženia na HDP. [5]

Ekonóm, ktorý je autorom niekoľkých publikácií o globálnej kríze, Joseph Stiglitz hovorí o problémoch vo vzťahoch vlastník verzus manažér, a problémoch s externalitami. Moderné korporácie majú oddelené vlastníctvo od manažmentu, a ako vlastníci, tak aj manažéri majú rozdielne záujmy a ciele. Pre vlastníka je dôležitá celková výkonnosť a dlhodobá prosperita, manažment je však závislý na vývoji cien akcií. Manažment, ktorý podnik riadi sa preto snaží najmä o zvyšovanie cien akcií a na dosiahnutie tohto cieľa často krát využíva krátkodobé riešenia a rôzne spôsoby kreatívneho účtovníctva. Obavy o celkový výkon korporácii sa znižujú a dôraz sa kladie na krátkodobé výnosy. Zameranie sa na

krátkodobé výnosy bolo zrejmé počas hypotekárnej krízy, kedy sa banky sústredili najmä na to, ako vytvárať čo najviac poplatkov, alebo obísť účtovné a finančné regulácie. Sekuritizácia síce umožnila rozloženie rizika, ale mala jednu veľkú nevýhodu, a to že vytvorila problém nedokonalých informácií. Ľudia, ktorí kupovali hypotekárne cenné papiere v podstate požičiavali peniaze vlastníkovi domu, o ktorom nemali žiadne informácie. Verili banke, ktorá im produkt predala a banka zas verila maklérovi, ktorý pôžičku poskytol. Všetci zúčastnení však mali úplne odlišné ciele. Bankári sa nezamýšľali nad tým, aké nebezpečné môžu byť tieto finančné inštrumenty pre zvyšok sveta. Finančný systém je tak prepojený a dôležitý pre ekonomiku, že pád jednej veľkej inštitúcie môžu spôsobiť pád celého systému. [10]

Profesor M. Šikula z Ekonomického ústavu SAV sa zaoberá hlbšími príčinnými súvislosťami. Globálnu krízu definuje ako „bezprecedentný jav, ktorého hlbšie príčinné súvislosti sa koncentrujú do nazretých rozporov civilizácie. Primárny význam a určujúci vplyv majú rozpor medzi ekonomikou a človekom a rozpor medzi ekonomikou a prírodou.“ [13] Rozpor medzi ekonomikou a človekom sa prejavuje najmä v tom, že na jednej strane rastie produkcia bohatstva a na druhej strane je jeho rozdelenie čoraz viac nerovnomerné.

Nerovnomernosť rozdelenia globálneho bohatstva nám ilustruje aj „Pyramída globálneho bohatstva“ vypracovaná spoločnosťou Credit Suisse a vychádzajúca z údajov Global wealth databook 2011. Najnižšiu časť pyramídy tvoria ľudia s najnižšou úrovňou bohatstva, ktorí zároveň predstavujú najväčšie percento svetovej populácie, najvyššia časť pyramídy je tvorená menším počtom populácie, ale veľkou úrovňou bohatstva. Podľa odhadov zhruba 3,1 mld. obyvateľov, čo predstavuje asi 2/3 dospelej populácie má úroveň bohatstva menej ako 10 000 dolárov. Ďalšia miliarda ľudí, čo je asi 24 % svetovej populácie vlastní bohatstvo od 10 000 dolárov po 100 000 dolárov a posledná skupina tvorená počtom 398 miliónov vlastní aktíva v sume viac ako 100 000 dolárov. Znamená to, že 1 % svetovej populácie vlastní viac ako tretinu globálneho bohatstva. [3]

Rozpor medzi ekonomikou a človekom sa prejavuje v devastácii a plytvaní prírodnými zdrojmi, k čomu prispieva aj podhodnocovanie zdrojov, ktoré sa ťažia v rozvojových krajinách alebo umiestňovanie ekologicky náročných výrov do rozvojových krajín. Globálna výroba a spotreba v súčasnosti o 25% prekračuje reprodukčnú schopnosť planéty, pričom iba 1/5 obyvateľov spotrebúva až 90% prírodných zdrojov. Tieto rozpory nadobúdajú nebývalé rozmery a začínajú ohrozovať budúcnosť civilizácie. [13]

V poslednom období vzniklo niekoľko nových škôl ekonomického myslenia, ktoré sú založené na holistickom pohľade na svet a snažia sa o vytvorenie ekonomického systému založeného na alternatívnych hodnotách. Medzi holistické ekonomické teórie zaraďujeme napr. novú ekonómiu, ekonómiu reálneho sveta, humanistickú ekonómiu alebo ekologickú ekonómiu. Podľa tohto smeru je potrebné prejsť na bázu holistického vnímania a holistickú interpretáciu súčasných ekonomických problémov a zosúladiť pôsobenie ekonomiky s novou ekonomickou realitou a so zachovaním životného prostredia.

Viacero autorov sa v súčasnosti zameriava na kritiku konvenčných ekonomických teórií. Jedným z nich je nositeľ Nobelovej ceny za ekonómiu Joseph Stiglitz, ktorý tvrdí, že makroekonomické modely zlyhali, pretože nedokázali predpovedať finančnú krízu a keď vypukla, podcenili jej význam a rozsah. [12] Napriek existencii širokého spektra ekonomických teórií sme nedokázali predísť rôznym zlyhaniam, ktoré prispeli k vzniku globálnej krízy. G. A. Akerlof a R. J. Shiller (*AnimalSpirit*s, 2009) kritizujú konvenčné ekonomické teórie, ktoré neberú do úvahy meniace sa myšlienkové vzorce a spôsoby podnikania, vylučujú vplyv dôvery a straty dôvery, spravodlivosti, rolu korupcie, predaj zlých výrobkov v čase expanzie a vplyv ich odhalenia po prasknutí bubliny. Vylučujú aj úlohu a vplyv príbehov, ktorými sa zvykne interpretovať vývoj ekonomiky. Podľa autorov všetky tieto vylúčenia z klasických teórií, spôsobili jednak súčasnú krízu a takisto aj súčasné zlyhanie v hľadaní riešení ako sa z krízy vymaniť. Štandardná makroekonómia sa zaoberá tým, ako by sa ekonomika vyvíjala, keby ľudia mali iba ekonomické motívy a správali sa iba racionálne. Autori vyzdvihujú rolu práve tých neekonomických a iracionálnych motívov. [1]

T. Lawson (2009) takisto kritizuje mainstreamové ekonomické teórie, ale predovšetkým sa zameriava na kritiku ich metodológie. Ekonomika ako otvorený sociálny systém nemôže byť skúmaná prostredníctvom matematicko-deduktívnych metód. Ako dôvod napríklad uvádza, že matematicko-deduktívne metódy predpokladajú regularitu udalostí, príp. ich koreláciu a takisto aj nesprávny predpoklad, že sociálna realita je tvorená izolovanými prvkami, ktoré majú stále rovnaký vplyv nezávisle od podmienok a situácie. Sociálna realita je naopak súhrn vzťahov v neustálom pohybe. Lawson hovorí o potrebe alternatívneho prístupu zameraného na pochopenie základných štruktúr a mechanizmov a reálne možnosti. [7]

Matematické modely sú veľmi dôležité v ekonomickej analýze a pomáhajú pri hľadaní optimálnych riešení. Matematické abstrakcie by však nemali zájsť príliš ďaleko, pretože by ekonómia mohla stratiť svoje prepojenie s reálnych životom, ktorý by mala študovať a analyzovať. Adam Smith, v jeho knihe, *The Theory of Moral Sentiments* (1761), hovorí, že stabilná spoločnosť je založená na súcite a morálnej povinnosti brať ohľad na každú jednu ľudskú bytosť. [9] Dôležitosť etického rozmeru sa však v posledných dekádach znižovala. Otázka etiky je vo finančnom sektore mimoriadne dôležitou. Nedávna finančná kríza nám jej naliehavosť len potvrdila. Kríza spôsobila masívny úpadok dôvery. Dôvery vo finančný systém, dôvery v banky, v obchod, v investičných poradcov, ratingové agentúry, politikov, médiá a aj úpadok dôvery v proces globalizácie. Miliardy finančných transakcií, ktoré sú denno-denne uskutočňované, sú založené na dôvere. Samotné slovo úver, v angličtine „credit“ pochádza z latinského „credere“, čo znamená dôverovať. Stiglitz (2003) sa vo svojej práci s názvom *Ethics, Market and government failure, and globalization* zaoberá práve neetickými praktikami vo sfére financií. Vyzdvihuje tri hlavné problémy, a to: dohody týkajúce sa dlhov medzi rozvojovými a vyspelými krajinami, riešenie dôsledkov pri nadmernom zadĺžení a širšie súvislosti spojené s globálnym rezervným systémom. Autor kritizuje neetické správanie vyspelých krajín a takisto aj MMF, ktorý neposkytli správne ekonomické rady menej vyspelým krajinám, resp. tieto ich rady boli neúplne, nezohľadňovali možné riziká a neanalyzovali možné dôsledky. Medzinárodné inštitúcie by mali zohrávať úlohu poradcu pre menej vyspelé krajiny, mali by im byť nápomocné v otázkach ako sú udržateľné úrovne dlhu, riadenie rizík a iné. [10]

So vznikom a rozvojom globálnej ekonomiky sa do popredia dostáva aj otázka potreby zmeny hodnotovej orientácie spoločnosti. Hodnotová orientácia by mala vychádzať zo súčasných potrieb globálnej spoločnosti a odzrkadľovať súčasnú ekonomickú realitu. Peňažné hodnoty často zaberajú úlohu vnútorných hodnôt. Globálny kapitalistický systém dáva príliš veľký dôraz na ziskové motívy a konkurenciu, zlyháva však pri ochrane spoločných záujmov prostredníctvom kooperatívneho rozhodovania.

ZÁVER

V príspevku sme sa snažili o porovnanie rozdielnych názorov na príčiny vzniku krízy a jej riešenie. Od konvenčných ekonomických teórií sme sa dostali k alternatívnym názorom súčasných ekonómov, ktorý vidia ľudí ako komplikované vzájomné pôsobenie emócií, racionálnych a iracionálnych myšlienok, vedomého a podvedomého rozhodovania sa. Nakoľko celý svet a najmä finančný sektor sa stáva stále viac prepojenejší a dynamickejší, je potrebný interdisciplinárny prístup pri hľadaní adekvátnej ekonomickej teórie, ktorý bude klásť dôraz aj na etický, morálny rozmer a dôležitosť hodnotového systému.

Keďže čelíme sérii systémových, vzájomne prepojených problémov, potrebná je celková reštrukturalizácia ekonomického systému. V súvislosti s pokrízovou adaptáciou sa hovorí o pretvorení globalizácie, o vytvorení svetového súboru pravidiel pre finančné trhy, o koordinovanom nasadení zdrojov na oživenie ekonomiky, o pomoci rozvojovým a transformujúcim krajinám a ohľaduplnejšom prístupe k životnému prostrediu. [4]

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Akerlof, G.A., Shiller, R.J. *Animal Spirit. How Human Psychology Drives the Economy, and why it matters for Global Capitalism*. Princeton University Press. 2009. ISBN 978-0-691-14233-3

[2] Aydin, D.G., Takay, B. *Schumpeterian Business Cycles: Innovations, Bubbles and Global Crises.* International Journal of Humanities and Social Science. 2012. Vol. 2, No. 7. Dostupné na: http://www.ijhssnet.com/journals/Vol_2_No_7_April_2012/13.pdf [citované 18.10. 2012]

[3] Credit Suisse Research Institute : Global Wealth Report 2011. 2011. Dostupné na : https://infocus.credit-suisse.com/data/_product_documents/_shop/323525/2011_global_wealth_report.pdf

[4] De Larosiere, J. *The high-level group on financial supervision in the EU.* Report. Brussels. 2009. Dostupné na: http://ec.europa.eu/internal_market/finances/docs/de_larosiere_report_en.pdf [citované 18.9.2012]

[5] Foster, J.B, Magdoff, F. *Velká finanční krize. Príčiny a následky*. Všeň: Grimmus. 2009. ISBN 978-80-902831-1-4

[6] Hellebrand, T. *Smrť ekonómie voľného trhu?* Blog Etrend. 2012. Dostupné na: http://blog.etrend.sk/tomas-hellebrandt/2012/08/22/smrt-ekonomie-volneho-trhu/ [citované 10.10. 2012]

[7] Lawson, T.: *The current economic crisis: its nature and the course of academic economics*. Cambridge Journal of Economics 2009, 33, 759–777. Dostupné na: http://relooney.fatcow.com/Cambridge-GFC_13.pdf

[8] Cos, P.H, Moral-Benito, E. *Endogenous fiscal consolidation*. Bank of Spain. 2012. Dostupné na : http://www.moralbenito.com/papers/efc.pdf [citované 10.10. 2012]

[9] Smith, A. *The Theory of Moral Sentiments*. 1761. Printed for A. Millar.

[10] Stiglitz, J.E. : *Ethics, Market and governmentfailure, and globalization.* 2003. Dostupné na: http://jnode.homeip.net/wfb/research%20archive/favorite/2003_Ethics_Market_and_Government_Failure_and_Globalization-Stiglitz.pdf [citované 15.10. 2012]

[11] Stiglitz, J. E. *Freefall: America, FreeMarkets, and the Sinking of the World Economy*. W.W. Norton and Company. 2010. ISBN 978-0-393-07596-0

[12] Stiglitz, J. E. : *Rethinking Macroeconomnics. What failed and how to repair it?* Journal of the European Economic Association. Volume 9. Issue 4. strany 591- 645. 2011. Dostupné na: http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1542-4774.2011.01030.x/pdf [citované 10.10. 2012]

[13] ŠIKULA, M. : *Kritická miera rozporov civilizácie a globálna ekonomická kríza*. In Ekonomický časopis, roč. 57, č. 8, 2009, s. 732 – 755, ISSN 0013-3035

[14] THE WORLD BANK: *Rethinking the Role of the State in Finance*. Washington, DC: Global Financial Development Report. 2012. ISBN 978-0-8213-9504-2

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA/OV

Ľubica,Slušná,Ing.

lubica.slusna@gmail.com

Školiteľ: Prof. Ing. Milan Šikula DrSc. – v prípade autorov z EU v Bratislave

STRATÉGIA MULTI-BRAND V RÔZNYCH ODVETVIACH

MULTI-BRAND STRATEGY IN VARIOUS SECTORS

Marína Smolková
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Stratégia multi-brand, teda stratégia viacerých značiek v produktovom portfóliu spoločnosti, je jedným zo spôsobov rastu spoločnosti. Je využívaná najmä v segmente FMCG a pre spoločnosť môže znamenať manažovanie aj niekoľkých desiatok značiek s cieľom maximalizovať svoj trhový podiel. Stratégia multi-brand môže byť tiež odpoveďou na otázku ako segmentovať trh alebo ako zabrániť vstupu konkurenta na trh. Vďaka svojej variabilite a mnohým výhodám je intenzívne využívaná naprieč mnohými sektormi, od potravinového, drogistického, lekárnického až po automobilový priemysel, či dokonca bankovníctvo.

JEL: M31

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: značka, multi-brand, stratégia, komunikácia, marketing

ABSTRACT

Multi-brand strategy, i.e. strategy of more brand in company product portfolio, is one of options how to grow. It is mostly used in the FMCG segment and it can mean managing even dozens of brands to maximize company market share. Multi-brand strategy can be also answer to question of how to segment market or how to stop consumer to enter the market. Thanks to its variability and many advantages it is intensively used across many sectors beginning with food, drug stores products, or pharmaceutical up to car industry or even banking.

KEYWORDS: brand, multi-brand, strategy, communication, marketing

STRATÉGIA MULTI-BRAND V RÔZNYCH ODVETVIACH

ÚVOD

Bežný spotrebiteľ vníma pôsobenie značiek na trhu pravdepodobne bez širších súvislostí - bez ich vzájomných väzieb. Napriek tomu, ak by sme mnohým z nich venovali viac pozornosti, zistili by sme, že si mnohokrát nevyberáme z konkurenčných produktov, ale len z viacerých značiek patriacich pod jednu spoločnosť. Takéto príklady nájdeme v potravinárskom priemysle, v obchode s drogistickým tovarom, či dokonca aj v automobilovom priemysle alebo bankovníctve. Táto tzv. stratégia multi-brand, teda stratégia viacerých značiek pod hlavičkou jednej spoločnosti, je v súčasnosti veľmi široko využívaná po celom svete. Spoločnosti, ktorá ju implementuje, poskytuje mnoho výhod ako zintenzívniť svoje pôsobenie na trhu.

1 MULTI-BRAND STRATÉGIA

Typickými príkladmi multi-brand stratégie sú značky ako Procter & Gamble, Volkswagen, Unilever, Coca-Cola, Pepsi alebo L´Oreal. Pravdepodobne najväčší podiel výskytu takýchto stratégií je v tzv. FMCG segemente (fast moving consumer goods). Obvykle sú to veľké silné firmy, ktoré podnikajú v tzv. B2C biznise, teda svoje tovary dodávajú priamo pre koncového zákazníka. Pre tieto firmy je otázka segmentácie riešená iným spôsobom, ako u firiem v B2B spôsobe obchodných vzťahov.

Ak by totiž chceli tieto firmy zasiahnuť celý trh jedným typom produktu, je vysoko pravdepodobné, že by sa im to nepodarilo. Potreby zákazníkov kupujúcich potraviny, či drogistický tovar, sa tak zásadne líšia, že nie je možné očakávať, že by jeden šampón, či jeden typ masla vyhovoval všetkým. Značka, ktorá by sa chcela pod jedným menom pozicionovať pre viacero cieľových zákazníkov by nevytvárala uveriteľné hodnoty blízke všetkým týmto skupinám naraz. Preto je odpoveďou na odlišné potreby na trhu vytvorenie niekoľkých značiek v portfóliu jednej spoločnosti, pričom každá z týchto značiek má veľmi podrobne vybudovanú svoju stratégiu.

Ďalším dôvodom pre vystavanie multi-brand portfólia je, samozrejme, stratégia generovania zisku pre spoločnosť. Ak vychádzame z BCG matice, ktorá umiestňuje produkty do štyroch kvadrantov (hviezdy, otázniky, psy a kravy) na základe ich trhového podielu a

rastu trhu, multi-brand portfólio má omnoho vyššie predpoklady, aby v každom kvadrante bol zastúpený nejaký produkt. Takto môže spoločnosť v jednom momente vždy ťažiť z rastovej krivky niektorého produktu, kým iný je vo fáze nasýtenia trhu a získal si svoje stabilné miesto generujúce určitý podiel tržieb. Zároveň rôznymi predajnými akciami vie spoločnosť manévrovať medzi svojimi produktmi a priebežne zameriavať pozornosť zákazníka na ten alebo onen produkt (napr. novinky v drogistickom tovare a pod.).

Podobný prístup sa môže týkať rozvíjania jednotlivých značiek na základe ich prijatia na svetových trhoch. Kým trhy západnej Európy sú vhodné pre predaj nových a inovatívnych produktov, trhy východnej Európy sú dobrým odbytiskom pre produkty, ktoré už dávno na vyspelých trhoch dosiahli maximum. Taktiež na základe kúpnej sily, či kultúrnych odlišností v jednotlivých krajinách sa môžu podiely značiek na týchto trhoch značne líšiť.

Najdôležitejšie na multi-brand stratégii je však to, že jedna spoločnosť vie obsluhovať pomocou viacerých značiek či už celý trh, alebo výrazne väčší podiel ako by bola schopná pri jednom výrobku. Takto zásadným spôsobom znemožňuje, resp. komplikuje vstup konkurenta na trh.

Stratégia môže fungovať aj opačným spôsobom, ak už spoločnosť nevidí spôsob pre rast trhového podielu pod už existujúcou značkou, značkami, je možné vstúpiť do nového segmentu vytvorením novej značky. Stratégia vychádza z toho, že pre spoločnosť je jednoduchšie vytvoriť úplne novú značku, ktorej hodnotám spotrebitelia v novom segmente uveria a vedia sa s nimi stotožniť ako týmto spotrebiteľom predstaviť už existujúcu značku napr. s politikou nižšej ceny alebo iným prísľubom značky. Takýmto spôsobom by si spoločnosť podkopávala status už existujúcej značky, znížila by uveriteľnosť jej posolstva a mohla by prísť aj o už existujúcich zákazníkov. Podobným spôsobom si rozširuje svoje portfólio spoločnosť Volkswagen, napríklad aj nedávnou akvizíciou Ducati Motor Holding.

Ako už bolo spomínané v úvode, táto stratégia je typická skôr pre veľké silné korporácie, ktoré sú schopné znášať vysokú nákladovosť spojenú s manažovaním multi-brand portfólia. Typické sú napríklad vysoké náklady za komunikáciu, keď každá z týchto značiek má svoju reklamnú kampaň, podporné predajné aktivity, súťaže, akcie a pod.

Na druhú stranu, dobre zostavené a najmä riadené portfólio môže priniesť spoločnosti značné úspory z rozsahu. Tímy vedúce jednotlivé značky môžu čerpať zo synergického efektu pri prieskume trhu, odovzdávaním si skúseností, nižšími nákladmi vďaka jednému distribučnému kanálu pre viaceré značky, jedna centrála riadiaca vnútorný chod spoločnosti,

jedno reklamačné centrum, jedno tréningové centrum a mnohé ďalšie možnosti ako zefektívniť nákladovosť.

2 MOŽNOSTI MULTI-BRAND PORTFÓLIÍ

Veľkosť portfólia značiek pôsobiacich pod strechou jednej spoločnosti nie je nijak obmedzená. Kým by sa zdalo, že existuje určité číslo, ktoré ohraničuje ešte efektívnu veľkosť portfólia a už neefektívnu veľkosť portfólia na riadenie, opak je pravdou. Kým pre automobilku Volkswagen je momentálne číslo označujúce multi-brand stratégiu dvanásť značiek, pre spoločnosti v FMCG segmente ako Unilever je zatiaľ hranicou 400 značiek, pritom mnohé z nich sú veľmi úzko konkurenčné produkty. Rozhodnutie o šírke portfólia je teda na spoločnosti, či má možnosti a schopnosti tieto svoje značky manažovať a zároveň či pre ne vidí príležitosť na trhu. Ako sa zdá, už samotní giganti ako Unilever, Procter & Gamble, či L´Oréal si našli svoje miesto na trhu, napriek tomu, že spolu ponúkajú niekoľko stoviek produktov.

Jednou z mnohých spoločností, ktoré využívajú stratégiu mnohých značiek je už spoločnosť Procter & Gamble (PG). Spoločnosť bola založená v roku 1837 a v priebehu viac ako 170 rokov rozšírila svoje portfólio na niekoľko desiatok značiek v oblasti starostlivosti o krásu a o domácnosť. Z toho 50 značiek PG označuje ako svetovo známe, prinášajúce 90 % tržieb a viac ako 90 % zisku. Polovica z týchto 50 značiek sú tzv. "billion-dollar brands" (miliardové značky), pretože každá generuje viac ako miliardu ročných tržieb. Medzi značky spoločnosti PG patria napríklad šampóny Head & Shoulders, holiace strojčeky Venus a Gillette, prací prostriedok Ariel, Tide či Dreft, ale aj plienky Pampers alebo psie krmivo Eukanuba. Už len na vymenovaní týchto pár z mnohých značiek je vidieť prínos multi-brand stratégie. Aj keď Gillette ako taká je značkou "žiletiek" (už samotné slovo žiletka predsa vzniklo odvodením od slova Gillette), kým Gillette je jednoznačne pánska značka žiletiek, Venus prináša tú istú službu ženskej časti populácie. Spoločnosť takýmto spôsobom môže vytvoriť zrozumiteľnú a priamu komunikáciu na tú cieľovú skupinu, na ktorú potrebuje. Dvojicu dopĺňa Fusion, ktorá je zameraná na mladšiu časť pánskej populácie.

Spoločnosť L´Oreal pôsobí v 130 krajinách prostredníctvom svojich 27 globálnych značiek. Medzi jej značky patrí The body shop, Vichy, luxusné produkty ako Lacôme, Giorgo Armani, Yves Saint Laurent, Diesel a mnohé ďalšie, profesionálne produkty ako Kérastese, či spotrebiteľské produkty L´Oréal Paris, Garnier, Maybelline New York a iné. Segmentáciu

podľa značiek vidieť už pri pohľade na delenie na luxusné produkty, či spotrebiteľské produkty. No i v týchto skupinách sú značné odlišnosti. Dobre vidieť rozdiely v pozicioningu značiek L´Oréal Paris, Garnier a Maybelline New York. Kým L´Oréal je určená pre náročné zákazníčky, ktoré si radi za kozmetiku priplatia značne vyššiu cenu, Garnier je skôr pre strednú vrstvu, ktorej záleží na kráse a dobrej značke, ale nie aj za cenu luxusnej cenovej prirážky. Oproti týmto značkám stojí Maybelline New York určená skôr pre mladšiu vekovú kategóriu. Toto smerovanie určuje dostupná cenová politika a prívlastok New York, ktorý prináša značke Maybelline dynamický nádych posledných módnych trendov.

Až 400 rôznych značiek má vo svojom portfóliu medzinárodná spoločnosť Unilever, ktorá bola založená v roku 1890. Len 12 z týchto značiek prináša spoločnosti ročný zisk presahujúci 1 miliardu dolárov. Medzi značky tejto spoločnosti patrí napr. Dove, Lux, ale aj Sunsilk či Radox alebo Timotei, taktiež čistiaci prostriedok Cif, či Domestos, Hellmann´s, Knorr, Flora, Rama a Perla, čaj Saga a Lipton a podobne. Vidieť, že napríklad na slovenskom trhu, si spoločnosť veľmi intenzívne konkuruje napr. v kategórii rastlinných nátierok - kým Rama je priamou náhradou za maslo, Flora má nižší obsah tuku a nezaťažuje srdce, zatiaľ čo Perla je lacnejšou verziou Ramy. Tomu zodpovedala aj komunikácia - kým guľatá Perlička nás v reklame presviedčala, že nám pomôže ušetriť, predstavitelia v kampani na Floru nám ukazujú ich tep srdca, zatiaľ čo Rama prináša tradičnú rodinnú pohodu, konkurujúc tým tradičnému maslu z kravského mlieka pri komunikácii benefitu - ľahká rozotierateľnosť. Konkurencia medzi šampónmi či inými drogistickými prípravkami je ešte intenzívnejšia. Vysoké kampaňové nasadenie možno vidieť v predvianočnom období, keď spotrebiteľa lákajú vianočné balenia kozmetických prípravkov, na jednom promo-stole vedľa seba Radox, Timotei či trojbalenie Dove. Každé s precízne vybudovaným pozicioningom, ruka v ruke s cenovou politikou.

Okrem FMCG nájdeme multi-brand stratégie aj v automobilovom priemysle. Typickým príkladom je Volkswagen, ktorý vyrába značky ako Volkswagen, Audi, Seat, Škoda, Bugatti, Bentley, Lamborghini, Man, Scania, či Porsche a Ducati. Ich rozdelenie trhu je však jednoznačné a tak dizajnom, ako aj pozicioningom v spojení s atribútmi jednotlivých značiek, výkonom áut a v neposlednom rade cenovou mapou vie manévrovať medzi segmentmi. Takýmto portfóliom môže obsluhovať konzervatívnych šoférov hľadajúcich dobrý pomer cena: výkon (Škoda, Volkswagen), nadšencov zážitkovej jazdy na úrovni (Audi, Porsche) ako aj fajnšmekrov zaťažených na starý štýl (Bentley). Rovnako vie poskytnúť vozidlá pre komerčné spoločnosti vďaka značkám Scania, Man, či Volkswagen Commercial

Vehicles. Je evidentné, že fungovanie pod jednou značkou Volkswagen by nefungovalo ani tu, v automobilovom sektore: predávať "pocit z jazdy", ktorý má poskytovať Porsche alebo Škoda pod rovnakou etiketou by spoločnosti neprinieslo požadovaný efekt.

3 MULTI-BRAND STRATÉGIA V BANKOVNÍCTVE

Multi-brand stratégiu v bankovníctve začala na Slovensku ako prvá používať značka Raiffeisen. Raiffeisen je najsilnejším bankovým hráčom na rakúskom trhu, kde funguje systémom bánk blízko svojim klientom - je typická veľkým počtom pobočiek, ktoré sú ľahko nájditeľné a dobre rozpoznateľné. Historicky vychádza z konceptu družstiev vlastnených malými poľnohospodármi. Toto smerovanie dobre odzrkadľuje aj jej znak - prekrížené hlavy koní. Tento znak sa oddávna umiestňoval pod strechy poľnohospodárskych statkov, aby chránil obydlia pred živelnými pohromami. Takto sa banka neustále pripomína, že je tu, aby pomáhala.

Na Slovensku pôsobí značka Raiffeisen v súčasnosti pod tromi značkami - Tatra banka, ZUNO bank a Raiffeisen bank, ktorej príchod avizovala len nedávno. Tento trojuholník značiek vytvára stabilnú pozíciu pre obsluhu viacerých segmentov trhu.

Tatra banka bola založená v roku 1990 a bola prvou súkromnou bankou na Slovensku. V časoch, keď na trhu pôsobili len štátne banky, mala veľmi dobrú štartovaciu pozíciu, ktorú zúročila do obsadenia miesta stabilnej trojky na trhu. Svojim inovatívnym prístupom veľmi rýchlo rástla a v súčasnosti má viac ako sedemsto tisíc klientov. Kým zo začiatku sa zamerala najmä na korporátnu klientelu, ktorá sa rozvíjala na konci 20. storočia rovnako rýchlo ako banka samotná, získala aj silné miesto v retailovom segmente. Kvalitou svojich služieb a spôsobom komunikácie (ako aj sloganom Najlepší [klienti] idú za nami) si postupne začala získavať skôr náročnejších klientov z vyšších vrstiev spoločnosti. Vrchol ľadovca - najbonitnejších klientov - obsluhuje prostredníctvom dobre etablovaného privátneho bankovníctva, ktoré má majoritný podiel na slovenskom bankovom trhu.

Značka ZUNO otvorila svoje prvé pobočky v roku 2010 a stala sa pravdepodobne hlavným konkurentom poľskej mBank založenej o tri roky skôr. Jej cieľová skupina sa pohybuje najmä v online prostredí, keďže ZUNO je direct banka - teda banka, ktorá umožňuje svojim klientom zakladať si účet online a spravovať svoje financie takmer bez pobočiek. Jej slogan - Less bank, more life - hovorí o tom, že bankové služby majú byť tak jednoduché na používanie, aby klientovi nezaberali významnú časť života, ktorú by mohol stráviť

príjemnejšie. Segment, na ktorý cieli, je teda zdatný v online prostredí, citlivý na cenovú politiku bánk a dostatočne dynamický, aby bol kvôli cene ochotný či už zmeniť svoju hlavnú banku, alebo diverzifikovať svoje portfólio aj do ZUNO banky. Je možné očakávať, že klientom ZUNO je skôr klient od 18 - 35 rokov a že túto banku nemá vždy ako svoju hlavnú banku. Napriek tomu, stratégiou vysokých úrokoch na termínovaných vkladoch pritiahla ZUNO zákazníkov z troch najväčších bánk ako aj z jej konkurenčnej mBank.

Treťou značkou z portfólia je Raiffeisen bank, ktorá začala svoju činnosť v roku 2012. Sieť pobočiek bude fungovať na základe franšízového systému, aby sa vďaka franšízistovi, lokálnemu vlastníkovi pobočky, priblížila čo najviac potrebám svojich klientov. Vďaka lokálnemu konceptu budú jej klienti skôr mimo hlavného mesta. Koncept produktového portfólia zúžený na tri dáva pocítiť, že jednou z hlavných vlastností je jednoduchosť a zameranie sa na tie najzákladnejšie bankové služby.

Takéto zloženie troch odlišných značiek, pôsobiacich na jednom trhu, vytvára tradičnú otázku vzájomného pohltenia sa, kanibalizovania sa, jednotlivých značiek. Ako však vidíme aj na konceptoch multi-brand, ktoré fungujú v zahraničí, dôležitý je konečný efekt. Tým máme na mysli finálny počet zákazníkov, ktorý tieto značky obsluhujú a tiež trhový podiel, ktorý takýmto spôsobom spoločnosť získala.

ZÁVER

Príspevok zhŕňa možnosti využitia multi-brand stratégie pre podniky. Poukazuje na príklady vybraných spoločností, ktoré vďaka využívaniu mnohých značiek v svojom portfóliu efektívne segmentujú trh, aby tak vytvárali bariéry pre vstup konkurenta. Zároveň vďaka využitiu mnohých značiek môže spoločnosť lepšie spoznávať trh a využívať viaceré synergické efekty. Naposledy sa multi-brand stratégia objavila na Slovensku tento rok, keď spoločnosť Raiffeisen predstavila na trhu svoju tretiu značku.

Príspevok bol vytvorený v rámci projektu VEGA 1/0612/12 "Determinanty úrovne, štruktúry a tendencií v osobnej spotrebe a spotrebiteľskom správaní seniorov v kontexte cenovej a dôchodkovej politiky v SR".

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] L´Oréal. *Our Brands.:* 2012. Dostupné na: http://www.loreal.com/_en/_ww/index.aspx?direct1=00003&direct2=00003/00006 [citované 14. októbra 2012]

[2] P&G. *All Brands.:* 2012. Dostupné na: http http://www.pg.com/en_US/index.shtml [citované 14. októbra 2012]

[3] Unilever. *View our Brands.:* 2012. Dostupné na: http://www.unilever.com/brands-in-action/view-brands.aspx [citované 14. októbra 2012]

[4] Volkswagen. *Brands and products.:* 2012. Dostupné na: http://www.volkswagenag.com/content/vwcorp/content/en/brands_and_products.html [citované 14. októbra 2012]

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Marína Smolková, Ing.

marina_smolkova@yahoo.com

Školiteľ: prof. Ing. Dagmar Lesáková, PhD.

PERSPEKTÍVY VÝVOJA VO FINANČNOM SPROSTREDKOVANÍ A FINANČNOM PORADENSTVE

PERESPECTIVES OF DEVELOPMENT IN FINANCIAL INTERMEDIATION AND FINANCIAL ADVICE

Andrea Snopková
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

V súčasnej dobe je na trhu množstvo inštitúcií, ktoré ponúkajú veľký počet finančných produktov. Človek má mnohokrát problémy s orientáciou a výberom z takého množstva produktov a služieb, preto začali byť potrební ľudia, ktorí uľahčia výber pre klienta najvýhodnejšieho produktu a pomôžu s uzatváraním zmluvy. Na trh vstupujú finanční sprostredkovatelia a finanční poradcovia, ktorých hlavným prínosom pre klienta by mala byť úspora času, energie a trpezlivosti. Cieľom príspevku je stručne analyzovať finančných sprostredkovateľov a finančných poradcov so zameraním na poistný trh a potrebu finančnej gramotnosti ľudí, ktorá je nevyhnutná k zvýšeniu kvality života podmienenou systémom finančného vzdelávania. Predložený príspevok je výstupom výskumného projektu VEGA č. 1/0681/12 "Ekonomické prostredie a dynamika zmien v sektore poisťovníctva " riešeného na Katedre poisťovníctva NHF EU v Bratislave.

JEL: G 22

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: finančný sprostredkovateľ, finančný poradca, finančné vzdelávanie, finančná gramotnosť

ABSTRACT

At the present time, a lot of institutions are on the financial market, which offer a large number of financial products. Person has frequently problems with orientation and choice of so many products and services, accordingly have become needed people who facilitate the selection of the most favorable product for customer and they help with closing the contract.

Financial intermediaries and financial advisers enter to the market, whose main benefit to the client should be saving time, energy and patience. The aim of this paper is to briefly analyze financial intermediaries and financial advisors with a focus on the insurance market and the need for financial literacy of people, which is necessary to improving the quality of life conditional system of the financial education. Paper is output from research project VEGA no. 1/0681/12 "The economic environment and dynamics of changes in the insurance sector" which is solving on the Insurance department NHF EU in Bratislava.

KEYWORDS: financial intermediary, financial advisor, financial education, financial literacy

PERSPEKTÍVY VÝVOJA VO FINANČNOM SPROSTREDKOVANÍ A FINANČNOM PORADENSTVE

ÚVOD

Dôvodom poistenia je existencia čoraz väčšieho počtu rizík, ktoré ohrozujú akúkoľvek ľudskú činnosť. V súčasnej dobe je na poistnom trhu veľký počet inštitúcií, ktoré ponúkajú množstvo produktov. Človek má preto problémy s orientáciou a výberom z takého množstva produktov a služieb, preto začali byť potrební ľudia, ktorí uľahčia výber a pomôžu s uzatváraním zmluvy. Na trh vstupujú finanční sprostredkovatelia a finanční poradcovia, ktorých náplňou má byť pomoc klientovi a nie honba za províziami.

Klientom by mali sprostredkovatelia a poradcovia hlavne ušetriť čas, energiu a trpezlivosť, pretože by museli naštudovať veľa materiálov a brožúr o produktoch a ani to by nemuselo byť zárukou dobrého výberu. Do popredia sa dostáva otázka finančného vzdelávania spotrebiteľov, ktorá výrazne vzrástla na európskej, ale aj svetovej úrovni. Na správne rozhodovanie všetkých spotrebiteľov sú potrebné určité vedomosti, pretože len vzdelaný spotrebiteľ je schopný sa rozhodnúť správne.

Na základe dôležitosti danej problematiky predkladaný príspevok približuje pohľad na finančných sprostredkovateľov a finančných poradcov a potrebu finančného vzdelávania a zvýšenia finančnej gramotnosti. Cieľom príspevku je stručne analyzovať finančných sprostredkovateľov a finančných poradcov so zameraním na poistný trh a potrebu finančnej gramotnosti ľudí, ktorá je nevyhnutná k zvýšeniu kvality života podmienenou systémom finančného vzdelávania. Príspevok je výstupom výskumného projektu VEGA č. 1/0681/12 "Ekonomické prostredie a dynamika zmien v sektore poisťovníctva " riešeného na Katedre poisťovníctva NHF EU v Bratislave.

1 LEGISLATÍVNA ÚPRAVA A VYMEDZENIE FINANČNÉHO SPROSTREDKOVANIA A FINANČNÉHO PORADENSTVA

Táto časť je venovaná problematike systému finančných sprostredkovateľov a finančných poradcov na domácom poistnom trhu so zameraním na Slovenskú republiku a jej

legislatívnu úpravu v podobe zákona 186/2009 Z. z. [1] o finančnom sprostredkovaní a finančnom poradenstve. Na tento zákon bezprostredne nadviaže zákon o ochrane spotrebiteľa a o finančnom vzdelávaní, ktorého následkom má vzniknúť finančná akadémia majúca súvis s osobitným finančným vzdelávaním sprostredkovateľov a poradcov, ale aj inštitút ombudsmana ako verejného ochrancu práv spotrebiteľov finančných služieb.[2]

Zákon o finančnom sprostredkovaní a finančnom poradenstve 186/2009 Z. z. s účinnosťou od 1. 1. 2010 prináša nový spôsob regulácie sprostredkovateľskej a poradenskej činnosti na celom finančnom trhu, nakoľko zahŕňa aj oblasti finančného trhu, ktoré zatiaľ nie sú regulované. Zákon 186\2009 Z. z. definuje finančné sprostredkovanie a poradenstvo takto:

Finančným sprostredkovaním je vykonávanie najmenej jednej z týchto činností:

a) predkladanie ponúk na uzavretie zmluvy o poskytnutí finančnej služby, uzavieranie zmluvy o poskytnutí finančnej služby a vykonávanie ďalších činností smerujúcich k uzavretiu alebo k zmene zmluvy o poskytnutí finančnej služby,

b) poskytovanie odbornej pomoci, informácií a odporúčaní klientovi na účely uzavretia, zmeny alebo ukončenia zmluvy o poskytnutí finančnej služby,

c) spolupráca pri správe zmluvy o poskytnutí finančnej služby, ak charakter finančnej služby takú spoluprácu umožňuje,

d) spolupráca pri vybavovaní nárokov a plnení plynúcich klientovi zo zmluvy o poskytnutí finančnej služby, najmä v súvislosti s udalosťami rozhodujúcimi pre vznik takýchto nárokov, ak charakter finančnej služby takúto spoluprácu umožňuje.

Finančným poradenstvom je poskytovanie odbornej pomoci, informácií, stanovísk, odporúčaní a osobných finančných plánov klientovi v súvislosti s jednou finančnou službou alebo viacerými finančnými službami vychádzajúce z nestrannej analýzy dostatočného počtu dostupných finančných služieb vrátane následného uzavierania alebo zmeny zmluvy o poskytnutí finančnej služby na žiadosť klienta, v jeho mene a na jeho účet. Finančným poradenstvom v sektore poistenia alebo zaistenia je aj zisťovanie, hodnotenie a spracovávanie nestranných analýz poistného rizika.

Finanční sprostredkovatelia a finanční poradcovia v poistnom sektore zastavajú významnú pozíciu ako prostredník medzi stranou ponuky a stranou dopytu na poistnom trhu.

[1] Zákon 186\2009 Z .z. o finančnom sprostredkovaní a finančnom poradenstve a o zmene a doplnení niektorých zákonov

[2] Afisp.sk. Dostupné na internete: http://www.afisp.sk/mfsr.php [citované 6. júla 2012]

Podľa Martiny Eckhardt (2007)[3] finanční sprostredkovatelia a poradcovia na jednej strane poskytujú distribučné a marketingové služby pre poisťovne a na strane druhej ponúkajú informačné a poradenské služby pre spotrebiteľa. Finanční sprostredkovatelia a finanční poradcovia v poistnom sektore poskytujú nízke náklady na informovanie spotrebiteľov o ich rizikových profilov, poistných potrebách a vhodných poistných produktov, čím sa zníži zložitosť pre spotrebiteľa.

Preberané právne akty európskych spoločenstiev a Európskej únie k novému zákonu je najmä Smernica Európskeho parlamentu a Rady 2004/39/EC z 21. apríla 2004 o trhoch s finančnými nástrojmi. Nakoľko zákon č. 186/2009 Z. z. o finančnom sprostredkovaní a finančnom poradenstve vychádza z tejto smernice, tak sa v jednotlivých článkoch zhodujú. Tak ako väčšina európskych smerníc, tak aj táto uprednostňuje obsah pred formou. Pred vstupom do Európskej únie bola požiadavka zo strany Európskej únie implementovať túto smernicu, no nestalo sa tak. Slovenská republika patrila do tej skupiny štátov, ktoré s aproximáciou tejto smernice meškali a zákon č. 340/2005 Z. z. o sprostredkovaní poistenia a sprostredkovaní zaistenia nadobudol účinnosť až 1. septembra 2005.[4] Táto zmena priniesla zásadné zmeny, ktoré na našom poistnom trhu doteraz neexistovali.

Hlavné rozdiely medzi súčasne platným zákonom 186/2009 Z. z. o finančnom sprostredkovaní a finančnom poradenstve a predchádzajúcim zákonom 340/2005 Z. z. o sprostredkovaní poistenia a sprostredkovaní zaistenia. Zákon č. 340/2005 Z. z. transponoval smernicu o sprostredkovaní v poisťovníctve 2002/92/ES (IMD - Intermediation Insurance Directive) v plnom rozsahu, a tak spĺňal všetky kritéria, ktoré Európska únia pre túto oblasť vyžadovala. Tento zákon upravoval výlučne sprostredkovanie v sektore poisťovníctva na rozdiel od zákona č. 186/2009 Z. z. o finančnom sprostredkovaní a finančnom poradenstve, ktorý upravuje celý finančný trh, a to sa dotýka sektora poistenia a zaistenia, kapitálového trhu, doplnkového dôchodkového sporenia, prijímania vkladov a poskytovania úverov. To znamená, že okrem smernice 2002/92/ES - IMD sa zobrala do úvahy aj smernica 2004/39/EC (MIFID - Market in Financial Instrument).

Sprostredkovateľom podľa zákona č. 340/2005 Z. z. boli agenti, ktorí konali v mene poisťovne, t. z., že predávali produkty poisťovní klientovi, ale aj makléri, ktorí konali na

[3] ECKARDT, Martina. Insurance intermediation : economic analysis of the information services market. Heidelberg : Physica-Verlag A Springer Company, 2007. 246 s. ISBN 978-3-7908-1939-7. ISSN 1431-1933.

[4] MAJTÁNOVÁ, A. Sprostredkovanie poistenia v procese globalizácie poistného trhu: 2007. Bratislava: EUBA PHF. 495 s. Dostupné na internete: http://semafor.euke.sk/zbornik2007/pdf/majtanova.pdf ISBN 978-80-225-2482-7. [citované 7. októbra 2012]

základe zmluvy s klientom, t. z., že kupovali produkty poisťovní pre klienta. Podľa zákona č. 186/2009 Z. z. sú sprostredkovateľmi iba agenti, ktorí konajú na základe zmluvy s poisťovňou a teda naďalej predávajú klientovi produkty tých poisťovní, s ktorými majú zmluvu. Finančný poradca koná na základe zmluvy s klientom, a to stále nakupuje produkty pre klienta, ale už nie sú vedení ako sprostredkovatelia. Tento nový zákon teda zaviedol dve odlišné skupiny podnikateľov, ktorí sa zaoberajú veľmi podobnou činnosťou, ale rozdelil názvom aj postavením podľa toho, na ktorej strane zmluvných partnerov pri finančných službách stoja.

2 FINANČNÉ VZDELÁVANIE AKO POTREBNÝ ELEMENT FINANČNEJ GRAMOTNOSTI

V súčasnej dobe, keď peniaze hýbu svetom a ľudia nedokážu využívať finančné vedomosti natoľko, aby si dokázali vybrať ten najvhodnejší produkt, vstupujú do popredia finanční sprostredkovatelia a finanční poradcovia. Veľa ľudí však týmto osobám nedôveruje, a preto je dôležité, aby dokázali peniaze nielen zarábať, ale aj míňať a hlavne rozumne investovať. Momentálna situácia je však úplne iná. Okrem nízkej finančnej gramotnosti spotrebiteľov, ide aj o čoraz väčší nárast zadlženosti domácností s následnými problémami splácania. Práve kvôli takýmto skutočnostiam je dôležité finančné vzdelávanie na odstránenie finančnej nevzdelanosti občanov.

Európska komisia pochopila dôležitosť finančného vzdelávania, a tak začala komponovať túto úlohu vzdelávania do viacerých dokumentoch už v roku 2005. Európska komisia si uvedomuje najmä ekonomický, sociálny a celospoločenský význam finančnej gramotnosti. Snažila sa podnecovať členské štáty k prijatiu čo najefektívnejších opatrení na zvýšenie finančnej gramotnosti. Po celom svete sa uskutočnilo viacero štúdií, ale veľa z nich poukazuje na nelichotivé fakty o obyvateľoch a ich finančných znalostiach.

Najlepší systém finančného vzdelávania majú Veľká Británia, Nemecko a Rakúsko. Z novších členských štátov Európska komisia vyzdvihuje ako dobrý príklad Poľsko, kde funguje osem vzdelávacích projektov najmä na školách. Pre porovnanie v Slovenskej republike Európska komisia identifikovala tri projekty finančného vzdelávania, ktoré sa zameriavajú najmä na deti a mládež.[5]

Podľa štúdie finančnej gramotnosti, ktorú uskutočnila medzinárodná poisťovacia spoločnosť ING v dvanástich krajinách Ameriky, Európy a Ázie, sa Slovenská republika

[5] EURACTIV. *Finančné vzdelávanie je v kurze*: 2008. Dostupné na internete: http://www.euractiv.sk/ekonomika-a-euro/clanok/financne-vzdelavanie-je-v-kurze [citované 8. októbra 2012].

umiestnila na poslednom mieste. Takmer tretina Slovákov je presvedčená, že financiám rozumie. V skutočnosti je to však inak. Naozaj rozumie tejto oblasti len 12 % a zvyšná časť, ktorá disponuje základnými prípadne slabými finančnými znalosťami, spôsobila, že Slováci sa vo svetovom rebríčku finančnej gramotnosti umiestnili na poslednom mieste. Posledné miesto by malo byť varovaním, že s tým treba niečo robiť. Veľkou zaujímavosťou tohto prieskumu je, že na prvých troch miestach sa umiestnili ázijské krajiny (Japonsko, India a Kórea). Podľa prieskumu základnými znalosťami disponuje 75 % Slovákov, kým priemer vo svete je 64 %, ale slabé znalosti má 13 % Slovákov, čo je o 6 percentuálnych bodov viac ako je svetový priemer.[6]

V Slovenskej republike znalosti ľudí v oblasti riadenia svojich financií nie sú na veľmi dobrej úrovni. Ľudia si často nevedia ani spočítať či budú schopní splácať svoje úvery a pôžičky. Hlavný problém je v systéme vzdelávania. Finančná gramotnosť sa dá zvyšovať len osvetou obyvateľstva. Úroveň finančnej gramotnosti vplýva na rozhodovanie ľudí, a to je dôvod na to, aby sa s touto otázkou zaoberali nielen finančné inštitúcie, ale aj štát.

V septembri 2007 Slovenská banková asociácia (SBA) v spolupráci s agentúrou MVK, s.r.o. uskutočnila prieskum úrovne finančnej gramotnosti obyvateľov Slovenska. Hlavným cieľom bolo zistiť úroveň finančnej gramotnosti (tzv. Index finančnej gramotnosti). Prieskum poukázal na nelichotivé výsledky povedomia obyvateľov Slovenskej republiky o financiách. Index finančnej gramotnosti (I-FiG) meria schopnosť klientov vykonávať efektívne rozhodnutia v oblasti riadenia a správy osobných informácií na základe analýzy dostupných informácií[7]. Index sa pohybuje medzi 0, čo predstavuje minimálnu úroveň až po 1, čo je maximálna úroveň. Index finančnej gramotnosti u nás dosiahol priemernú úroveň 0,56 bodu. Táto hodnota je ovplyvnená vzdelaním a výškou príjmu (priamoúmerne), o čosi menej vekom (nepriamoúmerne) a aj zamestnaním[8].

Je alarmujúci poznatok, že spomedzi opýtaných si viac ako polovica nevie vybrať medzi dvoma ponukami ten najvýhodnejší termínovaný vklad a dokonca až 84 % najvýhodnejší úver. Význam finančnej gramotnosti sa s komplexnosťou finančného trhu a jeho produktov stále zvyšuje. Jej úroveň na Slovensku je však nedostatočná.

---

[6]ŠKRINIAR P. 2011. Nielen, že sa preceňujeme, ešte sme aj najslabší. In *Investor.* ISSN 1335-8235, roč. XII, č. 11, str. 35.

[7] SBA. *Finančná gramotnosť na Slovensku 2007*: 2012. Dostupné na internete: http://www.sbaonline.sk/sk/press centrum/aktuality/financna-gramotnost-na-slovensku-2007.html [citované 8. októbra 2012.

[8] SBA. *Finančná gramotnosť na Slovensku 2007*: 2012. Dostupné na internete: http://www.sbaonline.sk/sk/press centrum/aktuality/financna-gramotnost-na-slovensku-2007.html [citované 8. októbra 2012.

Ministerstvo financií Slovenskej republiky si uvedomuje, že spotrebitelia sú znevýhodnení vo vzťahu k finančným inštitúciám – sú pod veľkým vplyvom reklamy, produkty a služby sú čoraz zložitejšie a ľudia nemajú dostatočné znalosti o fungovaní finančného trhu. Ministerstvo považuje za dôležité odstrániť informačný a odborný náskok, ktorý majú poskytovatelia finančných služieb.

Vláda Slovenskej republiky uznesením č. 447 z 2. júla 2008 schválila materiál Návrh stratégie vzdelávania vo finančnej oblasti a manažmentu osobných financií. Vláda považuje výchovu a vzdelávanie slovenskej spoločnosti za základný prostriedok jej ďalšieho rozvoja a rozhodujúcu podmienku jej úspešného adaptovania sa v integrovanom európskom priestore. Na základe tohto návrhu bol vypracovaný materiál s názvom „Národný štandard finančnej gramotnosti“ verzia 1.0 (ďalej len Národný štandard finančnej gramotnosti).[9]

3 ANALÝZA FINANČNÉHO SPROSTREDKOVANIA A FINANČNÉHO PORADENSTVA

Na analýzu bolo vybraných šesť miest Slovenskej republiky, v ktorých bolo rozdaných 300 dotazníkov, pre porovnanie jedno veľké a jedno menšie mesto na východnom, strednom a západnom Slovensku. Vybrané mestá sú zachytené v tabuľke 1. V každom meste bolo rozdaných 50 dotazníkov so sto percentnou návratnosťou, pretože v každom meste bola poverená osoba a hneď rozdané dotazníky zozbierala. Na vyhodnotenie sme mali dostatočný počet dotazníkov, a tak si môžeme vytvoriť lepší obraz o slovenskom finančnom trhu.

Na prieskume sa zúčastnilo tristo ľudí z celej Slovenskej republiky, z toho 137 mužov a 163 žien. V tabuľke 1 je bližší rozbor na základe pohlavia a podľa miest.

Tabuľka 1 Výber miest a rozbor na základe pohlavia

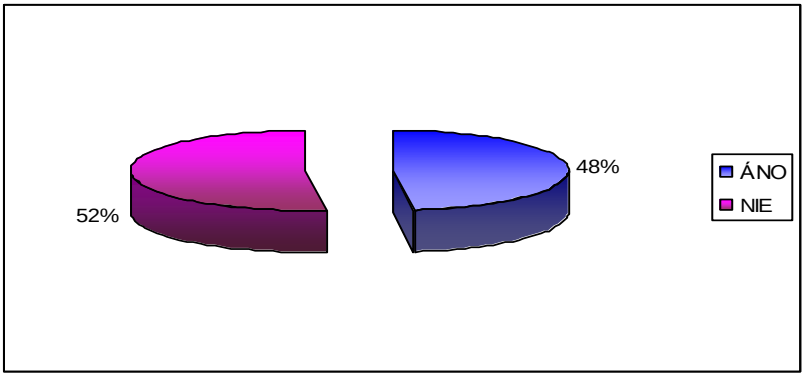
VÝCHOD	**STARÁ ĽUBOVŇA**	MUŽI	20	**PREŠOV**	MUŽI	22
		Ženy	30		Ženy	28
STRED	**POLTÁR**	Muži	22	**ŽILINA**	Muži	26
		Ženy	28		Ženy	24
ZÁPAD	**PEZINOK**	Muži	25	**BRATISLAVA**	Muži	22
		Ženy	25		Ženy	28

Zdroj: autor

[9] NÁRODNÝ ŠTANDARD FINANČNEJ GRAMOTNOSTI VERZIA 1.0.: 2012. Dostupné na internete: http://www.mpc-edu.sk/library/files/narodny_standard.pdf. [citované 7. októbra 2012].

„Poznáte rozdiel medzi finančným sprostredkovateľom a finančným poradcom?“ Táto otázka je položená, pretože je dôležitá z hľadiska ujasnenia si povedomia respondentov a ich celkového prehľadu. Graf 1 zachytáva údaje spracované na túto otázku.

Graf 1 Poznáte rozdiel medzi finančným sprostredkovateľom a finančným poradcom?



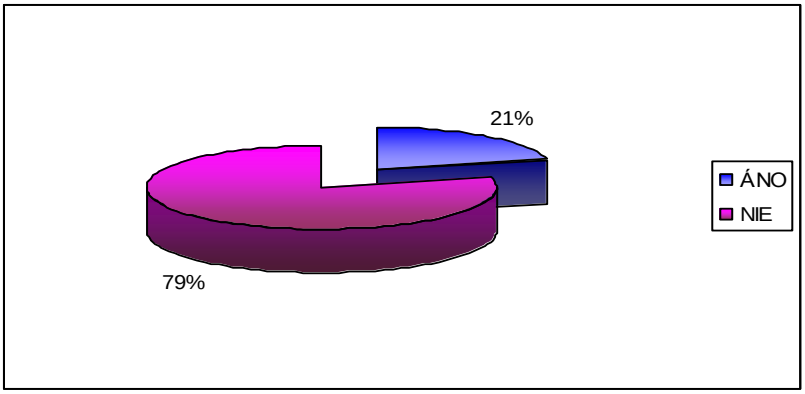
Zdroj: autor

Ako nám z grafu vyplýva tak menej ako polovica respondentov vie rozdiel medzi finančným poradcom a finančným sprostredkovateľom. Ani tento fakt však nezaručuje, že všetky odpovede, ktoré sú kladné, znamenajú, že ľudia vedia správny rozdiel medzi sprostredkovateľom a poradcom. Môžu to byť mylné predstavy opýtaných o správnosti.

Preto ďalšia otázka sa pýta tých respondentov, ktorí odpovedali na otázku áno, že aký je teda rozdiel medzi finančným sprostredkovateľom a poradcom. Túto otázku je ťažko zhodnotiť percentuálne, nakoľko niektoré odpovede boli nesprávne a niektorí sa k otázke nevyjadrili. Odpovede sú zosumarizované a podané voľne, aby sme videli ako vidia rozdiel medzi pojmami účastníci prieskumu. Časť respondentov aj napriek tomu, že odpovedali áno v predošlej otázke, sa k tejto časti nevyjadrili. Môže to byť neznalosťou alebo neochotou vyjadrovať sa k otvoreným otázkam. Väčšina respondentov si tento rozdiel vyvodila práve z názvu sprostredkovateľa a poradcu. Sprostredkovateľa považujú účastníci prieskumu za osobu, ktorá sprostredkuje službu a poradcu za osobu, ktorá poskytuje rady. Medzi ďalšie odpovede patrili tie, že medzi danými pojmami nie je žiaden rozdiel. Ďalšou možnosťou je forma provízie, ktorú dostávajú sprostredkovatelia a poradcovia za poskytovanie svojej služby. Táto odpoveď je správna, aj keď málo respondentov to uvádzalo ako možnosť vo svojej odpovedi. Možno to boli práve tí respondenti, ktorí už teraz pracujú ako finanční sprostredkovatelia a poznajú znenie nového zákona.

Jednou z ďalších otázok bola „Poznáte nový zákon 186/2009 Z. z. o finančných sprostredkovateľoch a finančných poradcoch?“ Od roku 2010 vstúpil do platnosti Zákon 186/2009 Z. z. o finančných sprostredkovateľoch a finančných poradcoch. Sme súčasťou Európskej únie a tá vydala smernicu, ktorú sme museli zapracovať do našej právnej legislatívy. V grafe 2 sú spracované údaje všetkých respondentov.

Graf 2 Poznáte nový zákon 186/2009 Z. z. o finančných sprostredkovateľoch a finančných poradcoch?



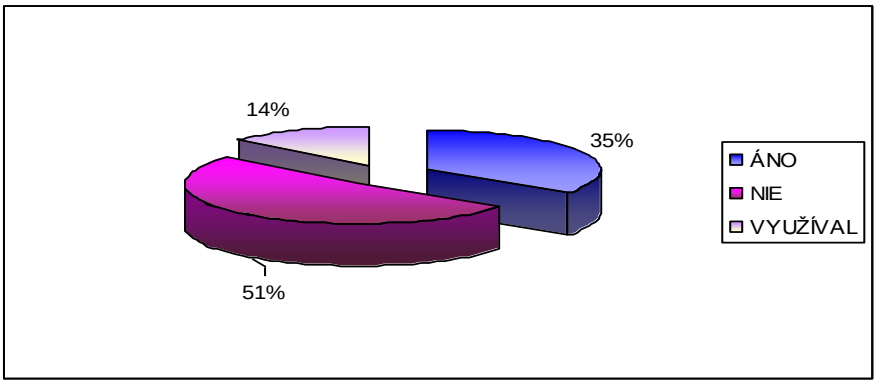
Zdroj: autor

Len 63 respondentov z 300 opýtaných odpovedalo na otázku kladne, čo predstavuje 21 %. Je to málo a je vidieť, že ľudia nemajú záujem o túto oblasť alebo ani nevedia, že existuje zákon upravujúci túto oblasť. Podľa oblastí najviac respondentov odpovedalo kladne na západe, a to 30 % a najmenej na východe len 13 %. 30 % tiež nie je postačujúci údaj, preto by bolo vhodné zvýšiť povedomie a záujem o túto problematiku.

Z odpovedí nám vyplýva, že ľudia nemajú prehľad o tejto oblasti. Preto je dôležitá otázka finančného vzdelávania obyvateľstva, na ktorú netreba zabúdať.

Otázka, ktorá sa pýta na využívanie služieb sprostredkovania a poradenstva znie: „Využívate služby finančného sprostredkovateľa alebo finančného poradcu?“ Touto otázkou zisťujeme aký je záujem o služby finančného sprostredkovateľa alebo poradcu. Chceme vedieť koľko ľudí využíva resp. využívalo tieto služby. Údaje sú spracované na základe vyhodnotenia dotazníkov a sú zachytené v grafe 3.

Graf 3 Využívate služby finančného sprostredkovateľa alebo finančného poradcu?



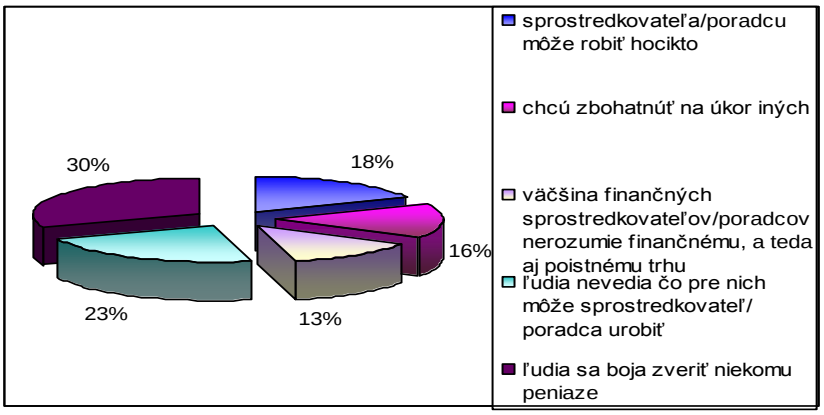
Zdroj: autor

V grafe sú zachytené údaje, ktoré poukazujú na to aký je záujem o tieto služby zo strany klienta. Ako z grafu vidíme, tak len jedna tretina opýtaných respondentov odpovedala na otázku, že využíva tieto služby a naopak viac ako polovica nemá záujem o využívanie finančných sprostredkovateľov a poradcov. Z výsledkov nám vyplýva, že rozdelenie podľa oblasti vplýva na prejavený záujem o tieto služby. Ľudia na západe javia väčší záujem a vôľu spolupracovať s finančnými sprostredkovateľmi a poradcami. Za príčiny tohto stavu môžeme pokladať možno vyššie príjmy alebo vyššiu vzdelanosť ľudí pracujúcich v tomto odbore. Ľudia na východnom, ale aj strednom Slovensku a hlavne v malých mestách sú opatrní a majú strach o svoje úspory.

Niektorí respondenti, a to 14 %, čo je 41 respondentov z 300 opýtaných, prestali využívať finančných sprostredkovateľov a finančných poradcov. Ľudia majú finančných sprostredkovateľov a finančných poradcov spojených s podomovým predajom poistiek, ktorí sú neodbytní a vtieraví. Aj väčšina respondentov odpovedala, že sú strašne dotieraví, násilní a neustále presviedčajú o výhodnosti ponúkaných produktov. Ľudia im nedôverujú a majú s nimi aj zlé skúsenosti.

Jednou z otázok bola aj: „Prečo niektorí ľudia nedôverujú finančným sprostredkovateľom/poradcom?“ Veľa ľudí nevyužíva resp. nikdy nevyužívala služby finančného sprostredkovateľa a finančného poradcu. Preto je dôležité zistiť, čo ovplyvňuje nedôveru. Ľudia oslovení v prieskume odpovedali na túto otázku výberom dvoch z piatych možností. Graf 4 zachytáva odpovede z celej Slovenskej republiky.

Graf 4 Prečo niektorí ľudia nedôverujú finančným sprostredkovateľom/poradcom?



Zdroj: autor

Ľudia nemajú dôveru v prácu finančného sprostredkovateľa a finančného poradcu. Je dôležité zistiť prečo je to tak a čo by prispelo k zvýšeniu dôveryhodnosti. Skoro tretina respondentov vidí problém v tom, že ľudia sa boja zveriť peniaze niekomu cudziemu. Ďalšou frekventovanou odpoveďou je s 23 % možnosť, že ľudia nevedia, čo pre nich môže sprostredkovateľ alebo poradca urobiť. Nevedia, čo môžu od nich očakávať, a preto je dôležité finančné vzdelávanie ľudí už od základných škôl. Ľudia tým získajú určitý prehľad, vedia sa lepšie rozhodnúť a pochopiť dôležitosť tejto profesie. V súčasnosti nemajú ľudia najlepšiu mienku o sprostredkovateľoch a poradcoch. Myslia si, že sa na ich úkor obohacujú a nerozumejú svojej profesii, pretože majú pocit, že sprostredkovateľa môže robiť hocikto. K zlepšeniu by mohol pomôcť Zákon č. 186/2009 Z. z. o finančných sprostredkovateľoch a finančných poradcoch a najmä vyššie nároky na odbornú spôsobilosť vyplývajúce z tohto zákona. Sprostredkovateľa a poradcu už nebude robiť hocikto, ako si to myslí 18 % opýtaných respondentov.

ZÁVER

Na základe zistení a faktov môžeme povedať, že slovenský finančný trh je na dobrej ceste zaradiť sa medzi krajiny, v ktorých je využívanie finančných sprostredkovateľov a poradcov bežnejšie. K zvýšeniu dôvery a zlepšeniu vzťahov medzi sprostredkovateľom alebo poradcom a klientom by mala určite prispieť nová legislatíva. Bude na to potrebný čas, pretože čo je nové, s tým sa treba najprv zoznámiť a výsledky prídu neskôr.

Každý občan sa v dnešnej dobe denne stretáva s mnohými finančnými produktmi, ktoré viac či menej ovplyvňujú jeho život a fungovanie jeho rodiny, preto by mal týmto

produktom rozumieť a vedieť ich využívať vo svoj prospech.[10] Je to hlavne dôležité pre ľudí, ktorí nechcú využívať služby finančných sprostredkovateľov a poradcov. Aby sa vedeli správne rozhodnúť je potrebné získať aspoň základné finančné znalosti. Finančnému vzdelávaniu sa v dnešnej dobe na Slovensku nevenuje dostatočná pozornosť, čo sa prejavuje nízkou úrovňou finančnej gramotnosti.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Afisp.sk. Dostupné na internete: http://www.afisp.sk/mfsr.php [citované 6. júla 2012]

[2] BALÁŽ, V. 2011. Finančné vzdelávanie: prečo nefunguje. In Investor. ISSN 1335-8235, roč. XII, č. 5, str. 26-29.

[3] ECKARDT, Martina. Insurance intermediation : economic analysis of the information services market. Heidelberg : Physica-Verlag A Springer Company, 2007. 246 s. ISBN 978-3-7908-1939-7. ISSN 1431-1933.

[4] EURACTIV. *Finančné vzdelávanie je v kurze*: 2008. Dostupné na internete: http://www.euractiv.sk/ekonomika-a-euro/clanok/financne-vzdelavanie-je-v-kurze [citované 8. októbra 2012].

[5] FABOVÁ, Ľ. 2010. Finančné vzdelávanie a finančná gramotnosť na Slovensku. In *Biatec*. ISSN 1335-0900, roč. 18, č. 9/2010, str. 9.

[6] JANIGA, M. 2009. Prispeje nový zákon o finančnom poradenstve k skvalitneniu poskytovania finančných služieb na Slovensku? In *Investor*. ISSN 1335-8235, 2009, roč. 10, č. 7-8, str.24.

[7] MAJTÁNOVÁ, A. *Sprostredkovanie poistenia v procese globalizácie poistného trhu:* 2007. Bratislava: EUBA PHF. 495 s. Dostupné na internete: http://semafor.euke.sk/zbornik2007/pdf/majtanova.pdf ISBN 978-80-225-2482-7. [citované 7. októbra 2012]

[8] *NÁRODNÝ ŠTANDARD FINANČNEJ GRAMOTNOSTI VERZIA 1.0*: 2012 Dostupné na internete: http://www.mpc-edu.sk/library/files/narodny_standard.pdf [citované 7. októbra 2012].

[10] FABOVÁ, Ľ. 2010. Finančné vzdelávanie a finančná gramotnosť na Slovensku. In *Biatec*. ISSN 1335-0900, roč. 18, č. 9/2010, str. 9.

[9] PASTORÁKOVÁ, E. 2012. Finančná gramotnosť a finančné vzdelávanie v oblasti poisťovníctva. In *Biatec*. ISSN 1335-0900, roč. 20, č. 1, str. 14-16.

[10] SBA. *Finančná gramotnosť na Slovensku 2007:* 2012. Dostupné na internete: http://www.sbaonline.sk/sk/presscentrum/aktuality/financna-gramotnost-na-slovensku-2007.html [citované 8. októbra 2012].

[11] ŠKRINIAR, P. 2011. Nielen, že sa preceňujeme, ešte sme aj najslabší. In Investor. ISSN 1335-8235, roč. XII, č. 11, str. 34-35.

[12] Zákon č. 186/2009 Z. z. o finančnom sprostredkovaní a finančnom poradenstve a o zmene a doplnení niektorých zákonov.

[13] Zákon č. 340/2005 Z. z. o sprostredkovaní poistenia a sprostredkovaní zaistenia o zmene a doplnení niektorých zákonov.

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA/OV

Ing. Andrea Snopková

Katedra poisťovníctva, NHF, EU v Bratislave

E-mail: andrea.snopkova@euba.sk

Meno školiteľa: prof. Ing. Anna Majtánová PhD.

OCEŇOVANIE MAJETKU PRI JEHO POISTENÍ

VALUATION OF ASSETS FOR INSURANCE PURPOSES

Lívia Sojková
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Príspevok s názvom „Oceňovanie majetku pri jeho poistení" sa venuje definícii pojmu oceňovanie majetku, ďalších pojmov bezprostredne s ním súvisiacich a má za cieľ objasniť postavenie a dôležitosť oceňovania majetku pre poistné účely. Správne ocenenie majetku je dôležité nielen z pohľadu poisťovne, rovnako aj z pohľadu vlastníka majetku. Z hľadiska hospodárenia poisťovne je správne ocenenie majetku dôležité najmä z dôvodu, že od správneho ocenenia závisí výška poistnej sumy a výška poistného. Čo sa týka vlastníka majetku ocenenie mu poskytuje náležité údaje o čiastke, ktorá má kryť prípadnú poistnú udalosť a z ktorej je stanovená výška poistného.

JEL: G22

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: oceňovanie majetku, metódy oceňovania, oceňovanie pre poistné účely

ABSTRACT

Article titled "Valuation of assets for insurance purposes" identify the definition of valuation of assets, other concepts directly related to it, and seeks to clarify the role and importance of valuing assets for insurance purposes. Correct valuation is important not only in terms of insurance company, as well as from the perspective of the property owner. In terms of management of insurance company, it is important to correctly evaluate the property, which determines the amount of the sum insured and the premium amount. To the owner of the property, valuation provides relevant information on the amount that has to cover a possible claim and from which the amount of the premium is set.

KEYWORDS: valuation of assets, methods of valuation, valuation for insurance purposes

OCEŇOVANIE MAJETKU PRI JEHO POISTENÍ

ÚVOD

Cieľom príspevku je objasniť pojem oceňovanie majetku, ako samostatný proces spojený s určením hodnoty, ďalšie pojmy bezprostredne s ním súvisiace a jeho pôsobenie v kontexte poistných vzťahov. Práve problematika oceňovania v oblasti poisťovníctva je téma, ktorej sa venuje málo pozornosti a pritom je veľmi zaujímavá a tiež dôležitá. Pravdepodobne to však môže mať súvis aj s faktom, že oceňovanie majetku pri jeho poistení nemá oporu v žiadnom zákone ani poistných podmienkach poisťovní na Slovensku. Dôvodov na oceňovanie majetku je v praxi síce mnoho a môžu sa týkať tak odborníkov, ako aj laikov, väčšina autorov publikácií sa však sústreďuje na oceňovanie majetku najmä z účtovného hľadiska a poistné hľadisko zostáva v ústraní. Práve preto má tento príspevok za cieľ objasniť postavenie a dôležitosť oceňovania majetku pre poistné účely.

V prvej kapitole sa príspevok zameriava na vysvetlenie pojmov priamo súvisiacich s majetkom. Obsahuje definíciu majetku podľa zákona, objasňuje poistné termíny súvisiace s oceňovaním majetku a najmä identifikuje metódy, ktoré sa využívajú pri oceňovaní majetku z rôznych hľadísk a neskôr aj konkrétne z hľadiska poisťovníctva.

Druhá kapitola rieši dôvody a dôležitosť oceňovania majetku pri jeho poistení, otvára nové otázky súvisiace s oceňovaním, podčiarkuje dôležitosť témy príspevku a nutnosti venovať sa tejto téme aj v budúcnosti.

1 MAJETOK, OCEŇOVANIE MAJETKU A METÓDY OCEŇOVANIA MAJETKU

Pre účely príspevku je vhodné definovať pojmy, s ktorými sa bude ďalej pracovať. Nakoľko hlavnou témou je oceňovanie majetku, v prvom rade je vhodné objasniť práve termín majetok. Zákon o poisťovníctve č. 8/2008 Z.z., vo svojej podstate, definíciu majetku neobjasňuje, preto ju treba hľadať niekde inde. Uspokojujúcu formuláciu a rozdelenie poskytuje zákon č. 431/2002 Z.z. o účtovníctve, podľa ktorého majetok predstavuje tú časť aktív účtovnej jednotky, ktoré sú výsledkom minulých udalostí, dajú sa oceniť a vykazujú sa

v súvahe.[1] Majetok sa člení z rôznych hľadísk, pre potreby riešenia tejto témy je dôležité rozdelenie práve z hľadiska charakteru resp. podstaty, kde sa majetok delí na hmotný, nehmotný a finančný. Nemá však význam zaoberať sa všetkými uvedenými druhmi majetku, nakoľko pre oblasť poisťovníctva nie sú niektoré zaujímavé. V priemyselnom a podnikateľskom poistení sa obvykle rozlišujú len tri typy majetku, ktoré môžeme označiť ako hmotný a to nehnuteľnosti, hnuteľný majetok a zásoby:

- nehnuteľnosti sú charakteristické dlhodobou životnosťou, ktorú je možné predlžovať pomocou opráv a rekonštrukcií. Pre potreby poistenia k nehnuteľnostiam patria napríklad pozemky, stavby, byty a nebytové priestory, pestovateľské celky trvalých porastov, otvárky nových lomov, pieskovísk a hlinísk a pod.,
- hnuteľný majetok tvoria samostatné hnuteľné veci a súbory hnuteľných vecí ako napríklad výrobné stroje a prístroje, domová technika, nábytok a ďalšie zariadenie, ktoré nie je súčasťou nehnuteľnosti, resp. nie je pevne spojené so zemou,
- zásoby predstavujú súbor materiálu, nedokončenej výroby, polotovarov vlastnej výroby, výrobkov a tovaru.[2]

Dôležité je tiež objasniť si pojmy cena a hodnota a s tým spojené ďalšie termíny, ktoré súvisia s témou príspevku, a to oceňovanie a ohodnocovanie. Oceňovanie sa dá označiť ako spôsob vyjadrovania sa o objekte v peňažných jednotkách, resp. stanovenie ceny medzi zmluvnými stranami. Ohodnocovanie je proces stanovenia hodnoty v peňažnom vyjadrení k určitému dátumu. Hodnota sa teda nerovná cene, ale je len najpravdepodobnejším odhadom. Vo všeobecnosti je možné konštatovať, že hodnota majetku predstavuje znalecký odhad ceny majetku ku dňu ohodnotenia.[3]

Čo sa týka termínov, ktoré sa vyskytujú výlučne v poisťovníctve a s témou príspevku bezprostredne súvisia, je tiež nutné ich vysvetlenie:

- poistná hodnota je v majetkovom poistení vyjadrená hodnotou novej veci v čase vzniku poistenia. Hodnotu novej veci predstavuje nová resp. reprodukčná cena,
- nová cena (reprodukčná cena) je cena, za ktorú by bolo možné na danom mieste a v danom čase obstarať rovnaký alebo porovnateľný majetok rovnakého druhu a účelu,
- časová cena je cena, ktorú mal majetok bezprostredne pred poistnou udalosťou. Stanovuje sa z novej ceny majetku, pričom sa prihliada k stupňu opotrebenia alebo

[1] *Zákon č. 431/2002 Z.z. z 18. júna 2002 o účtovníctve* [online], s.10
[2] NEMEČEK, A., JANATA, J. 2010. *Oceňování majetku v pojišťovnictví*, s. 65
[3] *Stanovenie hodnoty majetku* [online]. 2009. ETrend.

iného znehodnotenia alebo zhodnotenia majetku, ku ktorému došlo jeho opravou, modernizáciou alebo iným spôsobom,

- poistná suma je v poistnej zmluve dohodnutá alebo právnym predpisom určená čiastka do výšky ktorej poisťovňa poskytne poistnú náhradu alebo tiež suma, na ktorú je majetok poistený.[4]

V súvislosti s majetkom a témou príspevku je vhodné venovať sa jeho oceňovaniu. Oceňovanie je postup, ktorým sa získa cena resp. hodnota majetku a tento postup je stanovený potrebou, podmienkami a účelom oceňovania, ktorý môže byť rôzny. Niektorý môže byť jednoduchý na výpočet, pri inom sú potrebné skúsenosti a prax toho, kto daný majetok ohodnocuje. Oceňovanie môže byť využívané napríklad pri predaji resp. kúpe majetku, pri hypotéke alebo prenájme, za účelom poistenia majetku, pri finančnom vykazovaní alebo oceňovaní zo zákona. Pri oceňovaní v poisťovníctve, čo je veľmi dôležité, ide tiež o určenie hodnoty rizika pre stanovenie sadzby poistného.[5]

Podľa určenia účelu oceňovania majetku a druhu majetku sa stanovujú aj metódy oceňovania. Týchto metód je pomerne veľa, avšak každá metóda je vhodná len na ten ktorý účel. Najviac využívané sú obvykle tri základné medzinárodne uznávané trhové metódy oceňovania a to porovnávacia metóda (The Comparable alebo Sales Comparison Method), výnosová metóda (The Investment Method) a nákladová metóda (The Cost Approach alebo sa tiež nazýva the Contractor`s Method). Tieto metódy môžu byť pri oceňovaní majetku využívané samostatne alebo aj ich kombinácia v závislosti od druhu majetku a účelu jeho oceňovania:

- porovnávacia metóda sa využíva pri oceňovaní majetku, kde je dostatočný dôkaz o predchádzajúcom predaji. Táto metóda určuje hodnotu majetku pomocou analýzy predaja porovnateľného majetku v nedávnom období, pri súčasných trhových podmienkach, s ohľadom na faktory o ktoré musí byť hodnota upravená (lokalita, typ, vek, technický stav a pod.). Čím existuje viac rozdielnych faktorov porovnávaných majetkov, tým je táto metóda menej efektívna a správna. Problém môže nastať tiež v prípade ak ide o veľmi neobvyklý majetok, ktorý sa nedá s ničím iným porovnať. V tomto prípade záleží hlavne na skúsenostiach a zručnostiach znalca, ktorý majetok oceňuje, resp. je nutné voliť iný typ metódy,

[4] *Časová nebo nová cena? Klíčová volba u pojištění majetku* [online]. 2010. Finance.
[5] *Oceňování majetku v pojišťovnictví* [online]. 2010. O pojištění. Informace ze světa pojištění.

- výnosová metóda je založená na princípe, kde sa hodnota majetku odvodzuje od hodnoty budúcich príjmov, ktoré je možné z neho získať. Súčasná hodnota budúcich príjmov sa zisťuje procesom diskontovania budúcich hodnôt príjmu na ich súčasnú hodnotu. Túto metódu vo veľkom využívajú znalci pri majetkoch produkujúcich budúci tok príjmov, ktoré budú následne predané kupujúcim ako investícia. Ocenenie na základe výnosovej metódy je vykonané na základe realizácie potenciálneho čistého príjmu z prenájmu majetku v miere, ktorá zodpovedá investičným rizikám zahrnutým vo vlastníctve tohto majetku. Táto metóda sa však využíva len pri oceňovaní nehnuteľného majetku. Pri oceňovaní hnuteľného majetku sa využívajú len zvyšné dve metódy a to porovnávacia a nákladová,
- nákladová metóda sa používa pri oceňovaní majetku, kde je malý alebo žiadny dôkaz o predchádzajúcom predaji a kde majetok nemôže byť ocenený podľa jeho obchodného potenciálu. Využíva sa najmä pri oceňovaní takého druhu majetku, ktorý zriedka mení majiteľa a pre ktorý existuje len málo iných porovnateľných druhov majetku. A práve upravené rôzne modifikácie tejto metódy sa najčastejšie využíva pri oceňovaní majetku pre poistné účely. Nákladová metóda odzrkadľuje najmä technický pohľad na majetok. Výsledkom tejto metódy ocenenia majetku je hodnota, ktorá predstavuje výšku celkových nákladov potrebných na obstaranie danej alebo obdobnej položky majetku v dobe ocenenia.[6]

Ako už bolo spomenuté v predchádzajúcom texte, metód na oceňovanie majetku je veľké množstvo. Okrem uvedených troch hlavných možno spomenúť niektoré, ktoré sa pri oceňovaní majetku v poisťovníctve využívajú čiastočne. Je to:

- indexová metóda, kde sa pomocou rôzne zvolených, resp. odvodených indexov realizuje prepočet cien,
- metóda využívajúca prepočet obstarávacej ceny,
- metóda, prepočet kurzu mien, sleduje pomer kurzov vybraných mien vrátane cenového vývoja v krajine výrobcu[7].

Jednotlivé uvedené metódy sa teda viac či menej využívajú pri oceňovaní majetku z pohľadu poisťovníctva. Pri ich použití sa rozlišuje o aký druh majetku pri oceňovaní ide, nakoľko oceňovanie nehnuteľného a hnuteľného majetku má svoje odlišnosti a špecifiká. Pri oceňovaní nehnuteľného majetku sa využíva najmä nákladová metóda. Poistná hodnota sa rovná finančnej čiastke umožňujúcej zabezpečenie rovnocennej náhrady v prípade úplného

[6] MILLINGTON, A. F. 2000. *An Introduction to Property Valuation*, s. 89
[7] NEMEČEK, A., JANATA, J. 2010. *Oceňování majetku v pojišťovnictví*, s. 96

zničenia majetku. Nemá trhový charakter, podstatou je technická hodnota a ekonomické vplyvy sú potlačené. Pri oceňovaní hnuteľného majetku sa môže využiť napríklad metóda prepočtu obstarávacej ceny alebo prepočet kurzu mien. Poistnou hodnotou je nová cena, za ktorú ju vlastník majetku získal na trhu. Má trhový charakter a podstatnou zložkou sú ekonomické prvky.

2 VÝZNAM OCEŇOVANIA MAJETKU PRI JEHO POISTENÍ

Otázkou však zostáva, prečo je také dôležité diferencovať oceňovanie majetku práve pre poistné účely. Na tento problém sa dá pozerať z rôznych hľadísk.

Prvý môže byť pohľad vlastníka majetku, ktorému správne ocenenie poskytuje náležité údaje o čiastke, ktorá má kryť prípadnú poistnú udalosť a z ktorej je stanovená výška poistného. Určenie správnej poistnej sumy je prvým krokom k uzavretiu kvalitného poistenia majetku. Pri určovaní poistnej sumy sa vychádza z dvoch možností a to je časová alebo nová cena majetku, ktoré už boli vysvetlené. Za určenie poistnej sumy je vo väčšine prípadov zodpovedný vlastník majetku. A v tomto prípade môže vzniknúť problém, keď sa stanoví nesprávna poistná suma. Nesúlad medzi poistnou sumou a poistnou hodnotou, ktorý prekročí povolené hranice, má za následok vznik podpoistenia alebo nadpoistenia. Podpoistenie znamená, že vlastník majetku pri uzatváraní poistnej zmluvy určil poistnú sumu nižšiu ako je časová resp. nová cena majetku. Pri poistnom plnení má poisťovňa v takomto prípade právo znížiť plnenie v takom pomere v akom bola poistná suma určená vlastníkom majetku vo vzťahu k časovej resp. novej cene majetku. Poisťovňa väčšinou skúma správnosť poistnej sumy až v prípade rozsiahlejšej škody a preto mnoho vlastníkov ani netuší, že sú vystavení riziku podpoistenia. Nadpoistenie na druhej strane znamená, že sa plnenie poisťovne v prípade škody nezvýši, ale vlastník zbytočne platí vyššie poistné ako je nutné. Preto je nezanedbateľnou výhodou využívať služby znalcov alebo maklérskych spoločností, ktoré vedia pri určení správnej poistnej sumy pomôcť.

V súčasnom období je pre poisťovne aktuálnou otázkou v akej hodnote poistí majetok. Znamená to, že je potrebné pri zohľadnení všetkých rizík správne ocenenie majetku, ktorý poisťovňa preberá do poistenia. V závislosti od tohto správneho ocenenia závisí výška poistnej sumy, výška poistného, ktoré sú pre poisťovňu z hľadiska jej hospodárenia veľmi dôležité. Rizík, ktoré ohrozujú majetok a majú vplyv na jeho ocenenie je mnoho a v dnešnom globalizovanom svete permanentne vznikajú nové. Preto musí byť poisťovňa o nich systematicky informovaná, okamžite na ne reagovať a prispôsobiť sa. Rozdielne zachytenie

a interpretovanie rizík má za následok, že sa konkrétne spôsoby a postupy oceňovania majetku v jednotlivých poisťovniach môžu odlišovať.

V obidvoch prípadoch, z pohľadu vlastníka majetku aj z pohľadu poisťovne, oceňovanie poskytuje tiež potrebné podklady pre podporu nárokov na úhradu straty pri jej dokazovaní v prípade poistnej udalosti.

Na prvý pohľad je síce zrejmé, že oceňovanie majetku pre potreby poistenia má svoje veľké opodstatnenie a môže pomôcť ako poisťovni, tak aj vlastníkovi majetku, napriek tomu dodnes neexistujú komplexné a všeobecne zaužívané znalecké metódy, ktoré by dávali návod ako správne oceniť majetok pre potreby poistenia. Každá poisťovňa využíva svoje vlastné oceňovacie postupy a nie je snaha sa o ich zjednotenie. Vyplýva to z toho dôvodu, že sa poisťovne, v konkurenčnom prostredí a rýchlo sa meniacich podmienkach na trhu, musia neustále prispôsobovať novým nástrahám, ktoré vznikajú najmä v súvislosti s poistením majetku. Práve preto je však veľmi dôležité stanoviť správne spôsoby oceňovania poisteného majetku, prípadne nájsť nové alebo upraviť už používané spôsoby a metódy do takej formy, aby došlo nielen k ich zjednodušeniu a sprehľadneniu, ale najmä k uspokojivému výsledku zo strany poisťovní a ich klientov.

ZÁVER

Poisťovníctvo je dynamicky sa rozvíjajúce odvetvie národného hospodárstva. Ponuka poisťovní musí kopírovať aktuálnu situáciu na trhu a v spoločnosti. Z pohľadu klienta je pri výbere poistného produktu podstatná jeho obsahová stránka, ale mnohokrát je ešte dôležitejšia cena, ktorú musí za poistné krytie zaplatiť. Pri rozhodovaní o výške poistného vstupujú do hry aj marketingovo-strategické činitele. Rozhodujúcim z pohľadu poisťovne aj klienta by malo byť práve objektívne ohodnotenie majetku vstupujúceho do poistného vzťahu. Je známe, že každá poisťovňa na slovenskom poistnom trhu má vlastné oceňovacie postupy. Výpočet hodnoty majetku a následne aj poistnej sumy je tak skôr improvizáciou poisťovní, maklérov, ale aj samotných poistených. Poisťovne mnohokrát zodpovednosť súvisiacu so správnym ocenením majetku prenášajú na klienta. S nesprávnym ohodnotením pritom súvisia nemalé riziká pre klienta, ktorý si to, bohužiaľ, ani neuvedomuje. Poisťovne sa snažia o zjednodušovanie postupov oceňovania majetku, keď cez svoje internetové portály umožňujú klientom, aby si sami vypočítali výšku poistnej sumy nehnuteľnosti, resp. poistného na základe niekoľkých parametrov, vrátane rozlohy. Tento postup síce zjednodušuje proces

oceňovania a odbremeňuje tak klienta, ako aj pracovníkov poisťovne, nie je však možné, aby takéto zovšeobecnenie pokrývalo osobitosti všetkých nehnuteľností. A tak, okrem samotného klienta, nesprávne stanovená poistná suma môže mať negatívny dopad aj na poisťovňu a následne na jej hospodárenie.

Cieľom príspevku bolo objasniť pojem oceňovanie majetku, ďalšie pojmy bezprostredne s ním súvisiace a najmä jeho pôsobenie v kontexte poistných vzťahov. Záverom je možné konštatovať, že tento cieľ sa podarilo naplniť, avšak zároveň sa otvorilo mnoho ďalších otázok súvisiacich s témou príspevku, ktorým by mal byť venovaný priestor v budúcnosti. To len potvrdzuje názor, že oceňovanie majetku v poisťovníctve je skutočne zaujímavá a dôležitá téma, ktorej je nutné sa aj naďalej venovať a rozširovať ju.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] *Časová nebo nová cena? Klíčová volba u pojištění majetku* [online]. 2010. Finance. [cit. 2012-05-20]. Dostupné na internete: <http://www.finance.cz/zpravy/finance/260445-casova-nebo-nova-cena-klicova-volba-u-pojisteni-majetku-/>

[2] MILLINGTON, A. F. 2000. *An Introduction to Property Valuation*. Glasgow : Bell and Bain Ltd, 2000. 279 s. ISBN 0-7282-0350-2.

[3] NEMEČEK, A., JANATA, J. 2010. *Oceňování majetku v pojišťovnictví.* Praha : C. H. Beck, 2010. 172 s. ISBN 978-80-7400-114-7.

[4] *Oceňování majetku v pojišťovnictví* [online]. 2010. O pojištění. Informace ze světa pojištění. [cit. 2012-05-24]. Dostupné na internete: <http://www.opojisteni.cz/vzdelavani/ocenovani-majetku-v-pojistovnictvi/>

[5] SCARRETT, D. 2008. *Property Valuation. The Five Methods*. Routledge Taylor & Francis Group, 2008. 198 s. ISBN 978-0-415-42326-7

[6] *Stanovenie hodnoty majetku* [online]. 2009. ETrend. [cit. 2012-05-04]. Dostupné na internete: <http://www.etrend.sk/trend-archiv/rok-/cislo-J%C3%BAn/stanovenie-hodnoty-majetku.html>

[7] *Zákon č. 431/2002 Z.z. z 18. júna 2002 o účtovníctve* [online]. 2012. Elektronická Zbierka zákonov. [cit. 2012-05-04]. Dostupné na internete: <http://www.zbierka.sk/sk/predpisy/431-2002-z-z.p-6594.pdf>

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Lívia Sojková, Ing.

liviasojkova@unkas.sk

Školiteľ: prof. Ing. Anna Majtánová, PhD.

UZNÁVANIE KVALIFIKÁCIE PRE VÝKON SLOBODNÝCH POVOLANÍ

RECOGNITION OF QUALIFICATIONS FOR THE EXECUTION OF FREELANCE

Veronika Soósová
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Príspevok je zameraný na problematiku uznávania odborných kvalifikácií pre výkon slobodných povolaní v SR, ktorého základom je akceptácia komunitárneho práva EU, podľa ktorého sa posudzujú doklady o vzdelaní, a jeho uplatnenie nastáva len vtedy, ak je príslušná odborná činnosť v hostiteľskom štáte regulovaná. Vymedzuje základné pojmy, týkajúce sa danej problematiky, a z hľadiska komunitárneho práva približuje najmä problematiku automatického uznávania kvalifikácií, ktorá sa týka práve niektorých slobodných povolaní.

JEL: I25, J44, K23,

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: regulované povolanie, odborná kvalifikácia, uznávanie kvalifikácie, doklad o vzdelaní, hostiteľský štát

ABSTRACT

The paper is focused on the issue of the recognition of professional qualifications for the exercise of professions in Slovakia, which is based on the acceptance of EU community law, according to which are considered the documents of education, and the application of it occurs only when the relevant professional activity in the host State is regulated. It determines the basic concepts relating to the issue, and in therm of the community law, approaches especially the issue of automatic recognition of qualifications, which specially concerns some of freelances.

KEYWORDS: regulated profession, professional qualification, recognition of qualification, documents of education, the host State

UZNÁVANIE KVALIFIKÁCIE PRE VÝKON SLOBODNÝCH POVOLANÍ

ÚVOD

Do tradičného spôsobu uznávania na vykonávanie slobodných povolaní sa vstupom Slovenskej republiky do Európskej únie vniesli nové princípy, postupy a nimi sprevádzané legislatívne zmeny, ktorých úlohou bolo zosúladiť právne poriadky Slovenskej republiky a Európskej únie. Existujúca právna úprava Slovenskej republiky sa spresnila a uznávanie sa na základe zavedenia takzvanej účelovosti uznávania, ktorá striktne rozlišuje akademické a profesijné uznávanie, rozlíšilo na základe účelu, ktorým môže byť pokračovanie v štúdiu, alebo výkon povolania. Pred touto „reformou“ sa uznával stupeň štúdia, a nie odborná kvalifikácia získaná v zahraničí. Schválením zákona 477/2002 Z.z. o uznávaní odborných kvalifikácií potom vznikol nový pojem „uznávanie na výkon povolania“. S účinnosťou od 20. októbra 2007 bol zákonom č. 293/2007 Z.z. o uznávaní odborných kvalifikácií zrušený článok I zákona č. 477/2002 o uznávaní odborných kvalifikácií, ktorý sa nahradil smernicou Európskeho parlamentu a Rady č. 2005/36/ES o uznávaní odborných kvalifikácií. Nová smernica o uznávaní bola zákonom č. 293/2007 Z.z. transpondovaná do slovenského právneho poriadku, čím sa zjednodušila a sprehľadnila problematika profesijného uzávania odborných kvalifikácií. Neskôr spomínaný zákon novelizoval zákon č. 560/2008 Z.z., ktorý mení a dopĺňa zákon č. 293/2007 Z.z. o uznávaní odborných kvalifikácií a o zmene a doplnení zákona č. 578/2004 Z.z. o poskytovateľoch zdravotnej starostlivosti, zdravotných pracovníkoch, stavovských organizáciách v zdravotníctve a o zmene a doplnení niektorých zákonov v znení neskorších predpisov.

1 ZÁKLADNÉ POJMY

Pre správne pochopenie problematiky uznávania pre výkon slobodných povolaní je nutné ozrejmiť základné pojmy, týkajúce sa danej témy.

Regulované povolanie je „povolanie, odborná činnosť, alebo skupina odborných činností, ktorých výkon je podmienený splnením kvalifikačných predpokladov podľa osobitných predpisov. Regulované povolanie možno vykonávať najmä na základe regulovaného vzdelávania, prípadne spojeného s používaním profesijného titulu alebo označenia povolania, ako aj na základe členstva v komore alebo v inej profesijnej organizácii.

Zvyčajne sa táto regulácia uskutočňuje prostredníctvom súkromných oprávnených inštitúcií, profesijných združení, vlády alebo miestnej správy“.[1]

Regulovaná odborná činnosť je „odborná činnosť, ktorej začatie alebo vykonávanie , alebo jeden zo spôsobov jej vykonávania v členskom štáte sú priamo alebo nepriamo podmienené v súlade s ustanoveniami zákonov, iných právnych predpisov a správnych opatrení vlastníctvom dokladu o vzdelaní a odbornej príprave alebo potvrdením o odbornej spôsobilosti“.[2]

Uznávanie dokladu o vzdelaní je „uznanie vysokoškolského diplomu, absolventského diplomu, vysvedčenia, osvedčenia o odbornej kvalifikácii alebo iných dokladov o vzdelaní vydaných zahraničnými oprávnenými orgánmi podľa právnych predpisov príslušného štátu za rovnocenný s dokladom o vzdelaní vydaným oprávneným orgánom v Slovenskej republike“.[3]

Regulované vzdelávanie a odborná príprava je „akákoľvek odborná príprava osobitne zameraná na výkon príslušného povolania, ktoré sa skladá z kurzu alebo kurzov, v prípade potreby doplnených odbornou prípravou alebo skúšobnnou alebo odbornou praxou“.[4]

2 PRÁVO EURÓPSKEJ ÚNIE (ACQUIS COMMUNITAIRE)

Podľa acquis communitaire – práva Európskej únie má každý občan členského štátu Európskej únie alebo iného zmluvného štátu Dohody o EHP právo vykonávať povolanie, ktoré si zvolí. Podľa článku 3 ods. 1. písm. c) Zmluvy o založení Európskeho spoločenstva, je jedným z cieľov Spoločenstva „vnútorný trh charakterizovaný zrušením prekážok pre voľný pohyb tovaru, osôb, služieb a kapitálu medzi členskými štátmi“. Pre štátnych príslušníkov členských štátov sem patrí najmä právo na výkon povolania v inom členskom štáte, ako je štát, v ktorom bola odborná kvalifikácia nadobudnutá. Na výkon niektorých povolaní je však nutné splniť zákonom stanovené podmienky. Na účely vzájomného uznávania diplomov, osvedčení, či iných dokladov o vzdelaní sa vydávajú smernice.

---

[1] Ústredie práce, sociálnych vecí a rodiny – Kartotéka typových povolaní. *Čo sú regulované povolania?* www.istp.sk/ktp/co-su-regulovane-povolania.php, [citované 15. októbra 2012]

[2] Smernica Rady 92/51/EHS o druhom všeobecnom systéme uznávania odborného vzdelania a prípravy, ktoru sa dopĺňa smernica 89/48/EHS, článok 1f)

[3] Ústredný portál verejnej správy. *Uznávanie odborných kvalifikácií a dokladov o vzdelaní.* Dostupné na: http://www.portal.gov.sk/Portal/sk/Default.aspx?CatID=39&aid=1023, [citované 17. októbra 2012]

[4] Smernica Európskeho parlamentu a Rady 2005/36/ES o uznávaní, článok 3 ods.1e)

Na základe acquis communitaire – práva Európskej únie, sú smernicami posudzované doklady o vzdelaní vydané slovenskými vysokými školami, a iné doklady, napr. doklady o bezúhonnosti, resp. finančnom zabezpečení. Toto právo sa týka bezprostredne uznávania dokladov na účely výkonu regulovaných povolaní, resp. regulovaných odborných činností v inom členskom štáte Európskej únie, netýka sa uznávania dokladov o vzdelaní na účely pokračovania v štúdiu. Môže sa uplatniť len v prípade, ak v hostiteľskom členskom štáte je príslušná odborná činnosť regulovaná, teda ak je výkon daného povolania v členskom štáte podmienený nadobudnutím presne stanovenej odbornej kvalifikácie, ktorú určujú právne predpisy daného štátu. Smernica Európskeho parlamentu a Rady 2005/36/ES o uznávaní odborných kvalifikácií sa „uplatňuje voči všetkým štátnym príslušníkom členského štátu, ktorí si želajú vykonávať regulované povolanie, vrátane tých, ktorí patria k slobodným povolaniam, v inom členskom štáte, ako je členský štát, v ktorom získali svoje odborné kvalifikácie, či už ako samostatne zárobkovo činná osoba alebo ako zamestnanec.“[5] Až na malé výnimky v zdravotníctve majú členské štáty voľnosť vo výbere regulovaných odborných činností. „Ak je prístup k regulovanému povolaniu alebo výkon regulovaného povolania v hostiteľskom členskom štáte podmienený držaním osobitnej odbornej kvalifikácie, príslušný orgán tohto členského štátu povolí prístup k tomuto povolaniu alebo výkon tohto povolania za tých istých podmienok, aké sa vzťahujú na jeho štátnych príslušníkov, a to žiadateľom, ktorí sú držiteľmi osvedčenia o odbornej spôsobilosti alebo dokladu o formálnej kvalifikácii, ktorý vyžaduje iný členský štát na získanie prístupu a výkon tohto povolania na svojom území.“[6] Hostiteľský štát teda musí zohľadniť kvalifikácie získané v inom štáte a zistiť, či zodpovedajú kvalifikáciám, ktoré požaduje.

2.1 Systém automatického uznávania kvalifikácií

V zmysle práva Spoločenstva je vzájomné uznávanie automatické na základe minimálnych požiadaviek na odbornú prípravu. Vzájomné uznávanie kvalifikácií potvrdených odbornou praxou v domácom alebo členskom štáte je automatické pre odborné činnosti vykonávané určitými skupinami remeselníkov, obchodníkov a farmárov. Konkrétne činnosti, na ktoré sa toto uznávanie vzťahuje, sú uvedené v zoznamoch prílohy č. IV Smernice o uznávaní odborných kvalifikácií. Pri uznávaní odbornej praxe sa berie do úvahy dĺžka jej trvania, ako i forma jej výkonu (SZČO alebo zamestnanec), zohľadňuje sa tiež predchádzajúca odborná príprava, ktorá môže znížiť požiadavky na rozsah odbornej praxe.

Osobitnými smernicami sú tiež upravené, a teda automaticky sú uznávané i ďalšie vybrané povolania, pričom kvalifikácia je automaticky uznaná na základe koordinácie minimálnych podmienkok odbornej prípravy (minimálne podmienky na štúdium či odbornú

[5] Smernica Rady 89/48/EHS o uznávaní odborných kvalifikácií, článok 2 odsek 1
[6] Smernica Európskeho parlamentu a Rady 2005/36/ES o uznávaní odborných kvalifikácií, článok 13 odsek 1

praktickú prípravu). Profesie, ktorých sa toto uznávanie týka, sú lekár, zubný lekár, veterinárny lekár, pôrodná asistentka, farmaceut, sestra zodpovedná za všeobecnú zdravotnú starostlivosť, či architekt. Činnosť takýchto regulovaných povolaní je v SR upravená samostatnými smernicami:

Smernica o lekároch

Smernica o zubných lekároch

Smernica o veterinárnych lekároch

Smernica o pôrodných asistentkách

Smernica o farmaceutoch

Smernica o sestrách

Smernica o architektoch

Smernica na účely uznávania vymedzuje minimálne podmienky odbornej prípravy, vrátane minimálnej dĺžky štúdia, pre každé z týchto povolaní. Členské štáty môžu povoliť odbornú prípravu na čiastočný úväzok za predpokladu, že „celková dĺžka, úroveň a kvalita tejto odbornej prípravy nebola nižšia, než v prípade súvislej dennej odbornej prípravy.“[7] V prípade kvalifikácií získaných počas trvania v Československu, je právo na uznanie podmienené doložením ďalších dokladov o výkone činnosti najmenej tri po sebe nasledujúce roky počas piatich rokov pred vydaním takéhoto osvedčenia. Uznávanie je automatické aj pre právnikov, ktorí svoju činnosť vykonávajú na základe profesijného titulu zo svojho domovského štátu, a to v režime poskytovania služieb. Ich činnosť samostatne upravuje Smernica o právnikoch.

2.2 Ostatné regulované povolania

Pri ostatných regulovaných povolaniach, na ktoré sa vzťahujú smernice všeobecného systému uznávania odborných kvalifikácií (napr. inžinieri, účtovníci, daňoví poradcovia, rehabilitační pracovníci, právnici, ktorí sa chcú usadiť) a kde neprichádza k žiadnej koordinácii vzdelávania, k automatickému uznaniu nedochádza.

Ak „vedomosti a zručnosti osvedčené diplomom, osvedčením alebo iným dokladom o spôsobilosti, ktorý udelí členský štát, zodpovedajú vedomostiam a zručnostiam, ktoré vyžadujú vnútroštátne pravidlá, hostiteľský členský štát nemôže zamietnuť ich držiteľovi právo na vykonávanie príslušnej činnosti. Ak však porovnávacie skúmanie ukáže podstatný rozdiel, hostiteľský štát poskytne oprávnenej osobe možnosť preukázať, že nadobudla

[7] Smernica Európskeho parlamentu a Rady 2005/36/ES o uznávaní odborných kvalifikácií, článok 22a)

chýbajúce vedomosti a zručnosti.“[8] V tomto prípade môže hostiteľský štát požadovať absolvovanie kompenzačných mechanizmov, a žiadateľovi poskytne právo výberu medzi adaptačným obdobím a skúškou spôsobilosti.

Vo všeobecnosti sa právo vzťahuje na kvalifikácie získané najmä na území EÚ a Európskeho hospodárskeho priestoru, uznanie podľa týchto predpisov teda môžu žiadať iba občania EÚ a EHP. Členské štáty sú tiež povinné uznať kvalifikácie občanov členských štátov získané mimo EÚ alebo EHP, ak tieto kvalifikácie uznal iný členský štát a migrujúci pracovník má na základe úrovne kvalifikácie dva, resp. tri roky praxe, osvedčenej diplomom alebo vysvedčením uznaným členským štátom. Takáto kvalifikácia je uznávaná na základe vykonania skúšok spôsobilosti, resp. absolvovania adaptačného obdobia. Členské štáty môžu uplatňovať aj jazykové požiadavky, tieto však musia byť primerané vzhľadom na potrebné schopnosti a vedomosti pre výkon daného povolania.

3 PRÁVNA ÚPRAVA SR NA ÚČELY UZNÁVANIA ODBORNÝCH KVALIFIKÁCIÍ

V SR upravuje uznávanie kvalifikácií zákon č. 293/2007 Z.z. o uznávaní odborných kvalifikácií, ktorý „upravuje podmienky uznávania dokladov o odbornej kvalifikácii vydaných školami alebo inými oprávnenými orgánmi podľa právnych predpisov členských štátov Európskej únie alebo štátov, ktoré sú zmluvnými stranami Dohody o Európskom hospodárskom priestore, a Švajčiarskej konfederácie na účely výkonu regulovaných povolaní a regulovaných odborných činností a na účely voľného poskytovania služieb v Slovenskej republike.“[9]

V rámcie Európskej únie sa rozlišuje profesijné uznávanie dokladov na výkon regulovaných a neregulovaných povolaní. Uznávanie dokladov na účely výkonu regulovaných povolaní upravuje vyššie spomínaný zákon, ktorý určuje podmienky na uznanie dokladov pre ich výkon. „Žiadateľ, ktorý splnil podmienky na výkon regulovaného povolania v Slovenskej republike, používa profesijný titul alebo označenie povolania podľa osobitného predpisu, ktoré zodpovedá tomuto povolaniu v Slovenskej republike.“[10] V prípade neregulovaných povolaní majú občania EÚ právo vykonávať toto povolanie bez uznávania dokladov o vzdelaní. Takéto povolanie môže občan EÚ vykonávať za rovnakých podmienok,

[8] Smernica 1999/42/ES Európskeho parlamentu a Rady, ktorou sa zavádza mechanizmus uznávania kvalifikácií na odborné činnosti, na ktoré sa vzťahujú smernice o liberalizácii a prechodných opatreniach, a ktorými sa dopĺňa všeobecný systém uznávania kvalifikácií, článok 3, ods. 1
[9] Zákon č. 293/2007 Z.z. o uznávaní odborných kvalifikácií §1 ods.1
[10] Zákon č. 293/2007 Z.z. o uznávaní odborných kvalifikácií §26 ods.1

ako štátni príslušníci SR, a k jeho výkonu nie je povinný predkladať žiadne úradné rozhodnutie o uznaní. Zamestnávateľovi však zostáva možnosť požiadať svojho potenciálneho zamestnanca o relevantné doklady, ktoré potvrdzujú jeho nadobudnutú kvalifikáciu.

V SR sa okrem automatického uznávania už spomínaných povolaní automaticky uznáva aj vysokoškolské vzdelanie tretieho stupňa. Dôvodom je stále sa prehlbujúci trend zosúlaďovania vzdelávacích systémov EÚ a odbúravanie hraníc a rozdielov vo vzdelaní.

4 PRÍPADOVÉ ŠTÚDIE

1.) Občan SR chce v Českej republike vykonávať povolanie zdravotníckeho asistenta. Vzhľadom na to, že táto činnosť je v Českej republike regulovaná, musí požiadať o uznanie kvalifikácie. Toto povolanie vykonával v SR 5 rokov, študoval na strednej zdravotníckej škole. Výkon povolania zdravotníckeho asistenta v ČR je podmienený vzdelávaním v celkovej dĺžke 13 rokov, zahŕňajúcim osemročné základené vzdelávanie a štvorročné stredoškolské odborné vzdelávanie na strednej zdravotníckej škole ukončeného maturitnou skúškou. Predpoklady na výkon tohto povolania v ČR zdravotnícky pracovník splnil, môže ho vykonávať.

2.) Advokát z Turecka chce na území SR vykonávať povolanie advokát. Jeho doklad o vysokoškolskom vzdelaní nebol uznaný ministerstvom školstva za rovnocenný [§ 3 ods. 1 písm. b) zákona o advokácii]. Ak by však aj jeho doklad o vzdelaní bol uznaný, nespĺňa požiadavku trojročnej praxe advokátskeho koncipienta [§ 3 ods. 1 písm. d) zákona o advokácii]. Vzhľadom na to, že Turecko je členským štátom organizácie pre hospodársku spoluprácu a rozvoj a Svetovej obchodnej organizácie, tento advokát síce nemôže vykonávať povolanie advokát, ale môže vykonávať povolanie zahraničný advokát alebo povolanie medzinárodný advokát, ak je zabezpečená vzájomnosť a žiadateľ splní ďalšie požiadavky nekvalifikačného charakteru.

ZÁVER

Právna úprava SR v oblasti uznávania kvalifikácie na účely výkonu povolaní sa po vstupe SR do EÚ zmenila. Základom pre fungovanie Európskeho priestoru je koncepcia

voľného pohybu osôb, právo trvalého pobytu či právo na prácu v Európskej únii boli základom pre odstránenie prekážok aj v oblasti výkonu regulovaných povolaní v inom členskom štáte EÚ. Stanovením minimálnych požiadaviek na výkon niektorých povolaní, môžu občania EÚ vykonávať niektoré povolania aj na základe ich automatického uznania.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Ústredie práce, sociálnych vecí a rodiny – Kartotéka typových povolaní. *Čo sú regulované povolania?* www.istp.sk/ktp/co-su-regulovane-povolania.php, [citované 15. októbra 2012]

[2] Ústredný portál verejnej správy. *Uznávanie odborných kvalifikácií a dokladov o vzdelaní.* Dostupné na: http://www.portal.gov.sk/Portal/sk/Default.aspx?CatID=39&aid=1023, [citované 17. októbra 2012]

[3] Smernica Európskeho parlamentu a Rady 1999/42/ES, ktorou sa zavádza mechanizmus uznávania kvalifikácií na odborné činnosti, na ktoré sa vzťahujú smernice o liberalizácii a prechodných opatreniach, a ktorými sa dopĺňa všeobecný systém uznávania kvalifikácií

[4] Smernica Európskeho parlamentu a Rady 2005/36/ES o uznávaní odborných kvalifikácií

[5] Smernica Rady 89/48/EHS o uznávaní odborných kvalifikácií

[6] Smernica Rady 92/51/EHS o druhom všeobecnom systéme uznávania odborného vzdelania a prípravy, ktoru sa dopĺňa smernica 89/48/EHS

[7] Zákon č. 293/2007 Z.z. o uznávaní odborných kvalifikácií

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Ing. Veronika Soósová

Katedra podnikovohospodárska, FPM, Ekonomická univerzita v Bratislave

soosova.veronika@gmail.com

Školiteľ: doc. Ing. Alžbeta Foltínová, CSc.

KOMPARÁCIA SPOLOČENSKY ZODPOVEDNÉHO PODNIKANIA V DVOCH VYBRANÝCH PODNIKOCH

COMPARISON OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN TWO SELECTED COMPANIES

Lýdia Stankovič
Ekonomická univerzita v Bratislave, Podnikovohospodárska fakulta v Košiciach

ABSTRAKT

Príspevok poukazuje na stav spoločensky zodpovedného podnikania na Slovensku a poskytuje prehľad uplatňovania spoločensky zodpovedného podnikania vybraných podnikov na Slovensku. Uskutočnili sme porovnanie spoločensky zodpovedného podnikania konkrétne v dvoch vybraných podnikoch - Orange Slovensko a U.S. Steel Košice a na základe výsledkov sme navrhli odporúčania a zlepšenia v nedostatkových oblastiach. Vybrané podniky verejne deklarujú, že sú spoločensky zodpovedné, a že môžu slobodne rozhodnúť, akým smerom uplatňovania spoločensky zodpovedného podnikania sa vybrať v tejto oblasti. V závere hodnotíme situáciu spoločensky zodpovedného podnikania v našich vybraných podnikoch a odporúčame zlepšenia.

JEL: M14

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: spoločensky zodpovedné podnikanie, oblasti SZP – ekonomická, environmentálna a sociálna oblasť.

ABSTRACT

This paper reports view of the status of Corporate Social Responsibility in Slovakia, we made comparison of Socially Responsible business in two selected companies - Orange Slovakia and U. S. Steel Košice and based on the results, we suggest improvements in shortage areas. The selected companies declare that they deal with Corporate Social Responsibility and that they are free to decide which direction to choose in this area. In end we assess the situation of Socially Responsible business in our chosen companies and recommended companies improvements.

KEYWORDS: Corporate Social Responsibility, CSR areas - Economic, Environmental and Social area.

KOMPARÁCIA SPOLOČENSKY ZODPOVEDNÉHO PODNIKANIA V DVOCH VYBRANÝCH PODNIKOCH

ÚVOD

Cieľom príspevku je identifikovať stav spoločensky zodpovedného podnikania na Slovensku, charakterizovať aktivity spoločensky zodpovedného podnikania v dvoch vybraných podnikoch a na základe výsledkov navrhnúť zlepšenia v nedostatkových oblastiach. Vybrané podniky – Orange Slovensko a U. S. Steel Košice sme si vybrali pretože deklarujú, že sa zaoberajú spoločensky zodpovedným podnikaním a identifikujú aktivity zodpovedného podnikania a včleňujú ich do svojej stratégie.

1 HISTÓRIA A DEFINÍCIE SPOLOČENSKY ZODPOVEDNÉHO PODNIKANIA

Koncept spoločensky zodpovedného podnikania (ďalej tiež SZP) prešiel dlhým a zložitým vývojom, je plne založený na dobrovoľnosti, a už niekoľko storočí nie je možné identifikovať jednotnú definíciu. v 50-tych rokoch minulého storočia Howard Bowen prvý krát definoval spoločensky zodpovedné podnikanie, ktoré chápal ako: „záväzok podnikateľa uskutočňovať také postupy, prijímať také rozhodnutia alebo nasledovať taký smer jednania, ktorý je žiaduci z hľadiska cieľov a hodnôt našej spoločnosti“ (Prskavcová, 2008, str.9). V 60-tych rokoch prispel do debaty o spoločensky zodpovednom podnikaní Keith Davis, ktorý charakterizuje SZP ako: „záväzok jedinca zvážiť dopad svojich rozhodnutí a činov na celý spoločenský systém. Podnikatelia uplatňujú zodpovednosť, keď zvažujú potreby a záujmy ostatných ľudí, ktorých podnikateľské aktivity môžu zasiahnuť. Ak tak konajú, potom dokážu dovidieť i veci, ktoré sú mimo úzko definovaných ekonomických a technických záujmov ich firmy“ (Bussard a kolektív, 2005, str. 5). Srpová (2010), SZP prirovnáva k dobrému susedstvu, čo je asi najlepším spôsobom ako porozumieť spoločensky zodpovednému podnikaniu v 70 rokoch. Po prvé to znamená, nevykonávať veci, ktoré by mohli poškodiť dobré susedstvo a po druhé si treba pomáhať a riešiť problémy v susedstve. Spoločensky zodpovedné podnikanie sa prvý krát začalo empiricky skúmať začiatkom 80tych rokov, kedy sa vytvorili čiastkové koncepty – napríklad teória stakeholderov, spoločenská výkonnosť podnikov, etika podnikania a verejná politika.

Tabuľka 1: Ďalšie definície spoločensky zodpovedného podnikania

Caroll, 1979	„SZP zahŕňa ekonomické, legálne, etické a ďalšie dobrovoľné očakávania, ktoré má spoločnosť voči podniku v určitom čase“ (Sison, 2008, str. 72).
World Business Council for Sustainable Development, 1997	„SZP je trvalý záväzok podnikov správať sa eticky, prispievať k ekonomickému rastu, a zároveň prispievať k zlepšovaniu kvality života zamestnancov, ich rodín, rovnako ako miestnej komunity a spoločnosti ako celku“ (Kislingerová a kol., 2005, str. 77).
Európska únia, Zelená kniha, 2001	„SZP je dobrovoľné integrovanie sociálnych a ekologických záujmov do každodenných podnikových činností a interakcií s podnikovými stakeholdermi“ (Bussard a kolektív, 2005, str. 6).
ISO 26000	„SZP je zodpovednosť podniku o dôsledkoch svojich rozhodnutí a aktivít na spoločnosť a životné prostredie a etické správanie, ktoré je v súlade s trvalo udržateľným rozvojom a prosperitou spoločnosti, berie do úvahy očakávania zúčastnených strán, je v súlade s platnými právnymi predpismi, je v súlade s medzinárodnými normami správania sa a je integrovaná v celom podniku“.
Zhrnutie názorov podľa autorky	SZP je: „systém manažérstva, podľa ktorého podniky integrujú ekonomické, sociálne a environmentálne otázky do svojich podnikateľských činností – aktivít a do vzťahov so zainteresovanými stranami a to na báze dobrovoľnosti opierajúc sa o štandard STN ISO 26000.“

Zdroj: vlastné spracovanie

Aktuálny vývoj je možné pozorovať na pôde inštitúcií, keď v roku 1999 nastal prvý impulz od Jacquesa Delorsa, ktorý sa snažil o zakotvenie princípov SZP v podnikoch. SZP podrobne zadefinoval aj ISO štandard (2009) – norma poskytujúca návod pre spoločenskú zodpovednosť.

2 VZNIK SPOLOČENSKY ZODPOVEDNÉHO PODNIKANIA NA SLOVENSKU

Od polovice 90-tych rokov k budovaniu povedomia o SZP na Slovensku prispievajú hlavne viaceré mimovládne organizácie, pričom každá z nich sa venuje len určitej téme, ktorá spadá pod túto širokú oblasť. Mimovládne organizácie podporujú činnosť v tejto oblasti dodnes, a to napr. organizovaním seminárov, udeľovaním cien za dobrú prax, realizovaním prieskumov o vnímavosti SZP a vydávaním publikácií.

K podporovateľom SZP spomedzi mimovládnych organizácií radíme: Nadáciu Pontis, Nadáciu Integra a združenie Fórum Donorov.

- Na Slovensku je priekopníkom v oblasti SZP *Nadácia Pontis*. Za svoj cieľ si stanovila „spájať navzájom sektory slovenskej spoločnosti a prepojiť zdroje finančnej podpory s tými, ktorí ich potrebujú.“ Nadácia Pontis podporuje jednotlivcov aj podniky, aby prevzali zodpovednosť za tých, ktorí sú v núdzi a za spoločnosť, ktorá ich obklopuje. (Nadácia Pontis, 2012).
- *Nadácia Integra* zohráva na Slovensku dôležitú úlohu najmä preto, že sa zameriava hlavne na malé a stredne veľké podniky. Jedným z hlavných cieľov nadácie je: „inšpirovať malé podniky k vytváraniu spoločensky zodpovedných aktivít, ktoré pozitívne ovplyvnia komunity, v ktorých pôsobia“ (Kriglerová, 2007, str. 16).
- Fórum Donorov je asociácia popredných organizácií, ktoré poskytujú granty tretím osobám. Poslaním fóra je rozvoj slovenského mimovládneho neziskového sektora, posilnenie postavenia donorov a podpora myšlienky zodpovedného darcovstva a filantropie na Slovensku, ako aj aktívna spolupráca a výmena informácií s organizáciami podobného zamerania na medzinárodnej úrovni (Fórum Donorov, 2011).

3 VÝBEROVÝ SÚBOR A SPÔSOB ZÍSKAVANIA ÚDAJOV

Primárne údaje boli získané pozorovaním a individuálnymi rozhovormi s manažérmi podnikov, ktorým boli položené otázky, čím sme smerovali k odhaleniu stavu spoločensky zodpovedného podnikania na Slovensku. Iné sekundárne údaje, potrebné k analýze primárnych údajov, sme získali z interných dát podnikov v podobe: výročných správ, samostatných správ o SZP a pod. Informácie získané z rozhovoru sme doplnili o informácie získane z obsahovej analýzy výročných správ a interných dokumentov. Súčasťou spracovania zistených údajov boli aj prehľadné tabuľky, grafy, obrázky – obsahová analýza. Výberový súbor pozostával z porovnania dvoch podnikov pôsobiacich na Slovensku, ktoré sa hlásia k uplatňovaniu spoločensky zodpovedného podnikania.

Orange Slovensko, a.s. je telekomunikačný operátor poskytujúci komplexné telekomunikačné služby v najmodernejšej mobilnej a pevnej sieti na Slovensku. Orange Slovensko je vedúcim poskytovateľom mobilných telekomunikačných služieb aj pre podnikový segment.

Podnik ***U. S. Steel Košice, s.r.o.*** je v súčasnosti moderným, oceliarenským podnikom, v ktorom sa spájajú bohaté zručnosti slovenských hutníkov so západnými manažérskymi

postupmi a silnou orientáciou na potreby trhu. Výroba sa orientuje najmä na produkty s vyššou pridanou hodnotou pre automobilový, spotrebný, obalový a stavebný priemysel.

Tabuľka 2: Základné informácie o podnikoch

Profil podniku	***Orange Slovensko***	***U. S. Steel Košice***
Právna forma	akciová spoločnosť	spoločnosť s ručením obmedzeným
Odvetvie	telekomunikácie	priemysel
Počet zamestnancov	1394	14 453
Základné imanie (tis. €)	39 222	839 357

Zdroj: vlastné spracovanie

Aby sme identifikovali stav spoločensky zodpovedného podnikania vo vybraných podnikoch, opýtali sme sa poverených predstaviteľov na ich znalosti o koncepte SZP, a čo si o ňom myslia. V podniku Orange Slovensko bola poverená odpovedať na naše otázky pracovníčka prevádzkového oddelenia, ktorá odpovedala nasledovne:

Tabuľka 3: Identifikácia spoločensky zodpovedného podnikania v Orange Slovensko

Čo rozumiete pod pojmom spoločensky zodpovedné podnikanie?	„Je to záväzok podnikov správať sa eticky a prispievať k zlepšovaniu kvality života nielen zákazníkov a zamestnancov, ale aj miestnej komunity a okolitému prostrediu. Existenciu SZP pritom nezakladajú povinnosti a príkazy, či už zo strany štátu, politikov alebo iných síl, ale presvedčenie a chuť ľudí robiť prospešné veci pre spoločnosť.“
Aplikuje podnik Orange Slovensko princípy SZP do riadenia svojich činností?	„Spoločensky zodpovedné podnikanie je pevnou súčasťou našej stratégie a považujeme ho aj za súčasť našej konkurenčnej výhody. Iba jednostranný rozvoj zameraný výhradne na zisk sa podľa nášho názoru nemôže dlhodobo udržať. Vzhľadom na to dbáme o začlenenie týchto princípov do našej každodennej činnosti.“
Identifikovali ste v podniku prínosy SZP?	„Podnik zaznamenal mnoho prínosov. Za morálne prínosy považujeme: zlepšenie podnikovej kultúry a lojality zákazníkov, posilnenie povesti a budovanie spoľahlivejších vzťahov s dodávateľmi, odberateľmi a okolím. Medzi ekonomické prínosy radíme redukciu nákladov v súvislosti s dobrou ekologickou praxou, vyšší zisk, znižovanie fluktuácií zamestnancov, posilnenie inovatívneho myslenia a konkurencieschopnosti podniku.“

Zdroj: vlastné spracovanie

V podniku U. S. Steel Košice nám na naše otázky odpovedal pracovník komunikačného oddelenia.

Tabuľka 4: Identifikácia spoločensky zodpovedného podnikania v U. S. Steel Košice

Čo rozumiete pod pojmom spoločensky zodpovedné podnikanie?	„Nebyť tu len kvôli zisku... tešiť sa z toho, čo podnik robí pre seba a svoje okolie. Inak povedané, prejavom SZP sú aktivity, ktoré pozitívne vplývajú na samotný podnik, zainteresované subjekty, spoločnosť a životné prostredie. Spoločensky zodpovedné podnikanie je integrálnou súčasťou podniku U. S. Steel už od jeho založenia a zohráva v ňom dôležitú tmeliacu funkciu.“
Aplikuje podnik U. S. Steel princípy SZP do riadenia svojich činností?	„U. S. Steel Košice sa zameriava najmä na bezpečnosť o ochranu zdravia pri práci svojich zamestnancov, ale aj všetkých ostatných pracovníkov nachádzajúcich sa v areáli podniku. Spokojnosť môžeme dosiahnuť iba vtedy, ak spravíme všetko pre to, aby naši zamestnanci vyrábali oceľ bezpečne a po práci sa mohli vrátiť v zdraví domov k svojim rodinám.“
Identifikovali ste v podniku prínosy SZP?	„Snaha podniku získať kvalitných zamestnancov, pretože úspech podniku rastie pozitívnymi vzťahmi s jeho zamestnancami a zároveň klesá s negatívnymi. V neposlednom rade za dôležitý prínos považujeme udržanie kroku s konkurenciou, prispôsobenie sa požiadavkám trhu a snahu vrátiť niečo späť miestnej komunite.“

Zdroj: vlastné spracovanie

Nasledujúca tabuľka zobrazuje porovnanie odpovedí na otázky o oblastiach SZP v jednotlivých podnikoch na základe výpovedí zodpovedných osôb, ktoré nám poskytli rozhovor.

Tabuľka 5: Porovnanie troch oblastí spoločensky zodpovedného podnikania vo vybraných podnikoch (ekonomickej, environmentálnej a sociálnej)

Podnik/ Oblasti	**Ekonomická oblasť**	**Environmentálna oblasť**	**Sociálna oblasť**
Orange Slovensko	• ISO 9001 • etický kódex • zľavy pre verných zákazníkov a hendikepovaných ľudí	• ISO 14001 • znižovanie spotreby elektriny a papiera • recyklovanie odpadov • projekt Zeleň pre mesto • ekologický týždeň	• nadštandardné zdravotné prehliadky a jazykové kurzy • príspevky na zábavné podujatia a rekondičné pobyty • predĺžený nárok na dovolenku • služobné mobily a notebooky • zamestnanecké fórum • projekt Deti a rodiny • Nadácia Orange

U. S. Steel Košice	• ISO 9001, certifikát Q1 • Garyho princípy • celokorporátny systém CCIP	• ISO 14 001 • ochrana ovzdušia a vody • separácia odpadkov • stavba zariadenia koksárenského plynu	• vzdelávanie zamestnancov • oceňovanie zamestnancov • podujatie rodiny športujú • projekt zamestnávania rómov • vianočné charitatívne zbierky

Zdroj: vlastné spracovanie

Po analýzy konceptu triple-bottom-line (troch oblastí spoločensky zodpovedného podnikania – ekonomickej, environmentálnej a sociálnej), sme dospeli k záveru, že nami skúmané podniky vyvíjajú určité aktivity v každej z týchto oblasti, či už sa jedná o bežné činnosti alebo veľké projekty.

Ďalším našim cieľom bolo analyzovať, ako vybrané podniky informujú o svojich spoločensky zodpovedných aktivitách a či vydávajú samostatné správy venované tejto oblasti - SZP. Zistili sme, že samostatnú výročnú správu o spoločensky zodpovednom podnikaní podnik Orange Slovensko a U. S. Steel publikuje, teda ide o podniky, ktoré podpísali memorandum spoločenskej zodpovednosti a tým sa zaviazali intenzívnejšie šíriť povedomie o výhodách, ktoré plynú zo SZP. Na druhej strane si však dovoľujeme tvrdiť, že aj napriek tomu, že tieto informácie sú verejné, *len veľmi ťažko sa v nich orientuje.*

Preto, pri zvyšovaní povedomia a informovanosti o spoločensky zodpovednom podnikaní hrá dôležitú úlohu dostupnosť informácií, ktorú môžeme rozdeliť na *dve základné oblasti* – a to sú:

- ***informácie na báze know-why,*** a
- ***informácie na báze know-how***.

Čo sa týka informácií *na báze know-why* – ide o informovanie o tom, prečo je koncept spoločensky zodpovedného podnikania dôležitý, užitočný pre podnikanie podnikov, napr. podnikom odporúčané zhromaždiť informácie (ohľadom spoločensky zodpovedného podnikania) z nových, resp. vylepšených nielen domácich ale aj zahraničných internetových stránok, resp. nájsť nové, nielen domáce ale aj zahraničné publikácie týkajúce sa tejto problematiky. Okrem toho je žiaduca užšia spolupráca s renomovanými internetovými

denníkmi a zriadenie špeciálnej sekcie na internetových portáloch týkajúcej sa spoločensky zodpovednému podnikaniu.

Informácie *na báze know-how* zahŕňa informovanie o tom, akým spôsobom je vhodné implementovať koncept spoločensky zodpovedného podnikania v rámci podniku. Ide napríklad o preferovanie aktívnej účasti na seminároch a školeniach, ktoré organizujú mimovládne organizácie. Tiež je vhodné sa inšpirovať od podnikov, ktoré už spoločensky zodpovedné podnikanie realizujú, a ponúkajú napr. databázy užitočných praktík. SZP sa môže rozvíjať aj vytvorením pozície koordinátora zodpovedného za SZP.

ZÁVER

Spoločensky zodpovedné podnikanie predstavuje proces, v rámci ktorého podniky vykonávajú aktivity, ktoré sú nad rámec zákona a prispievajú nimi k zlepšeniu prostredia podniku.

My sme uskutočnili identifikáciu stavu spoločensky zodpovedného podnikania na Slovensku, charakterizovali aktivity spoločensky zodpovedného podnikania v dvoch vybraných podnikoch a na základe výsledkov navrhli zlepšenia v nedostatkových oblastiach, a teda podnikom sme navrhli využívať informácie na báze know-why a informácie na báze know-how. Vybrané podniky – Orange Slovensko a U. S. Steel Košice deklarujú, že sa zaoberajú spoločensky zodpovedným podnikaním a identifikujú aktivity zodpovedného podnikania aj vo svojej stratégii. Na základe výsledkov našej analýzy v podnikoch môžeme povedať, že podniky vyvíjajú značnú aktivitu v tejto oblasti – spoločensky zodpovedného podnikania, či už si to uvedomujú alebo nie.

LITERATÚRA

[1] BUSSARD, A. a kol. 2005. *Spoločensky zodpovedné podnikanie : Prehľad základných princípov a príkladov*. Bratislava : Nadácia Integra, 2005. 113 s.

[2] FÓRUM DONOROV. 2011. [online]. [cit. 2012-08-08]. Dostupné na internete: <http://www.donorsforum.sk>.

[3] KISLINGEROVÁ, E. a kol. 2005. *Chování podniku v globalizujícím se prostředí.* Praha : C.H. Beck, 2005. 422 s. ISBN 80-7179-847-9.

[4] KRIGLEROVÁ, G. E. a kol. 2007. *Východisková štúdia o uplatňovaní spoločensky zodpovedného podnikania na Slovensku*. Bratislava : Rozvojový program OSN, 2007. 61 s. ISBN 978-92-9504-274-2.

[5] NADÁCIA PONTIS. 2011. [online]. [cit. 2012-08-10]. Dostupné na internete: <http://www.nadaciapontis.sk/>.

[6] ORANGE. 2010. Správa o spoločenskej zodpovednosti 2010. [online] [cit. 2012-08-22]. Dostupné na internete: <http://img.orange.sk/orange_sk/data/sluzby/CSRReport2010_sk.pdf>.

[7] PRSKAVCOVÁ, M. a kol. 2008. *Společenská odpovědnost firem, lidský kapitál, rovné příležitosti a environmentální management s využitím zahraničních zkušeností*. Liberec : Technická univerzita, 2008. 56 s. ISBN 978-80-7372-436-8.

[8] SISON, A. G. 2008. *Corporate governance and ethics : an Aristotelian perspective.* Cheltenham : Elgar, 2008. 235 p. ISBN 978 1 84542 746 7.

[9] U. S. STEEL KOŠICE. 2010. Správa o firemnej zodpovednosti U. S. Steel Košice 2010. [online] [cit. 2012-08-20]. Dostupné na internete: <www.usske.sk/citizenship/USSK_CSR10_sk.pdf>.

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Ing. Lýdia Stankovič, PhD.
Katedra manažmentu
Podnikovohospodárska fakulta v Košiciach
Ekonomická univerzita v Bratislave
Tajovského 13, 041 30 Košice
E-mail: lydia.stankovic@euke.sk

KULTÚRNE ROZDIELY A INTERKULTÚRNA KOMUNIKÁCIA

CULTURAL DIFFERENCES AND INTERCULTURAL COMMUNICATION

Ján Strelinger
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

V mojom príspevku som chcel poukázať na dôležitosť interkultúrnej komunikácie v čase, kedy hovoríme o globalizácii, globalizačných trendoch, štátoch Európskej Únie, kde sa kladie stále väčší a väčší dôraz na kvalitu spolupráce medzi jednotlivými štátmi hlavne vo sférach medzinárodného podnikania, obchodu, vedy a diplomacie a s tým súvisiacu dôležitú otázku a to unifikovať komunikáciu vymedzením najdôležitejších jazykov- lingua franca.

JEL: Z

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: komunikácia, kultúra, jazyk, interkultúrny, rozdiely, národ

ABSTRACT

In my work I wanted to focus on the importance of intercultural communication in the times of the influence of globalization and globalization trends in EU, when there´s stronger and stronger emphasis on the quality of cooperation between particular countries mainly in the sphere of business, enterprise and diplomacy and the importance of using the most important languages – lingua franca.

KEYWORDS: communication, culture, language, intercultural, differences, nation

KULTÚRNE ROZDIELY A INTERKULTÚRNA KOMUNIKÁCIA

Vymedzenie pojmu interkultúrna komunikácia

Interkultúrna komunikácia vznikla ako vedná disciplína v súvislosti s otázkami a problémami, ktoré nastoľovala imigrácia v krajinách Severnej Ameriky. USA a Kanada sa začali otázkou formovania multikultúrnej spoločnosti intenzívnejšie zaoberať už v 60-tych rokoch 20.storočia. Vývoj na americkom kontinente predznamenal vývoj v Európe, ktorá začala obdobné problémy riešiť o niekoľko desiatok rokov neskôr, keď sa hlavne členské krajiny EU stali vo väčšej miere cieľovými krajinami svetovej migrácie. Pojem interkultúrnej komunikácie *(intercultural communication)* predstavil odbornej verejnosti po prvýkrát americký antropológ Edward T.Hall v roku 1959 v diele *The Silent Language* (Jaklová, 2007). Na svojom začiatku čerpala interkultúrna kominikácia ako odbor hlavne zo sociológie, psychológie a pedagogiky, avšak i dnes sa vydeľuje ako multidisciplinárna. V Európe sa začala presadzovať až v 80-tych rokoch 20.storočia približne v troch hlavných smerovaniach: problematika migrácie a multikulturality vôbec, problematika interkultúrnej pedagogiky a napokon ako aplikácia v ekonomickej sfére v podobe intekultúrneho managementu, interkultúrneho marketingu, personalistiky či reklamy.

Definovať pojem interkultúrna komunikácia nie je jednoduché, vo všeobecnosti ho možno vymedziť ako „odbor, ktorý sa zaoberá súvislosťami medzi jazykom a kultúrou, spôsobmi verbálneho správania sa príslušníkov rôznych kultúr a teda i spôsobmi vnímania chápania sveta u rôznych etnických skupín“ (Jaklová, 2007). V nadväznosti na to možno vymedziť interkultúrny management a marketing ako odbor, ktorý sa usiluje o to isté, ale v špecifických podmienkach managerskej a marketingovej praxe. V súčasnosti ide o veľmi aktuálnu bádateľskú oblasť, pretože jednou z najdiskutovanejších tém súčasnosti je trend globalizácie, zasahujúci spoločenskú realitu na mnohých úrovniach. Z pohľadu kultúry možno povedať, že globalizačný trend je proces vytvárania jednej globálnej kultúry. Tento prístup ako prvý definoval Ted Levitt, ktorý vo svojom článku „Globalizácia trhov“ hovorí o tom, že „technológie, rast modernizácie a rast bohatstva bude viesť k celosvetovej konvergencii potrieb a požiadaviek spotrebiteľov, čo umožní svetovým firmám vytvárať univerzálne marketingové programy, a to povedie k hojnosti a bohatstvu“ (Levitt, 1983).

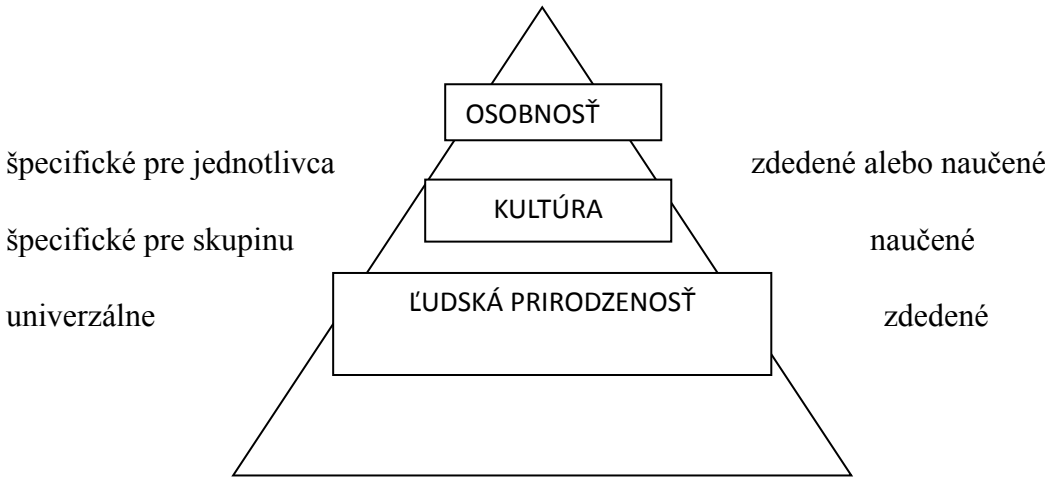
Už niekoľko desaťročí dochádza k prenikaniu organizácií na zahraničné trhy, či už ako priamy dôsledok rastu alebo v dôsledku formulovania cieľov a stratégií. Organizácie tak prekračujú hranice krajín, v ktorých vznikli, rozvíjajú intenzívnejšie spoluprácu s organizáciami cudzích krajín a teda aj kultúr, ich pracovníci sa zúčastňujú na vzájomných stretnutiach. Prenikanie na cudzie trhy tiež so sebou prináša zakladanie pobočiek v krajinách, ktoré predstavujú tieto nové trhy a to sa nezaobíde bez interkultúrnej komunikácie a spolupráce. Táto spolupráca môže nadobúdať rozmanité podoby. Jednak sa osoby z materskej organizácie pri samotnom zakladaní pobočky na území iného štátu nezaobídu bez kontaktovania sa s miestnymi úradmi a organizáciami, ďalej prichádza ku kontaktom nových zamestnancov pochádzajúcich z miestnej krajiny s pracovníkmi materskej spoločnosti, ktorí pobočku zakladali a následne po jej zabehnutí sa vrátia do materskej krajiny, alebo tu zostávajú dlhodobo. Na ďalšej úrovni dochádza ku komunikácii medzi pobočkou a materskou organizáciou, pričom sa trvalo každá nachádza síce v inom kultúrnom prostredí, ale spája ich obchodný záujem a stratégia a nezriedka tiež jednotný firemný etos. Keď teda organizácia pôsobí takto v mnohých štátoch, či dokonca na mnohých kontinentoch, môžeme hovoriť o multikultúrnych organizáciách, v ktorých nutne dochádza k interkultúrnej spolupráci.

Vymedzenie pojmu kultúra.

Trend globalizácie sa v realite stretáva so spoločenskými fenoménmi, ktoré môžeme nazvať kultúrno-tradičné. Pojem kultúra má dnes množstvo definícií a používa sa často v rozmanitých kontextoch. V súvislosti s interkultúrnou komunikáciou si môžeme pojem kultúra vymedziť ako systém hodnôt, noriem a vzorov, ktoré sú istému spoločenstvu ľudí spoločné. Kultúra tvorí akýsi spoločný rámec, ktorý na jednej strane umožňuje vzájomnú interakciu medzi jednotlivcami a skupinami v danom spoločenstve, na druhej strane je ňou spätne tiež tvorený. Kultúra je tiež systémom osvojených znalostí a vedomostí, pomocou ktorých jedinec interpretuje svet okolo seba a následne generuje svoje sociálne správanie, teda sa chová tak, ako to robia, ako tomu rozumejú a ako to akceptujú iní ľudia v tom ktorom sociálnom prostredí (Nový a Schroll-Machl, 2005). Pre kultúru je charakteristické, že je založená na používaní symbolov, ktorým je priradený určitý význam. Nie je vrodená, ale každý sa s ňou stretáva v priebehu socializácie a ona vplýva na osobnosť jedinca, pričom zároveň jedinec ako súčasť spoločnosti ovplyvňuje kultúru. Z toho tiež vyplýva, že kultúra nie

je statická, ale naopak vyvíja sa v čase v závislosti na podmienkach. Často tiež adaptácia na zmenené podmienky, respektíve konkrétny spôsob, akým sa kultúra vyrovnáva so zmenenými podmienkami, je pre každú kultúru špecifický.

V literatúre (Nový a Schroll-Machl, 2005) sa môžeme stretnúť so známou definíciou holandského psychológa Hofstedeho, ktorý kultúru nazýva kolektívnym naprogramovaním (*collective programming of the mind)*. Základnou jeho myšlienkou je, že „každá osoba v sebe nesie prvky myslenia, cítenia a možného správania sa , ktoré sa naučila v priebehu života.



obr.1 **Tri úrovne ľudského duševna** (zdroj: Zadražilová, 2004)

Rovnako ako sú naprogramované počítače, sú tieto prvky myslenia, cítenia a konania nazývané duševnými programami – software mysle“ (Hofstede, 1991). Obdobné chápanie nájdeme u nemeckého profesora A.Thomasa, ktorý kultúru definuje ako „orientačný systém“. Ten sa utvára pomocou symbolov a je typický pre určitú skupinu ľudí, v rámci ktorej sa traduje v čase. Orientačný zmysel ovplyvňuje vnímanie, myslenie, cítenie a konanie všetkých členov spoločnosti (Nový a Schroll-Machl,2005). Tento orientačný zmysel, pokiaľ si jeho nositeľ dobre rozvinul sociálne kompetencie, umožňuje svojmu nositeľovi prostredníctvom symbolov a znakov za optimálnych podmienok bezkonfliktnú a jednoznačnú komunikáciu s príslušníkmi rovnakej kultúry.

Každý človek môže byť členom rôznych skupín a tak môže byť nositeľom rôznych kultúrnych orientačných systémov, ktoré môžu byť často veľmi odlišné a v rôznych situáciách sa môžu prejavovať rôzne. Najväčšou možnou skupinou na úrovni jedného štátu je kultúra

národná. Hlavnými prvkami tejto kultúry sú čas, priestor, jazyk, neverbálna komunikácia, náboženstvo a spoločenské vrstvenie. Národná kultúra stelesňuje niečo ako kolektívne vedomie obyvateľov, tradované hodnoty, normy, pravidlá správania (zvyk, zákon, obyčaj), eticko-morálne systémy a z toho odvodené obrazy sveta a človeka. (Nový a Schroll-Machl, 2005). Vedľa príslušnosti k národu a národnej kultúre, existuje každý človek v rámci iných skupín, ktoré majú svoju vlastnú kultúru a jedinca ovplyvňujú. Tieto skupiny môžu existovať v rámci národného celku, alebo môžu byť rozložené naprieč národmi. Kultúry vzťahujúce sa k iným skupinám, než k národným, nazývame subkultúrami. Existuje ich nesmierne množstvo, predsa však môžeme vydeliť niekoľko základných, ktoré majú zvláštny význam v procese interkultúrnej komunikácie. Sú to subkultúry utvárané na základe príslušnosti k istému etniku, náboženstvu, jazyku, genderu, generácii, sociálnej triede a podniku. Z hľadiska ekonomickej praxe je obzvlášť dôležitou oblasť podnikovej kultúry, nazývanej tiež organizačnou, pre ktorú je charakteristické, že ju možno do určitej miery riadiť, na rozdiel od kultúry národnej (Hofstede, 2008).

Metódy definovania kultúrnych rozdielov

Poznanie kultúrnych odlišností na úrovni národných kultúr sa ukazuje byť dôležitým pre ekonomickú prax, či už na úrovni managmentu či marketingu. Preto sa veľká pozornosť odborníkov sústreďuje na vedecky čo najpresnejšie definovanie kultúrnych rozdielov, ktoré by dostatočným spôsobom kultúrnu rozmanitosť krajín bolo schopné vyjadriť. Tiež z tohto dôvodu boli koncom minulého storočia rozvinuté moderné metódy, ktoré umožnili analyzovať a popísať väčšinu národných kultúr na svete. V súčasnosti sú citované a často používané výsledky práce Geerta Hofstedeho (1991,2001) a Fonsa Trompeneaarsa (2001). Výsledky ich rozsiahleho výskumu boli využité najmä v oblasti intrekultúrneho managementu a komunikácie. Geert Hofstede vo svojom výskume v rokoch 1967-1973 analyzoval dotazníky získané u zamestnancov firmy IBM v 72 krajinách sveta a predstavovali mu tak vzorku 53 národných kultúr. Aby vystihol rozdiely medzi rôznymi národnými kultúrami, uviedol štyri (neskôr pridal piatu) skutočnosti ovplyvňujúce správanie ľudí každej kultúry, pričom ich sformuloval v podobe dvoch pólov. Rozhodujúca bola miera inklinácie k jednému z pólov, to vymedzilo charakteristiku danej kultúry. Tieto základné skutočnosti nazval kultúrnymi dimenziami, resp. kultúrnymi orientáciami. Definícia kultúrnej dimenzie podľa Hofstedeho (1991): „Dimenzia je takým prejavom kultúry, ktorý môže byť meraný vo vzťahu

k iným kultúram.“ Kultúrne dimenzie zasahujú správanie človeka každej spoločnosti a možno ich zhrnúť do týchto základných skupín:

1. v oblasti vzťahu k autoritám – dimenzia: vysoký odstup od moci – nízky odstup od moci

2. v oblasti koncepcie vlastného ja – dimenzia: individualizmus – kolektivizmus

- dimenzia: maskulínnosť – femininnosť (t.j. mužské hodnoty vs. ženské hodnoty)

3. v oblasti spôsobov riešenia konfliktov a vyjadrenia pocitov vôbec

- dimenzia : vysoké vyhýbanie sa neistote – nízke vyhýbanie sa neistote
- dimenzia: dlhodobá orientácia – krátkodobá orientácia

Fons Trompeneaars vymedzuje 7 dimenzií: univerzalizmus vs. partikularizmus, individualizmus vs. kolektivizmus, neutrálnosť vs. zaujatosť, špecifikovaný vs. rozptýlený, skutočné vs. zdanlivé, sekvenčný vs. súčasný, vnútorná vs. vonkajšia kontrola. Vymedzenie uvedených dimenzií poskytuje podklad pre relevantné porovnanie jednotlivých kultúr.

Z uvedených výskumov bolo možné vyšpecifikovať isté črty jednotlivých kultúr. Zároveň sa v čiastkových výskumoch jednotlivých vedných disciplín objasňujú niektoré črty interkultúrnej komunikácie v súvislosti s konkrétnymi problémami, či konkrétnym praktickým zameraním. V ekonomickej praxi, hlavne v oblasti medzinárodného obchodu, medzinárodného podnikania a managementu je v súčasnej dobe zvýšený záujem o poznanie komunikačného správania príslušníkov jednotlivých národných kultúr. Skúmajú a popisujú sa preto kultúrne špecifiká komunikácie, ktoré často uvádzajú i podrobnosti komunikačného správania ľudí. Ľudia, ktorí vstupujú do interkultúrnej komunikácie sa stretávajú s dvoma vrstvami tejto komunikácie. jedna je spojená so samotným jazykom, prostredníctvom ktorého sa komunikuje a druhá je spojená s konvenciami a rituálmi, ktoré sprevádzajú sociálny styk (Prucha, 2009) Preto je potrebné uvedomenie si tejto skutočnosti a budovanie adekvátneho poznania na oboch rovinách. Rovnako je dôležité uvedomenie si istých komunikačných bariér, ktoré v istých kultúrach reálne existujú a sú prekážkami v komunikácii.

Popri všetkých vyššie uvedených javoch, ktoré sprevádzajú a spoluurčujú interkultúrnu komunikáciu, zostáva základným komunikačným kanálom jazyk, v ktorom sa komunikácia uskutočňuje. Vo sfére obchodu, vedy, diplomacie sa vždy v histórii pociťoval trend unifikovať komunikáciu vymedzením istého jazyka, či jazykov, ktoré boli v tej ktorej oblasti preferované. Súčasný globalizačný trend túto skutočnosť tiež naplno preukázal. Jazyky, ktoré získali mimoriadne postavenie v interkultúrnej komunikácii sa označujú termínom *lingua franca.* Doslovný preklad tohto termínu – franský jazyk – odkazuje do histórie Franskej ríše, ktorá sa v 8. storočí rozkladala v celej západnej Európe so silným expanzným vplyvom do Európy strednej. V súčasnosti je nepochybne jazykom, ktorý môžeme označiť ako *lingua franca* angličtina. Popri nej sa v tejto pozícii tiež uvádzajú francúzština, nemčina, ruština, či španielčina. Žiaden z týchto jazykov však nedosahuje rozmeru rozšírenia ako angličtina, ktorá sa používa na všetkých obývaných kontinentoch zeme. Ide asi o 1,5 miliardy ľudí, pre ktorých je angličtina buď jazykom materským alebo druhým oficiálnym jazykom krajiny. Ak však berieme do úvahy funkčnú rozšírenosť angličtiny, potom sa tento počet mnohonásobne zvýši, pretože pokryje sféru medzinárodného obchodu a podnikania, sféru medzinárodného práva a diplomacie, sféru vedy a výskumu, sféru vzdelávania, sféru techniky, informačných a komunikačných technológií, sféru turistiky a športu a napokon i sféru masovej kultúry. (Prucha, 2009)

ZOZNAM LITERATÚRY

HOFSTEDE,G.: Geert Hofstede Cultural Dimensions [online]. Geert Hofstede – Itim.[citované 2010-01-15]. Dostupné z internetu: http://www.geert-hofstede.com/hofstede_dimensions.php

JAKLOVÁ,A.: K základním pojmum interkulturní komunikace [online]. České Budějovice: Filozofická fakulta Jihočeské univerzity 2007. Dostupné z internetu: http://www.fhs.cuni.cz/kos/kestazeni/texty/k_zakladnim_pojmum_interkulturni_komunikace.doc

LEVITT,T.: Globalization of Markets. Harward Business Review. 1983.ISSN 0017-8012

NOVÝ,I., SCHROLL-MACHL,S. A KOL.: Interkulturní komunikace v řízení a podnikání. 3.vydání. Praha: Management Press 2003. ISBN 80-7261-089-9. 184 s.

NOVÝ,I., SCHROLL-MACHL,S. A KOL.: Spolupráce přes hranice kultur. 1.vydání. Praha: Management Press 2005. ISBN 80-7261-121-6. 313 s.

PRUCHA,J.: Interkulturní komunikace, Praha: Grada Publishing a.s. 2009. ISBN 978-80-247-3069-1. 200 s.

TROMPENAARS F.: The cultural Factor in International Business [online]. Trompenaars Hampden-Turner 2001. Dostupné z internetu: http://www.thtconsulting.com

ZADRAŽILOVÁ,D.: Mezinárodní management. 1.vydání. Praha: Oeconomica: 2004. ISBN 80-245-0683-1. 182 s.

BORSUKOVÁ,H.: Sociokultúrny kontext v cudzojazyčnej edukácii euromanažérov, Acta oeconomica et informatica 1,Nitra, Slovaca Universitas Agriculturae Nitriae, 2005

KONTAKT NA AUTORA

Ján Strelinger, Mgr

jan.strelinger@gmail.com

školiteľ: Doc. PhDr Daniela Breveníková PhD, mim.prof.

DOPAD EKONOMICKEJ KRÍZY NA VYBRANÉ OBLASTI KVALITY ŽIVOTA VO VYŠEHRADSKÝCH KRAJINÁCH

IMPACT OF ECONOMIC CRISIS ON SELECTED AREAS OF QUALITY OF LIFE IN VISEGRAD COUNTRIES

Pavel Strhár
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Všetky európske krajiny boli viac či menej vážne zasiahnuté finančnou a následne ekonomickou krízou, ktorá sa začala v roku 2008. Krajiny, ktoré boli zasiahnuté najviac boli štáty Stredomoria, baltské a vyšehradské krajiny. Vo svojom článku sa zameriam na štáty východnej Európy, tiež nazývané Vyšehradské štáty (Slovensko, Poľsko, Česká republika a Maďarsko) hlavne kvôli ich spoločnému geografickému, historickému a etnickému pozadiu. Pokúsim sa priblížiť ako významný bol pokles v kvalite života týchto krajín v kontexte finančnej a ekonomickej krízy od roku 2008 až po súčasnosť.

JEL: Z - Other Special Topics, Z0 – General, Z00 - General

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: kríza, kvalita života

ABSTRACT

All European countries were hit more or less severely by the financial and consequently economic crisis which started in 2008. The countries which were struck most seriously include the Mediterranean, Baltic and also Visegrad countries. In my article I am focusing on Eastern European or so-called Visegrad countries (Slovakia, Poland, the Czech Republic and Hungary) because of their common geographic, historical and ethnical background. I would like to find out and compare how severe has been the decrease in the quality of life of these countries in the light of the financial and economic crisis of 2008 until today.

KEYWORDS: crisis, quality of life

DOPAD EKONOMICKEJ KRÍZY NA VYBRANÉ OBLASTI KVALITY ŽIVOTA VO VYŠEHRADSKÝCH KRAJINÁCH[1]

Úvod

Kvalita života je veľmi široký pojem a každý výskumnícky tím sa zameriava na rozdielne kategórie. Väčšina údajov pochádza z rôznych indexov a prieskumov ako napríklad HDI, ktoré ale nemohli byť použité pre účely tohto článku, pretože neobsahujú dostatočné časové rady a údaje tak, aby sa naplnil zámer tohto článku. Údaje v tomto článku sú preto použité výhradne z databázy Eurostat, kde sa používa jednotná štatistická metodológia zberu a vyhodnocovania údajov. "Misia Eurostatu hovorí sama za seba: stať sa vedúcim poskytovateľom vysoko kvalitných štatistických údajov pre Európu." [2] Výskum v oblasti kvality života pre účely tohto článku je rozdelený do troch kategórií ukazovateľov: finančné ukazovatele (rast HDP, HDP na obyvateľa v PPS a HDP v stálych cenách), sociálnych ukazovateľov (miera nezamestnanosti, percento ľudí na okraji chudoby a sociálnej exklúzie) a ukazovatele udržateľného rozvoja (výdavky štátu na zdravotnú starostlivosť, celkové výdavky štátu na vedu a výskum a vládne výdavky v oblasti životného prostredia).

1. Finančné ukazovatele

Hlavné finančné ukazovatele sú rast HDP, HDP na obyvateľa v PPS a HDP v stálych cenách. Na základe údajov z Eurostatu sme získali časové údaje za obdobie od roku 1995 do roku 2011. Ukazovateľ HDP v stálych cenách je monitorovaný od roku 2004 keď všetky Vyšehradské krajiny vstúpili do Európskej únie.

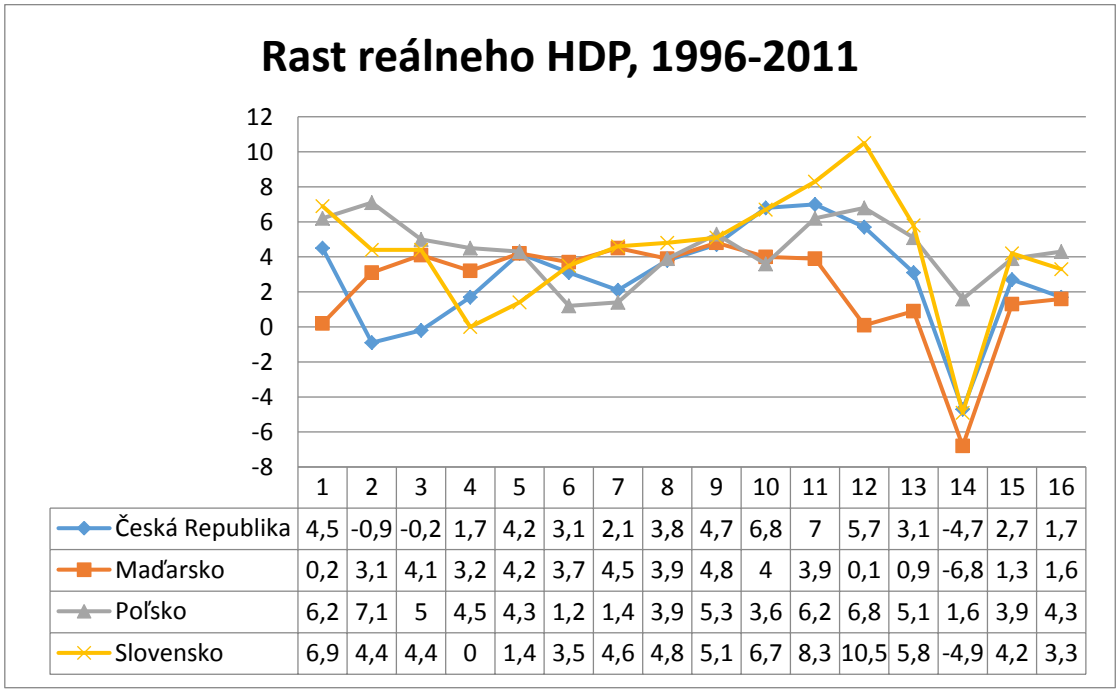
Od roku 2005 bol rast HDP vo všetkých krajinách pozitívny, až do roku 2008 kedy sa začali prejavovať prvé dopady krízy (okrem Maďarska kde bol zaznamenaný pokles rastu v dôsledku vládnych rozhodnutí spred krízy). Prudký pokles v roku 2009 sa podarilo rýchlo oživiť v roku 2010 ale nedostal sa na pôvodné optimistické hodnoty spred krízy. Rast HDP na

[1] Článok vznikol ako výstup z projektu VEGA 1/0086/12, Ekonomické a sociálne súvislosti zdravia obyvateľstva a ich vplyv na kvalitu života.

[2] http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/about_eurostat/introduction

Slovensku v roku 2007 bol viac ako 10%, čo je historicky najvyšší rast v ére samostatnosti krajiny. Poľsko v tomto období zaznamenalo stredne silný rast HDP ale na druhej strane nebolo tak silno zasiahnuté ekonomickou krízou ako ostatné Vyšehradské krajiny. V období od roku 2010 do roku 2011 pozorujeme stagnáciu alebo mierny rast v tomto ukazovateli.

"Ekonomický rast môže byť extenzívny, ktorý je výsledkom zvyšovania vstupov do výroby a intenzívny, ktorý je výsledkom zvyšovania produkcie na jednotku vstupu. Ekonómovia robia rozdiely medzi krátkodobou hospodárskou stabilizáciou a dlhodobým ekonomickým rastom. Na problematiku ekonomického rastu sa hľadí predovšetkým z dlhodobého hľadiska. V krátkodobom horizonte zmena ekonomického rastu je nazývaná obchodný cyklus."[3] Zo získaných dát pozorujeme len krátkodobý rast, preto očakávame obchodný cyklus.



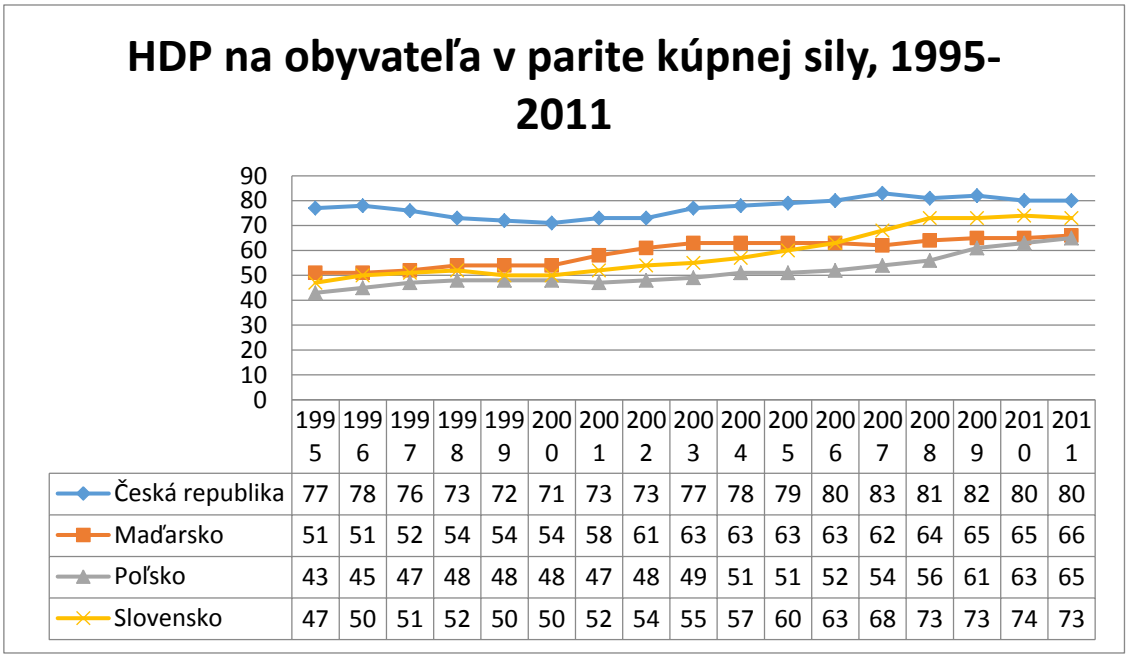
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Česká Republika	4,5	-0,9	-0,2	1,7	4,2	3,1	2,1	3,8	4,7	6,8	7	5,7	3,1	-4,7	2,7	1,7
Maďarsko	0,2	3,1	4,1	3,2	4,2	3,7	4,5	3,9	4,8	4	3,9	0,1	0,9	-6,8	1,3	1,6
Poľsko	6,2	7,1	5	4,5	4,3	1,2	1,4	3,9	5,3	3,6	6,2	6,8	5,1	1,6	3,9	4,3
Slovensko	6,9	4,4	4,4	0	1,4	3,5	4,6	4,8	5,1	6,7	8,3	10,5	5,8	-4,9	4,2	3,3

Obrázok č.: 1 Zdroj: Eurostat

"Množstevný ukazovateľ HDP na obyvateľa v parite kúpnej sily (PPS) je vyjadrený vo vzťahu k priemeru Európskej únii (EU-27), kde priemer predstavuje 100. Ak je ukazovateľ

[3] HOLKOVA, V.: Mikroekonomické súvislosti spotreby a kvality života domácností SR, Vydané: Ekonóm, Bratislava 2010 ISBN 978-80-225-3123-8

danej krajiny väčší ako 100, výška HDP tejto krajiny na obyvateľa je vyššia ako priemer EÚ a opačne. Základné údaje sú vyjadrené v PPS, ktoré eliminujú rozdiely medzi cenovými úrovňami a tak dovoľujú zmysluplné porovnanie HDP medzi jednotlivými krajinami." [4] Pozorujeme stagnáciu a v niektorých krajinách zmiernenie rastu HDP jednotlivých krajín v rokoch od 2008 až do 2011, ktoré predchádzali obdobiu rastu spred roka 2000.

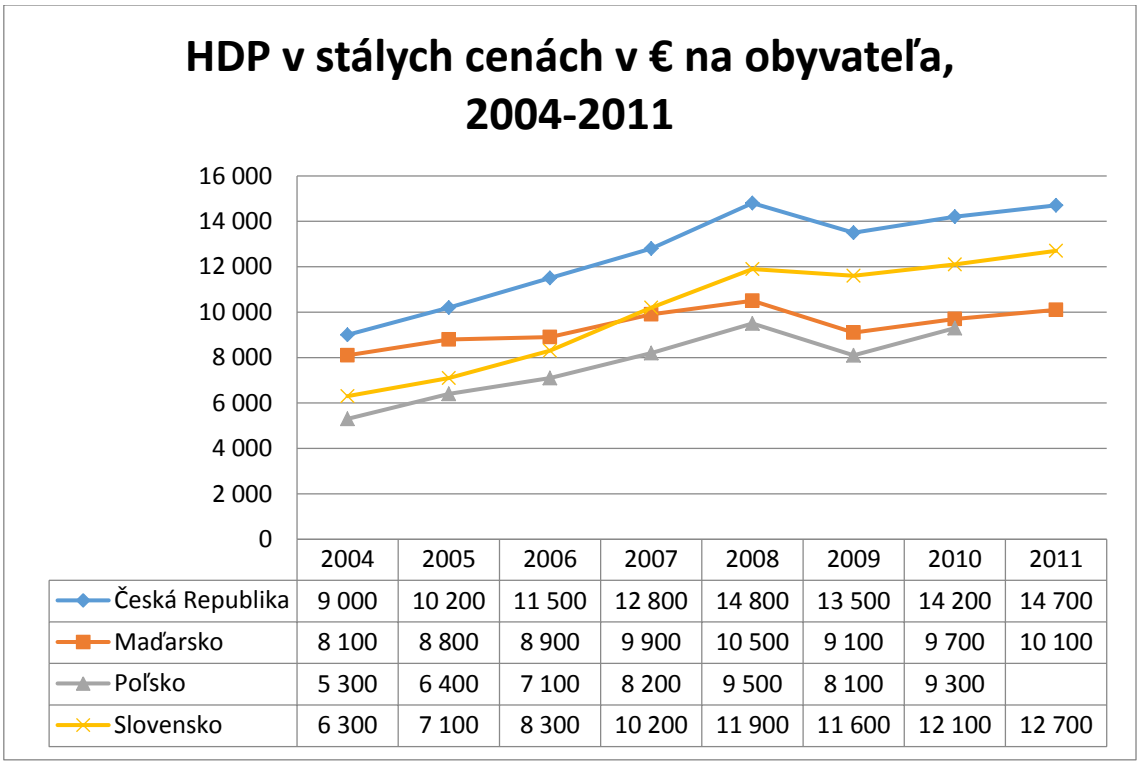


	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Česká republika	77	78	76	73	72	71	73	73	77	78	79	80	83	81	82	80	80
Maďarsko	51	51	52	54	54	54	58	61	63	63	63	63	62	64	65	65	66
Poľsko	43	45	47	48	48	48	47	48	49	51	51	52	54	56	61	63	65
Slovensko	47	50	51	52	50	50	52	54	55	57	60	63	68	73	73	74	73

Obrázok č.: 2 Zdroj: Eurostat

HDP v stálych cenách v € na obyvateľa má rozdielny vývoj ako dva predchádzajúce ukazovatele. Pozorujeme obdobie stabilného rastu v období od 2004 do 2008 a následný pokles v roku 2009. Dáta ukazujú obdobie kontinuálneho rastu v rokoch 2009 až 2011, ktoré ukazuje potenciál trendu. Tento trend je pozitívny pre všetky krajiny, čo nám dáva nádej do budúcnosti.

[4] Eurostat: http://epp.eurostat.ec.europa.eu



	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Česká Republika	9 000	10 200	11 500	12 800	14 800	13 500	14 200	14 700
Maďarsko	8 100	8 800	8 900	9 900	10 500	9 100	9 700	10 100
Poľsko	5 300	6 400	7 100	8 200	9 500	8 100	9 300	
Slovensko	6 300	7 100	8 300	10 200	11 900	11 600	12 100	12 700

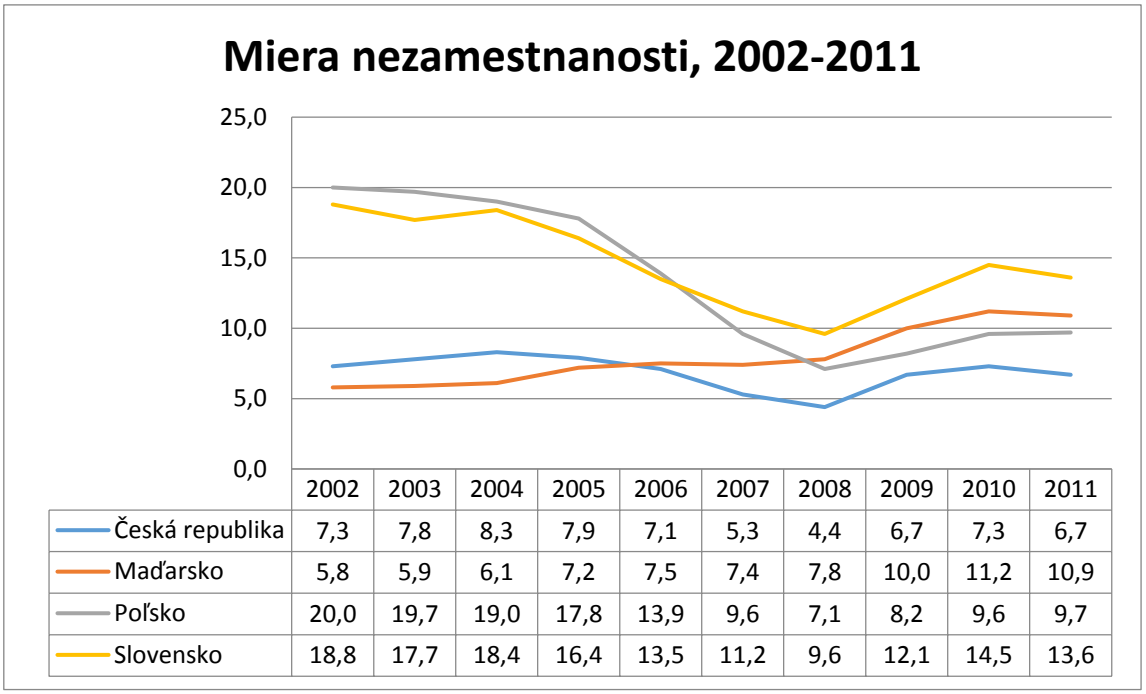
Obrázok č.: 3 Zdroj: Eurostat

2. Sociálne ukazovatele

Miera nezamestnanosti sa považuje za hlavný ukazovateľ v tejto kategórii. Po páde centrálne plánovaného hospodárstva došlo vo všetkých Vyšehradských krajinách k explózii nezamestnanosti, ktorá v predchádzajúcom systéme oficiálne neexistovala. Vidíme, že všetkým Vyšehradskym krajinám, okrem Maďarska, klesala miera nezamestnanosti až do roku 2008 a v Českej republike klesla pod úroveň 5%, čo sa považuje za optimílnu mieru nezamestnanosti. Podobný vývoj ako pri finančných ukazovateľoch vidíme aj v sociálnej sfére, kde pozorujeme enormný nárast miery nezamestnanosti, pri ktorom je Slovensko najhoršie. V prípade Slovenska musíme brať do úvahy rast reálneho HDP keď hovoríme o miere nezamestnanosti. Z predchádzajúcich pozorovaní je zrejmé, že miera nezamestnanosti na Slovensku klesá len vtedy, keď je rast HDP nad úrovňou 5%.

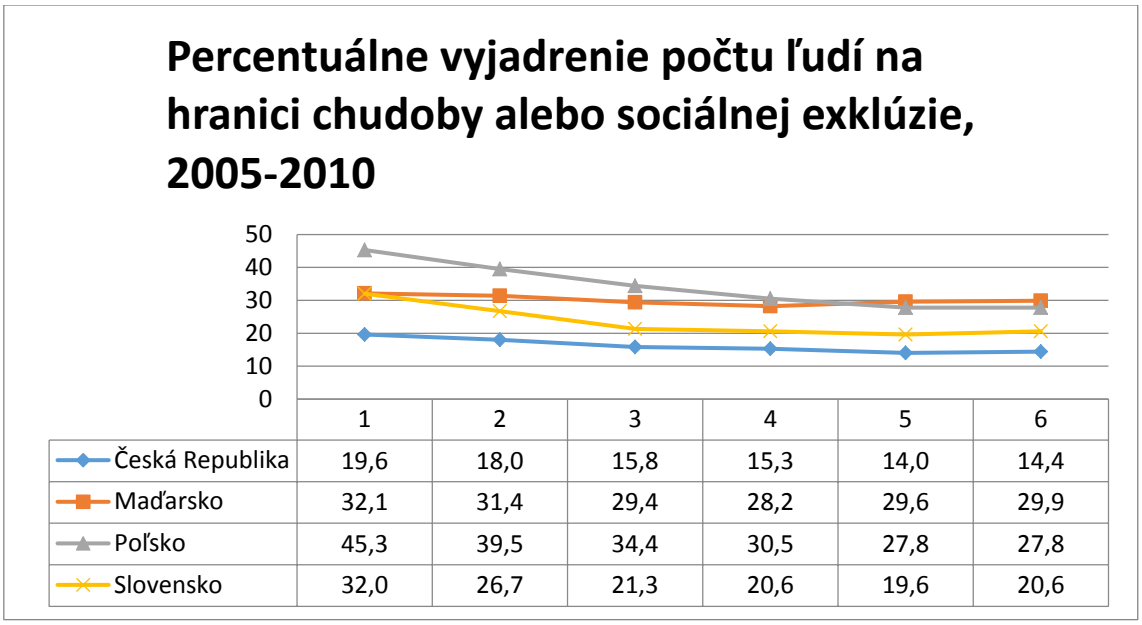
V prípade druhého ukazovateľa, ktorým je percentuálne vyjadrenie počtu ľudí na hranici chudoby alebo sociálnej exklúzie sa podarilo získať údaje len za obdobie od roku 2005 do

roku 2010. Množstvo ľudí na hranici chudoby alebo sociálnej exklúzie klesá do roku 2008 a po tomto roku pozorujeme stagnáciu a dokonca mierne zvýšenie u všetkých krajín.



	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Česká republika	7,3	7,8	8,3	7,9	7,1	5,3	4,4	6,7	7,3	6,7
Maďarsko	5,8	5,9	6,1	7,2	7,5	7,4	7,8	10,0	11,2	10,9
Poľsko	20,0	19,7	19,0	17,8	13,9	9,6	7,1	8,2	9,6	9,7
Slovensko	18,8	17,7	18,4	16,4	13,5	11,2	9,6	12,1	14,5	13,6

Obrázok č.: 4 Zdroj: Eurostat

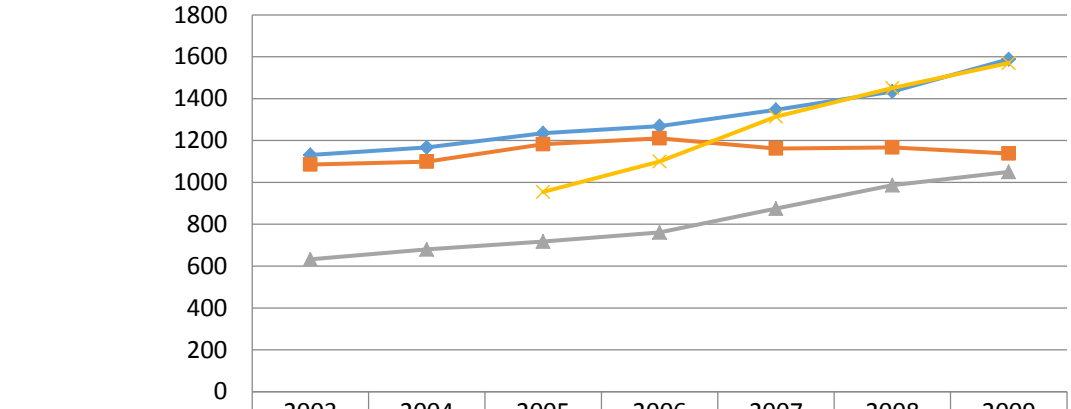


	1	2	3	4	5	6
Česká Republika	19,6	18,0	15,8	15,3	14,0	14,4
Maďarsko	32,1	31,4	29,4	28,2	29,6	29,9
Poľsko	45,3	39,5	34,4	30,5	27,8	27,8
Slovensko	32,0	26,7	21,3	20,6	19,6	20,6

Obrázok č.: 5 Zdroj: Eurostat

3. Ukazovatele udržateľného rozvoja

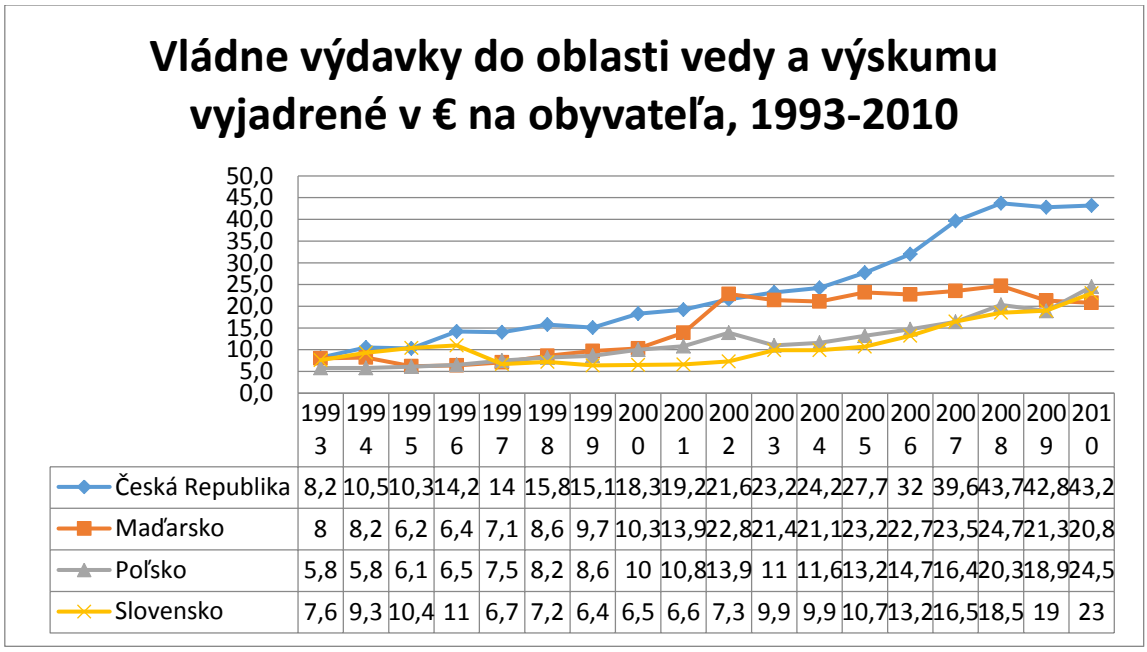
Prvým ukazovateľom sú celkové výdavky v sektore zdravotníctva v € a v stálych cenách na obyvateľa v období od roku 2003 až po rok 2009, pričom údaje pre Slovensko spred roku 2005 nie sú dostupné, pracujeme len s údajmi od roku 2005. Trend v prípade tohto ukazovateľa je pozitívny, okrem Maďarska. Ekonomická kríza nenarušila rastúci trend tohto ukazovateľa, čo je v rozpore s pôvodným predpokladom poklesu. Tento zaujímavý jav sa budem snažiť objasniť vo svojej ďalšej vedeckej činnost.



	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Česká Republika	1 131,20	1 167,18	1 234,96	1 268,38	1 346,39	1 433,78	1 588,23
Maďarsko	1 085,10	1 099,07	1 181,97	1 210,78	1 161,82	1 166,74	1 137,93
Poľsko	632,50	680,11	717,39	761,30	874,52	986,47	1 050,32
Slovensko			954,14	1 099,95	1 313,90	1 450,60	1 570,05

Obrázok č.: 6 Zdroj: Eurostat

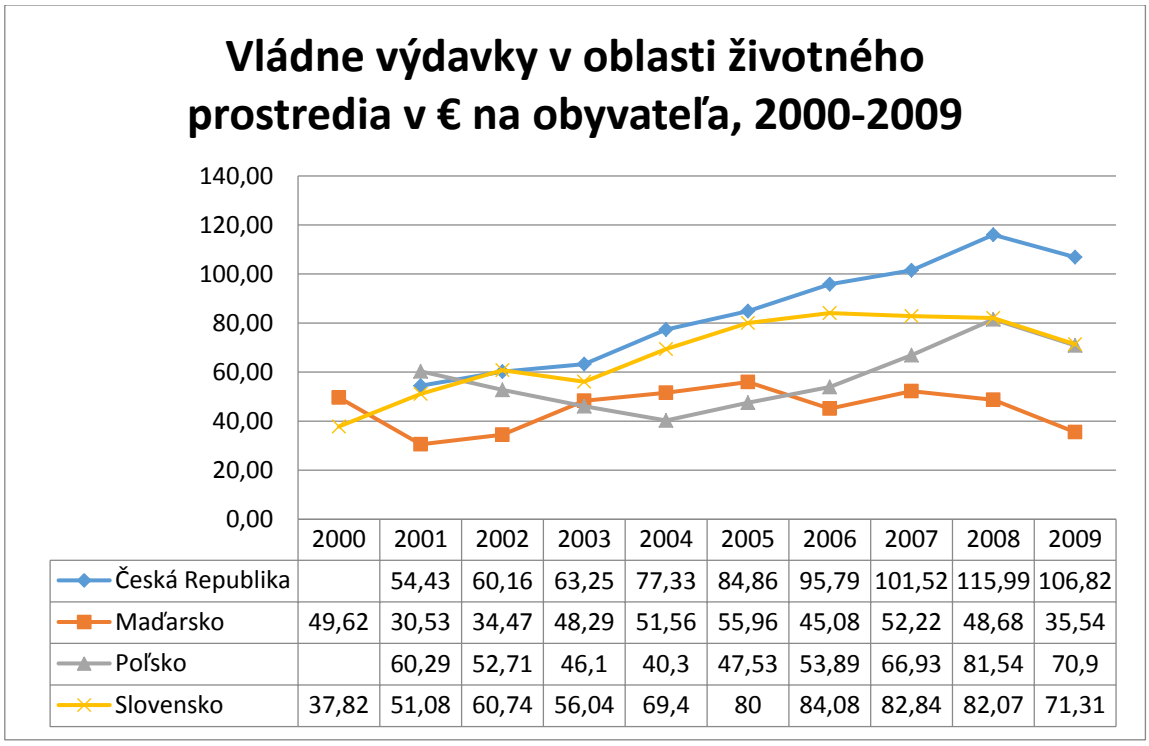
Vládne výdavky do oblasti vedy a výskumu vyjadrené v € na obyvateľa ukazujú pozitívny trend u dvoch krajín a stagnáciu u ďalších dvoch krajín. Pozorujeme veľký rozdiel v tomto ukazovateli medzi Českou republikou a zvyškom Vyšehraských krajín, ktorý bude predmetom následného skúmania. So zozbieraných údajov by sa dalo usudzovať, že vládne výdavky do oblasti vedy a výskumu sú druhým najdôležitejsím ukazovateľom po zdravotnej starostlivosti. Veda a výskum je jedným z najdôležitejších ukazovateľov v Európskej stratégii 2020 a Vyšehradské krajiny sa ho snažia napĺňať.



	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Česká Republika	8,2	10,5	10,3	14,2	14	15,8	15,1	18,3	19,2	21,6	23,2	24,2	27,7	32	39,6	43,7	42,8	43,2
Maďarsko	8	8,2	6,2	6,4	7,1	8,6	9,7	10,3	13,9	22,8	21,4	21,1	23,2	22,7	23,5	24,7	21,3	20,8
Poľsko	5,8	5,8	6,1	6,5	7,5	8,2	8,6	10	10,8	13,9	11	11,6	13,2	14,7	16,4	20,3	18,9	24,5
Slovensko	7,6	9,3	10,4	11	6,7	7,2	6,4	6,5	6,6	7,3	9,9	9,9	10,7	13,2	16,5	18,5	19	23

Obrázok č.: 7 Zdroj: Eurostat

Jediný ukazovateľ, ktorý vykazuje klesajúci trend u všetkých krajín Vyšehradskej štvorky sú vládne výdavky v oblasti životného prostredia v € na obyvateľa. Všetky Vyšehradské krajiny vykazujú pokles tohto ukazovateľa, ktorý môžeme považovať za trend, po roku 2008 kedy sa prejavila ekonmická kríza.



	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Česká Republika		54,43	60,16	63,25	77,33	84,86	95,79	101,52	115,99	106,82
Maďarsko	49,62	30,53	34,47	48,29	51,56	55,96	45,08	52,22	48,68	35,54
Poľsko		60,29	52,71	46,1	40,3	47,53	53,89	66,93	81,54	70,9
Slovensko	37,82	51,08	60,74	56,04	69,4	80	84,08	82,84	82,07	71,31

Obrázok č.: 8 Zdroj: Eurostat

Záver

Primárne determinanty kvality života zahŕňajú materiálny blahobyt, zdravie, rodinný život, sociálny život, klímu a geografické podmienky, istotu zamestnania, politickú slobodu a rodovú rovnosť. [5] Zo zozbieraných údajov môžeme vyvodiť záver, že finančné ukazovatele (rast HDP, HDP na obyvateľa v PPS a HDP v stálych cenách) a sociálnych ukazovateľov (miera nezamestnanosti, percento ľudí na okraji chudoby a sociálnej exklúzie) ukazujú rastúci trend a zotavovanie sa z krízy. Ukazovatele udržateľného rozvoja ukazujú stagnáciu a v prípade výdavkov na životné prostredie pokles. Námetom pre podrobnejšie skúmanie sú ukazovatele výdavkov na zdravotníctvo a výdavkov do oblasti vedy a výskumu, kde vidíme rozdiel medzi pôvodnou hypotézou a realitou hlavne v prípade Českej Republiky.

[5] STANEK, V. et al. 2006. Sociálna politika. Bratislava: SPRINT, 2006. p.110. ISBN 80-89085-66-0.

Referencie

RIEVAJOVÁ, E. – HUSÁKOVÁ, M. 2008: Trendy na trhu práce v kontexte politiky skvalitňovania modelu zamestnanosti v EÚ. In: *Acta academica karviniensia.* 2008, ISSN 1212-415X.

ANTALOVÁ, M., BEDNÁRIK, R., LALUHA, I., TKÁČIKOVÁ, J. (2010): Kvalita života. Teória, metodológia, empíria. Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM 2010.

LALUHA, I. – OŠKOVÁ, S. – STANEK, V. (2005): The Quality of Life, Social Inequalities and Differentiation.

PÁLENÍK, V.: Slovenský trh práce v európskom kontexte. In *Ekonómia trhu práce a jej implikácie pre Slovensko.* Bratislava: Inštitút zamestnanosti, 2009, s. 22 – 32. [online] Dostupné na WWW: <http://www.iz.sk/download-files/sk/vedecka-konf-zbornik.pdf> ISBN 978-80-970204-0-8.

STANĚK, P.: *Nové paradigmy sociálnej politiky v globalizovanej ekonomike.* Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2011, 102 s. ISBN 978-80-225-3199-3.

STANEK, V. a kol. 2006. Sociálna politika. Bratislava: SPRINT, 2006. s.110. ISBN 80-89085-66-0.

Eurostat: http://epp.eurostat.ec.europa.eu.

Eurostat mission: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/about_eurostat/introduction.

IGLIAROVÁ, B.: Riziká znižovania účinnosti nástrojov aktívnych opatrení na trhu práce. V: Vedecká konferencia organizovaná SAV a Katedrou sociálneho rozvoja a práce, September 2011.

HOLKOVA, V.: Mikroekonomické súvislosti spotreby a kvality života domácností v SR, Vydané: Ekonóm, Bratislava 2010 ISBN 978-80-225-3123-.8

EURÓPA 2020: Stratégia na zabezpečenie inteligentného, udržateľného a inkluzívneho rastu.

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Mgr. Pavel Strhár

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemská cesta 1

852 35 Bratislava

pavel.strhar@gmail.com

Školiteľ: doc. PhDr. Mária Antalová, PhD.

EXPLORING THE PRINCIPLE OF ADDITIONALITY IN REGIONAL POLICY

Valéria Szitásiová
University of Economics in Bratislava

ABSTRACT

Regional policy is considered as one of the most important policies of the European Union, which is in particular based on the effort of social and economic cohesion of its territory. The support from this transnational organization is realized according to four basic principles, such as concentration, programming, partnership and additionality. Our research is focused on the effect of the principle of additionality in relation to the financing of selected priorities by local municipalities in Slovakia. The main aim of the paper is to identify whether the European Union funding priorities actually reflect higher volumes of support for the development priorities at local level. This could be analyzed by different ways, in our case as input effect of additionality. The results of our analysis show several differences in additionality outcomes depending on the size of the municipality and unemployment level.

JEL: R1, R58

KEYWORDS: principle of additionality, European Union, structural funds, local municipalities

EXPLORING THE PRINCIPLE OF ADDITIONALITY IN REGIONAL POLICY

INTRODUCTION

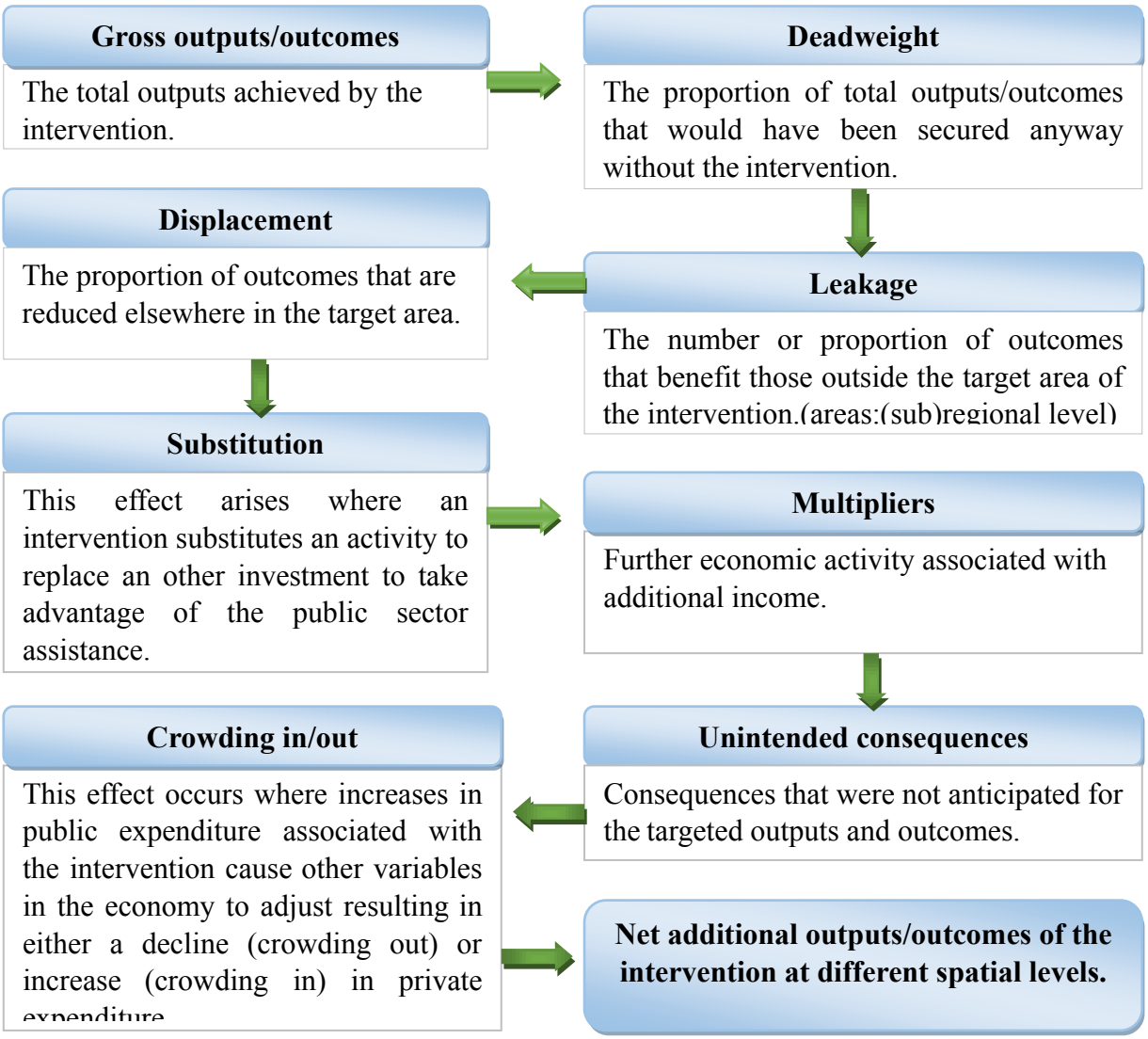
The European Union accession of new member states means also a new situation in terms of supporting local development, what results in increasing importance of engagement of lower levels managements into the developing processes. The different levels of government (including also local governments) have to adapt and plan their support activities in line with support system of the European Union. We have therefore focused our research on this interaction between local municipalities and Support system of EU regional policy. The methodology used in this paper is mainly used for analyzing public support for the private sector, but also helps us to identify the outcome of the additionality principle by public projects implementation at the local level of economic development in Slovakia.

1 THE PRINCIPLE OF ADDITIONALITY

There are several studies and analyses examining the principle of additionality in terms of supporting economic development. In some cases they refer the approaches to testing additionality (Luukkonen, 2000; Czarnitzki - Licht, 2006; Bartle – Morris, 2010), other papers endeavour after defining the additionality rule *„which meets the double need to add, and not to replace the Union resources to national funds and to maintain at the same time the full involvement of local authorities"*. According to that, the support is a only a fraction of all sources to cover total costs of the particular project. This means that *„they co-finance the total value of the investments approved by adding to the national/regional resources"*(Basile et al., 2001). What is generally meant as the additionality of the support, i.e what is the result of additionality was also explained by Georghiou (1994). According to him, the definition of additionality has to include the so called: input, output and behavioural additionality. The first is defined as the level to which the subsidy is reflected in increased expediture by the paticular agent, the second one as *„the extent to which the end results are different as the result of subsidy"*. Finally, the behavioural additionality is the level to which the behaviour of the agent is modified by the subsidy (Georghiou, 1994), deals with changes in terms of the internal allocation of funds and operative decision of the targeted institution after

the policy inception (CSIL, 2010). The principle of additionality can be gauged in several ways. The most often measured are deadweight, leakage, displacement and substitution effects, also commonly used are multipliers and the so called crowding in/out effect (BIS, 2009), such described in Figure 1.

Figure 1 Additionality adjustments



Source: BIS, Research to improve the assessment of additionality, 2009.

2 THE ADDITIONALITY OF EU STRUCTURAL FUNDS

The Cohesion policy of the European Union is one of the most developed support system to less developed regions. Mutual interaction between local, national and transnational forms of support should be led by particular fundamental principles, including the principle of additionality. *"In order to ensure a genuine economic impact, contributions from the Structural Funds should not replace public expenditure by member States under the terms of this regulation. As a general rule, the level of the expenditure shall be at least equal to the amount of average annual expenditure in real terms attained during the previous programming period."*(CR, 2006). This is only a system that ensures no substitution of funds between nation state and European Union. In practice, it is automatically achieved by co-financing EU programs by the own state budget of the supported country. Even if not all EU member states complete this principle (EC, 2006). However, there is no treatment to link the local level, which also contributes to the financing of the projects (in our case is 5% of co-financing). Moreover, there are allowed particular exemptions in this system. This leads to the basic problem in the evaluation of principle of additionality. *"It is not possible objectively to determine what the base of national funding would have been in the absence of EU funding and thus to state definitively that the member state has substituted EU funds entirely for the funds that it would otherwise have spent in an area"* (MERIT, 1995). In spite of the need for additionality principle at local level in the current situation, there is no commitment for this rule in the presented support system.

3 RESEARCH METHODOLOGY

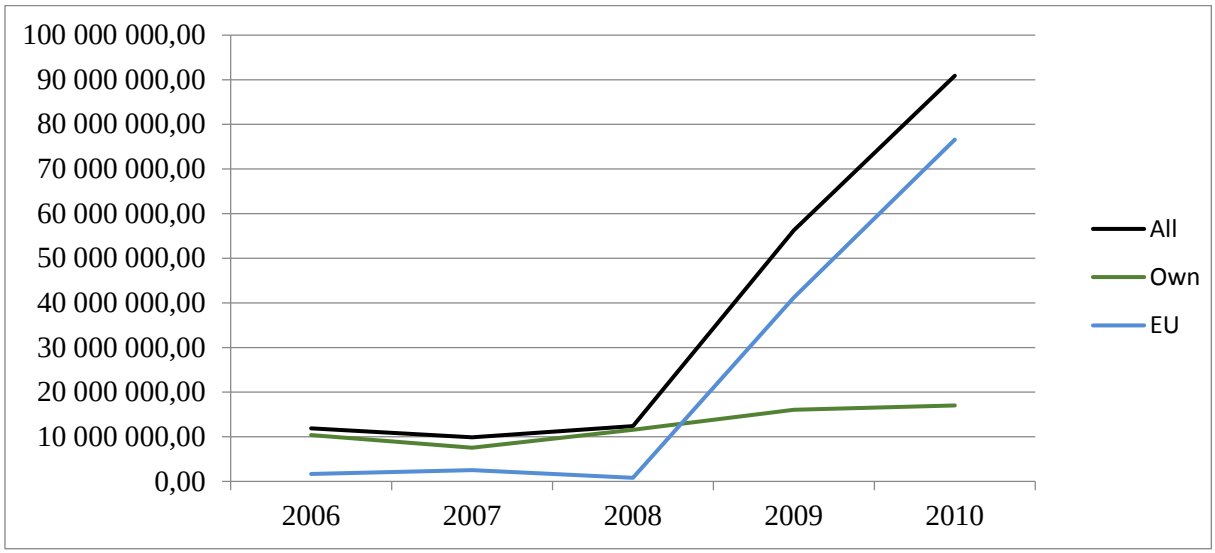
Our research is aimed to explore whether the principle of additionality can be observed in support projects in Slovakia. We focused on investments supporting civic infrastructure in the area of education. Support of education is considered by the European Union as one of the cornerstones of the development of lagging behind regions. For period 2007 – 2013 is this support realized also through so called Regional Operational Programme (ROP), which is related to the objective Convergence. We analyzed particularly the Measure 1.1 Education Infrastructure of the ROP. Its implementation started in January 2008 when the first call for grant applications for ROP was announced. In this call was received 1,009

projects representing more than double the amount of funds allocated to the whole Measure 1.1 Education Infrastructure. The recipients of this support have the opportunity to get 95% of the investment costs. They have to co-finance all projects with only 5% of their own financial resources. In total, 660 projects were supported under the Measure 1.1.Education Infrastructure through the Regional Operational Programme in local municipalities in Slovakia. We examined successful applicants to analyze the principle of additionality in practical implementation of the Measure 1.1 Education Infrastructure. The result of our survey made a sample of 141 cities representing 233 projects, (it gives 35.3% of the funded projects). Particularly, we evaluated input additionality, which is usually measured by substitution effect. This form of measuring the principle of additionality lets us **examine whether the obtained resources changed expenditure spent on given priority**. We examined capital expenditures on education infrastructure of schools at local level (municipalities) and we analyzed and compared these costs at the time of receiving any assistance from the European Union. For our analysis was concretely chosen a time period of years 2006 to 2010 that represents a sufficient time frame, allowing us to explore the behaviour of the local municipalities before and after receiving support from the European Union. We evaluated individual levels of additionality as well as a cumulative level of additionality in the analyzed municipalities. Subsequently, to explore whether there is the principle of additionality applied, we focused on several factors that could influence its level.

4 RESEARCH RESULTS

Firstly, we evaluated the total expenditures for schools in analyzed municipalities in the time period 2006 – 2010 (Graph 1). According to the calculations, we can conclude, that the support from the European Union applied from year 2008 led to the increase of investments to the school infrastructure in analyzed municipalities. Here is necessary to state, that the subsidy from EU led to only a moderate growth of investments from own resources.

Graph 1 Expenditures of municipalities for schools in period 2006 – 2010 (in EUR)



Source: Authors´ own calculations.

After examining cumulative impacts of the EU support, we evaluated individual levels of additionality on the analyzed sample. We divided all 141 surveyed municipalities into 6 categories according to their size, i.e. number of their inhabitants (Table 1). According to our analysis in time period of years 2006 - 2010[1], we can say, that the EU support led to a higher growth rate of education infrastructure expenditures in smaller municipalities. According to that we can assume that these municipalities would not invest that much to this priority if they did not have the opportunity to use EU funds. We can also observe the breach of the principle of additionality in larger cities that tended to replace EU funds with own resources.

[1] In our analysis we calculated average annual expenditures.

Table 1 Average own resources of municipalities categorized by number of inhabitants

Number of inhabitants	Number of municipalities	Average own expenditures **without EU support**	Average own expenditures **with EU support**	**%**
0 - 2000	34	10 423,63	41 694,54	**400**
2 000 - 5 000	35	22 498,65	64 996,09	**289**
5 000 - 10 000	31	37 625,51	73 235,36	**195**
10 000 - 20 000	15	107 802,43	173 253,90	**161**
20 000 - 50 000	19	106 689,38	255 292,44	**239**
over 50 000	7	453 395,80	869 008,62	**192**

Source: Authors' own calculations.

Our research includes also exploring the level of additionality from another point of view; we created four categories of municipalities according to the unemployment rate of the particular region in which the municipality is located (Table 2).

Table 2 Average own resources of municipalities categorized by unemployment level

Unemployment rate	Number of municipalities	Average own expenditures **without EU support**	Average own expenditures **with EU support**	**%**
0-10%	41	129 334,25	199 013,78	**154**
10- 15%	51	37 614,62	105 656,20	**281**
15-20%	24	41 190,64	203 128,77	**493**
over 20%	25	20 029,76	80 575,93	**402**

Source: Authors' own calculations.

If we look at the categories of unemployment level, we can observe an increasing level of additionality with an increasing rate of unemployment in the analyzed municipalities. In other words, the support from EU had 4 times higher effect on education infrastructure expenditures in less developed municipalities as in cities with a low rate of unemployment.

CONCLUSION

Our research was aimed to explore whether the principle of additionality can be observed in support projects in Slovakia. The result is the verification that the principle of additionality is also applied at local level. The analysis showed, that the subsidy from the EU obtained in year 2008 led to the increase of total investments to the school infrastructure in analyzed municipalities, but led to only a moderate growth of investments from own resources. This study also showed differences in the application of this principle, especially depending on the size of the municipality and level of unemployment of the particular region. The case of the education infrastructure showed that in small municipalities (because there were no previous support for schools infrastructure) there is no breach of the principle of additionality, but the larger cities tend to replace EU funds with own resources. These facts can result that the EU support and the state co-financing of projects lead to high interest for EU support, resulting maybe in a consequence to getting this subsidy without real need.

REFERENCES

[1] Bachtler, J.F. - McMaster, I. EU cohesion policy and the role of the regions: investigating the influence of structural funds in the new member states. *Environment and Planning. C: Government and Policy*, 2007. Vol. 26, No. 2, pp. 398-427. ISSN 0263-774X.

[2] Basile,R. - De Nardis, R. – Girardi, A. Inequalities And Cohesion Policies In The European Union. ISAE. Istituto di Studi e Analisi Economica Rome. 2001.

[3] Bartle,D. - Morris, M. *Evaluating the impacts of government business assistance programmes: approaches to testing additionality.* Research Evaluation, Beech Tree Publishing. Vol.19, No. 4, 2010, pp. 275–280.

[4] Csil – Centre for Industrial Studies. *Impact of Additionality on the Real Economy of the EU Member States,* 2010. Milan. Available at: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/studies/pdf/2010_additionality.pdf . [accessed October 2nd 2012]

[5] Czarnitzki, D.- Licht, G. *Additionality of public R&D grants in a transition economy*- The case of Eastern Germany, Economics of Transition, Vol. 14, No.1, 2006, pp.101–131.

[6] Department for Business, Innovation and Skills. *Research to improve the assessment of additionality*. BIS Occasional Paper No. 1. 2009. Available at: http://www.bis.gov.uk/assets/biscore/economics-and-statistics/docs/09-1302-bis-occasional-paper-01[accessed October 6th 2012]

[7] European Commision. *Verification of Additionality in the Objective 1 regions for 2000-2006.* 2006. Available at: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/evaluation/pdf/report_verif_add_obj1_2000_2006_en.pdf [accessed October 7th 2012]

[8] Georghiou, L. *Impact of the Framework Programme on European Industry*, EUR 15907 EN, 1994. Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg.

[9] Knoke, I. - Duwe, M. *Climate Change Financing: The Concept od Addtionality*. Briefing requested by the European Parliament's Committee on Development. 2012. Available at: http://www.europarl.europa.eu/committees/en/studiesdownload.html?languageDocument=EN&file=75399. [accessed October 1st 2012]

[10] Luukkonen, T. *Additionality of EU framework programs*, Research Policy Vol. 29, 2000. pp. 711–724.

[11] Mairate, A. The „Added Value“ of European Union Cohesion Policy, *Regional Studies*, Vol. 40. No. 2, 2006, p. 167-177.

[12] Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology. *Additionality as a principle of European R&D funding.* 1995. University of Limburg, Maastricht. Available at:http://www.merit.unu.edu/publications/rmpdf/1995/rm1995-012.pdf.
[accessed October 7th 2012]

[13] National Strategic Reference Framework of Slovak Republic in 2007 – 2013. *Regonal Operational Programme.* 2007. Available at: http://www.ropka.sk/dokumenty-na-stiahnutie/ [accessed October 7th 2012]

[14] Official Journal of the European Union . *Council Regulation* (EC) No 1083/2006 laying down general provisions on the European Regional Development Fund, the European Social Fund and the Cohesion Fund. Available at: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/regulation/pdf/2007/general/ce_1083%282006%29_en.pdf [accessed June 6th 2012]

[15] Official website of Regional Operational Programme. Available at: http://www.ropka.sk/

[16] Šipikal, M. Deadweight effect. *Region Direct*, International Scientific Journal. - Banská Bystrica : Regionálne európske informačné centrum Banská Bystrica, 2010., 2010, Vol. 3, No. 2, 71-79 pp. ISSN 1337-8473.

[17] Šipikal, M. (2011). Stratégia projektovo orientovanej podpory regionálneho rozvoja Slovenskej republiky (kritická analýza). In Ekonomický časopis/Journal of Economics. 2011. Vol. 59, No. 9. 954-968 pp.. ISSN 0013-3035.

CONTACT TO THE AUTHOR

Ing. Valéria Szitásiová

Department of Public Administration and Regional Development

Faculty of National Economy

University of Economics in Bratislava

Dolnozemská cesta 1

852 35 Bratislava

valeria.szitasiova@gmail.com

Supervisor: prof. Ing. Milan Buček, DrSc.

ÚLOHA BRAZÍLIE V LATINSKOAMERICKOM REGIÓNE NA ZAČIATKU 21. STOROČIA

THE ROLE OF BRAZIL IN LATIN AMERICA AT THE BEGINNING OF THE 21ST CENTURY

Ing. Marián Šabo
University of Economics in Bratislava

ABSTRAKT

Brazília vstúpila do 21. storočia po veľkej transformácii v deväťdesiatych rokoch 20. storočia. Najvýznamnejšou bol „Plán real", ktorý v polovici dekády stabilizoval hospodárstvo krajiny. Nasledovali roky dynamického rozvoja, ktoré pribrzdila až svetová finančná kríza. Na minimálny pokles HDP a skutočnosť, že Brazília bola krízou zasiahnutá ako jedna z posledných krajín a prekonala ju ako jedna z prvých, mali okrem veľkého vnútorného trhu vplyv zdravý bankový systém, malá otvorenosť ekonomiky, relatívna diverzifikácia brazílskych exportov, dobrá makroekonomická politika a rozsiahle vládne investície. Avšak aj napriek tomuto pokroku, v Brazílii pretrvávajú stále určité problémy, ako napr. vysoký verejný dlh, nadhodnotená mena, slabá konkurencieschopnosť domácich firiem, komplikovaný daňový systém, problémy s bezpečnosťou a iné. Brazílii sa však aj napriek tomu úspešne darí posilňovať svoju pozíciu v regióne Latinskej Ameriky a vo svete a jej vplyv a význam neustále rastie.

JEL: F15, F54

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: Brazília, Latinská Amerika, integrácia

ABSTRACT

Brazil entered the 21st century having completed big transformations in the nineties. "Real Plan", which stabilized Brazil's economy, was the most important one of them. Years of dynamic development followed and these were paused only by the global financial crisis. The fact that Brazil's GDP decreased only slightly and the country was among the last to be affected and among the first to come out of the crisis is due to factors such as: big internal

market, good banking system, low openness of the economy, diversified exports, good macroeconomic policy and huge government investments. Albeit Brazil has advanced significantly, some problems still persist: high indebtedness, overvalued currency, low competitiveness, complicated taxation, security problems and others. Nevertheless, Brazil is successfully strengthening its position in Latin America and on the world stage and its influence continues to rise.

KEYWORDS: Brazil, Latin America, integration

ÚLOHA BRAZÍLIE V LATINSKOAMERICKOM REGIÓNE NA ZAČIATKU 21. STOROČIA

ÚVOD

V priebehu prvej dekády 21. storočia Brazília zaznamenala významné úspechy. Krajina sa počas vládnutia Lulovej administratívy stala vzorom finančnej zodpovednosti medzi rozvíjajúcimi sa krajinami, podarilo sa jej eliminovať hyperinfláciu, zredukovať verejný dlh a vysporiadať sa s dopadmi svetovej finančnej krízy lepšie ako väčšine krajín, pričom zároveň sa desiatkam miliónom obyvateľov podarilo zaradiť sa do strednej triedy. Chudobu v krajine sa podarilo významný spôsobom znížiť a aj príjmová nerovnosť sa zmenšuje, následkom čoho narastá stredná vrstva obyvateľstva. Navyše, vďaka novým náleziskám ropy v pobrežných vodách, sa krajina stala nie len energeticky sebestačnou, ale s najväčšou pravdepodobnosťou sa v krátkej dobe stane významným exportérom ropy.

Tieto úspechy poslednej dekády urobili z Brazílie veľmi atraktívnu krajinu aj pre zahraničných investorov a Brazília tak prilákala viac PZI ako mnohé porovnateľné rozvíjajúce sa krajiny. Problémom však môže byť, že mnohé z týchto úspechov sa zakladajú na komoditnom bohatstve krajiny. Brazílii sa darilo rásť predovšetkým vďaka stúpajúcemu dopytu po jej zásobách ropy, medi, železnej rudy a iných prírodných zdrojov. V súčasnosti sa však tempo rastu svetového dopytu po nich znižuje a pokiaľ sa Brazílii nepodarí prijať opatrenia na väčšiu diverzifikáciu zdrojov rastu hospodárstva, môže sa to negatívne prejaviť aj na ďalšom vývoji krajiny.

Brazília sa súčasne usiluje o pretransformovanie svojej silnejúcej ekonomickej situácie vo všeobecné líderstvo v regióne Latinskej Ameriky. Z krajiny sa stáva dominantný aktér v medzinárodných vzťahoch v regióne Latinskej Ameriky a aj jej postavenie na globálnej scéne sa posilňuje.

ÚLOHA BRAZÍLIE V INTEGRAČNÝCH PROCESOCH V LATINSKEJ AMERIKE

Latinskoamerický systém usporiadania multilaterálnych vzťahov dosiahol za posledných desať rokov veľký pokrok. Od roku 2000 sa sformovali tri nové integračné zoskupenia, ktoré koexistujú s Mercosurom, Andským spoločenstvom a Stredoamerickým integračným systémom: UNASUR zastrešuje a rozširuje prvé dve, ALBA predstavuje alternatívu USA presadzovanej, ale nikdy nerealizovanej Zóne voľného obchodu Amerík (FTAA) a najnovším

je CELAC – Spoločenstvo štátov Latinskej Ameriky a Karibiku, ktoré predstavuje alternatívu Organizácie amerických štátov a nahrádza Skupinu Rio. UNASUR reflektuje rastúci význam Brazílie, tak v regióne, ako aj vo svete, ALBA je projekt zameraný predovšetkým na Venezuelu, ktorá sa snaží posilniť si svoju pozíciu subregionálnej mocnosti a vďaka CELAC sa Mexiko znovu hlbšie integruje do latinskoamerickej komunity po dlhšej fáze „severoamerikanizácie".

Jedným z najmladších a najambicióznejších integračných zoskupení v Latinskej Amerike je Únia juhoamerických národov (UNASUR), vytvorená v roku 2008 na podporu regionálnej integrácie v otázkach demokracie, vzdelávania, energetiky, životného prostredia, infraštruktúry a bezpečnosti a so zámerom odstrániť sociálnu nerovnosť a vylúčenie. Je medzinárodnou organizáciou, ktorá integruje dve existujúce zoskupenia: Mercosur a Andské spoločenstvo národov. Vytvorená je podľa vzoru Európskej únie a rovnako ako EÚ má UNASUR ambiciózne ciele. Cieľom UNASUR-u je politická, ekonomická, sociálna a kultúrna integrácia kontinentu. Medzi najväčších podporovateľov UNASUR-u patrí Brazília, ktorá je niekedy kritizovaná za to, že toto integračné zoskupenie sa stáva nástrojom na dosahovanie jej cieľov a väčšieho vplyvu v Južnej Amerike. Hoci žiadna z inštitúcií UNASUR-u nesídli v Brazílii, nemožno pochybovať o tom, že Brazília má značný vplyv na vývoj a dianie organizácie.

Tieto nové fóra spolupráce sa vytvorili predovšetkým z dvoch dôvodov: ako odpoveď a alternatíva interamerickému systému s dominantným postavením USA a taktiež v dôsledku rastúceho vplyvu a postavenia Brazílie. Tak UNASUR ako aj CELAC by sa nemohli realizovať bez silnej podpory najväčšieho štátu Latinskej Ameriky, ktorý začína konkurovať dominantnému postaveniu USA v regióne. Tieto integračné snahy tak odrážajú potrebu nového socioekonomického modelu spolupráce a politickej nezávislosti od USA. Na rozdiel od regionalizmu presadzovaného USA, ktorý bol výrazne ekonomicky zameraný, nový latinskoamerický regionalizmus je prevažne politicky orientovaný. Jeho stredobodom nie je hospodárska integrácia, ale rozvíjanie spolupráce ako alternatívy politickému vplyvu USA, o čo sa zasadzuje predovšetkým Brazília, a ide teda o prejav defenzívneho multilateralizmu[1].

Je však dôležité poznamenať, že počas dlhej histórie latinskoamerickej integrácie, vrátane Mercosuru, ktorý bol tiež prioritne zameraný na Brazíliu, sa len málokedy podarilo výraznejšie naplniť stanovené ciele. Taktiež je otázne, či Brazília dokáže zastúpiť rolu USA

[1] LEGLER, T. Gobernanza regional: El vínculo multilateral. In *Foreign Affairs Latinoamárica*, No 3, 2010. Mexico, 2010. ISSN: 0015-7120.

bez toho, aby bola označená za hegemóna a či sa dokáže vysporiadať s politickými a ekonomickými nákladmi, ktoré bude treba vynaložiť na integráciu regiónu. Okrem toho, tento nový systém latinskoamerického regionalizmu musí najskôr vyriešiť otázku existencie veľkého množstva skôr vytvorených integračných zoskupení a musí zohľadniť aj to, že doteraz sa nepodarilo dosiahnuť vyššiu mieru kohézie v rámci týchto zoskupení a ani sa nedarí vytvoriť inštitucionálnu štruktúru, ktorá by bola menej fragmentovaná[2].

BRAZÍLIA AKO LÍDER ROZVÍJAJÚCICH SA KRAJÍN

Politika Brazílie odráža stále vo väčšej miere jej postavenie regionálnej veľmoci. Zahraničná politika je orientovaná na presadenie sa ako jedného z centier svetovej zahraničnej politiky. Brazília sa zároveň snaží o zmenu organizácie medzinárodného systému, a to predovšetkým s dôrazom na reformu OSN (chce sa stať stálym členom Bezpečnostnej rady). V súvislosti so svetovou finančnou a hospodárskou krízou sa toto úsilie rozšírilo aj o reorganizáciu svetových finančných inštitúcií (najmä MMF). Brazília sa snaží dosiahnuť významnejšie postavenie na medzinárodnej ekonomickej scéne – v rámci rokovaní WTO presadzuje čo najväčšiu liberalizáciu obchodu s poľnohospodárskymi produktmi. V rámci Latinskej Ameriky je hlavným organizátorom regionálnej integrácie. Vo vzťahu k regionálnym veľmociam sa snaží nadväzovať strategické partnerstvá (Čína, India, Rusko, JAR) a voči Afrike sa snaží vystupovať ako ďalšia alternatíva Číny a EÚ. Tiež má silnú váhu v otázke klimatických zmien, vzhľadom na to, že na jej území sa nachádza najväčší prales na svete a jej energetický mix obsahuje veľké zastúpenie čistých zdrojov energie, viac ako 40%[3]. Snaží sa aj o spomalenie odlesňovania v krajine.

Brazília zaujíma postupne asertívnejšiu úlohu a zasadzuje sa za presadzovanie záujmov rozvíjajúcich sa krajín v medzinárodných vzťahoch. Napr. združuje tieto krajiny v spoločnom záujme presvedčiť rozvinuté krajiny, aby upustili od dotovania svojho poľnohospodárstva. Brazília tak rozvíja agendu po línii juh-juh. Spolu s Indiou predsedá skupine G-77 združujúcej rozvojové krajiny. Zúčastňuje sa na G-4, ktorá sa snaží obnoviť uviaznuté rokovania z Dohá. Zasadzuje sa za zvýšenie váhy hlasov rozvojových štátov v MMF a Svetovej banke. V

[2] ROETT, R. *The New Brazil*. Brookings Institution Press, 2010. 178 s. ISBN 978-0-8157-0423-2.
[3] SWEIG, J. *A New Global Player*. [online]. Foreign Affairs, 2010. [cit. 2011.03.29.] Dostupné na internete: <http://www.foreignaffairs.com/articles/66868/julia-e-sweig/a-new-global-player>

skupine G-20 obhajuje záujmy rozvojových štátov a zasadzuje sa za tzv. inkluzívnu globalizáciu, aby aj rozvojové štáty mali väčšiu váhu vo svete a hľadelo sa aj na ne[4].

Tvrdej kritike bývajú v Latinskej Amerike tradične podrobené USA, no v posledných rokoch, ako ich vplyv v regióne mierne klesá a rastie vplyv Brazílie, stáva sa terčom kritiky aj táto regionálna mocnosť. Hlavným prostriedkom Brazílie na projekciu vplyvu v regióne sa stáva Brazílska rozvojová banka – BNDES. BNDES je najväčšou rozvojovou bankou na svete a finančné prostriedky, ktoré poskytuje v regióne ďaleko prekonávajú tie poskytované Svetovou bankou[5]. Nie všetky investície sú však vítané. Problematická je napr. výstavba rýchlostnej cesty cez odľahlé územie Bolívie obývané domorodým obyvateľstvom, ktoré je proti tejto výstavbe. Na protest usporiadali protesty proti bolívijskému prezidentovi Moralesovi, ktorý je paradoxne prvým prezidentom krajiny domorodého pôvodu a donedávna aj aktívnym environmentalistom a obvinili ho zo servilnosti voči brazílskym záujmom. Morales nakoniec vyhovel požiadavkám domorodého obyvateľstva, ktoré je významnou súčasťou jeho voličskej základne a vylúčil, že sa cesta bude stavať cez dané územie. Brazília sa tak v súčasnosti výrazne angažuje v Latinskej Amerike bez toho, že by mala jasnú stratégiu, ako sa vysporiadať s obavami ostatných štátov z toho, že nahrádza USA v pozícii regionálneho hegemóna.

VZŤAHY BRAZÍLIE S USA

USA mali v regióne Latinskej Ameriky hegemonistické postavenie už od vyhlásenia Monroeovej doktríny v roku 1823, no v súčasnosti nemožno povedať, že by im silnejúce postavenie Brazílie významnejšie prekážalo. Do určitej miery by Brazília mohla pôsobiť stabilizujúco v regióne, ktorý je charakteristický svojou politickou a ekonomickou nestabilitou. Záujem USA o dobré vzťahy s Brazíliou je podmienený aj tým, že krajina je bohatá na nerastné suroviny a iné komodity, z ekonomického hľadiska sa jej podarilo vysporiadať sa s mnohými problémami, ktorými bola charakteristická v minulosti a v súčasnosti sa predpokladá, že Brazília bude zohrávať stále dôležitejšiu rolu v medzinárodných vzťahoch. Pre USA je vo vzájomných vzťahoch dôležitá skutočnosť, že postavenie Brazílie v regióne Latinskej Ameriky jej umožňuje vplývať na niektoré štáty, ako

[4] FORTUNA BIATO, M. La política exterior de Brasil: ¿integrar o despegar?. In *Política Exterior*, No 131, 2009. Madrid, 2009. ISSN: 0213-6856.

[5] ROMERO, S. *Brazil's Long Shadow Vexes Some Neighbors*. [online]. The New York Times, 2012. [cit. 2012.04.30.] Dostupné na internete: <http://www.nytimes.com/2011/11/05/world/americas/brazils-rapidly-expanding-influence-worries-neighbors.html>

napr. Venezuela, Ekvádor, Kuba, s ktorými nemajú USA dobré vzťahy. Brazília by napr. v prípade Kuby mohla predstavovať alternatívu voči Venezuele, ktorá je jej hlavným dobrodincom. Venezuela zastáva pozície, ktoré sú namierené proti USA, no v prípade Brazílie by mohlo ísť o umiernenejší prístup, ktorý by sa dal vhodne zosúladiť s postupným uvoľňovaním situácie na Kube a pomalým otváraním jej ekonomiky. USA by teda v tomto prípade boli radi, keby Brazília zohrala úlohu mediátora. No na druhej strane brazílska prezidentka kritizovala existenciu americkej základne na Guantaname a taktiež aj obchodné embargo uvalené USA, ktoré prispieva k zhoršovaniu chudoby na ostrove[6].

Vzájomné vzťahy obidvoch krajín sú rámcované tým, že postavenie USA sa postupne oslabuje, zatiaľ čo Brazília si to svoje v regióne upevňuje. Medzi oboma mocnosťami prevládajú rozdiely v názoroch na riešenie viacerých otázok, ako napr. konflikt na Blízkom východe, vzťahy s Kubou, alebo ambícia Brazílie stať sa permanentným členom Bezpečnostnej rady OSN. USA vo všeobecnosti považujú Brazíliu za najsilnejšiu a najvplyvnejšiu krajinu v Latinskej Amerike, no nie na globálnej úrovni.

Vzťahy USA a Brazílie sa dajú charakterizovať ako priateľské, keďže obe strany sa aktívne usilujú o prekonanie rozdielov v mnohých otázkach a o nachádzanie spoločnej pozície v relatívne bezproblémových záležitostiach, ako napr. veda, vzdelávanie, inovácie. Navyše, aj v problematickejších otázkach, ako napr. spolupráca v oblasti obrany, otázka Iránu a Kuby, ale aj menová politika, dokážu svoje rozdielne postoje skoordinovať takým spôsobom, že vo všeobecnosti sa darí udržať priateľský tón vzájomnej spolupráce[7].

Na bilaterálnej úrovni sa snažia o dosiahnutie kompromisu v strategických otázkach, ako napr. energetika, veda a technológie, hospodárska a finančná spolupráca. USA majú potenciálne veľa čo získať na zlepšení spolupráce vzhľadom na množstvo príležitostí, ktoré sa v Brazílii otvárajú v súvislosti s ťažbou ropy v pobrežných vodách, alebo vybudovaním infraštruktúry pre významné medzinárodné podujatia. Priestor na spoluprácu sa vytvára aj v otázke vzájomných vzťahov s Čínou a jej vplyvom v regióne Latinskej Ameriky.

V otázke regionálnej spolupráce však na rozdiel od bilaterálnych vzťahov vznikajú určité problémy, keďže Brazília sa postupne snaží o posilnenie si svojej pozície v regióne, čo je možné len na úkor USA. Z politického hľadiska sa prvou obeťou stáva Organizácia

[6] LYONS, J. – DE CÓRDOBA, J. *U.S. Brazil's President Flexes Clout in Cuba Trip*. [online]. The Wall Street Journal, 2012. [cit. 2012.04.29.] Dostupné na internete: <http://online.wsj.com/article/SB10001424052970203920204577195323279961812.html>

[7] CRANDALL, R. The Post-American Hemisphere. In Foreign Affairs, Vol. 90, No. 3, 2011. Council on Foreign Relations: New York, 2011. ISSN: 0015-7120.

amerických štátov, ktorá tradične slúžila na projekciu vplyvu USA do regiónu Latinskej Ameriky. Brazília, ale aj iné regionálne mocnosti, sa postupne snažia o vytvorenie nových modelov vzájomnej spolupráce a koordinácie ekonomických ako aj politických iniciatív, ktoré by nezahŕňali USA (napr. CELAC). Brazília postupne pristupuje k znižovaniu svojho príspevku pre OAŠ a taktiež v nej presadzuje iniciatívy, ktoré sú v rozpore s oficiálnou pozíciou USA, ako napr. v otázke Kuby, alebo v prípade ústavnej krízy v Hondurase v roku 2009. Brazília rovnako podporuje snahu o pozvanie Kuby na Summity Amerík, ktoré sa konajú v rámci OAŠ a vyjadrila sa, že pokiaľ sa na najbližšom summite v roku 2015 v Paname nebude môcť zúčastniť Kuba, nezúčastní sa ho ani Brazília. To by samozrejme dalo váhu aj výzvam iných latinskoamerických štátov, ktoré už viackrát vyzvali na bojkotovanie týchto summitov. Brazília zohrala tiež významnú rolu v tom, že sa USA nepodarilo presadiť vznik Zóny voľného obchodu Amerík (FTAA, rozšírenie NAFTA na celú Latinskú Ameriku). Všetko nasvedčuje tomu, že Brazília sa bude ďalej uberať touto cestou strategickej autonómie od USA.

Podobná situácia je aj v otázke spolupráce oboch štátov na globálnej scéne. V základných bezpečnostných otázkach, ako napr. nešírenie jadrových zbraní a zbraní hromadného ničenia, alebo boj proti terorizmu, sa ich pozície do značnej miery zhodujú, no rozdiely pretrvávajú v konkrétnom operatívnom riešení týchto problémov. Viditeľné je to napr. v otázkach Líbye, alebo Sýrie, kde Brazília jednoznačne podporuje doktrínu „Povinnosť chrániť“ (Responsibility to Protect) a zahlasovala za rezolúciu BR OSN, podľa ktorej mal byť plukovník Qaddafi vydaný Medzinárodnému trestnému súdu, no zdržala sa v otázke použitia sily na obranu civilného obyvateľstva, pretože nechcela prispieť k vyzbrojeniu opozície a zvrhnutiu režimu. Následne po dobytí Tripolisu navrhla nové princípy, ktoré by sa dali označiť ako „povinnosti počas chránenia“ (Responsibility while Protecting), ktorých cieľom je v konečnom dôsledku obmedziť použitie vojenskej moci (USA) v podobných situáciách, pokým sa nevyužijú všetky iné diplomatické možnosti riešenia problému[8]. V otázke získania stáleho miesta v Bezpečnostnej rade OSN sa veľvyslankyňa USA pri OSN vyjadrila kriticky na adresu tak Brazílie, ako aj Indie, ktorá má podobnú ambíciu, odvolávajúc sa na ich posledné pôsobenie ako nestálych členov BR OSN, kedy zablokovali iniciatívy na vyvinutie väčšieho tlaku na sýrskeho prezidenta Asada.

[8] PICCONE, T. *U.S. and Brazil: Together and Apart*. [online]. The National Interest, 2012. [cit. 2012.04.30.] Dostupné na internete: <http://nationalinterest.org/commentary/us-brazil-together-apart-6746>

V oblasti hospodárskej spolupráce, po tom, čo USA zrušili ešte v roku 2011 clá na dovoz etanolu, ktorého je Brazília významným producentom, má Brazília záujem na ďalšej liberalizácii vzájomného obchodu medzi oboma krajinami, predovšetkým by chcela dosiahnuť, aby sa zrušili obmedzenia USA na dovoz komodít ako napr. pomarančová šťava, hovädzie mäso, oceľ a cukor. USA by zase na druhej strane uvítali, keby Brazília viac liberalizovala prístup na svoj trh s priemyselnou produkciou. V otázke ťažby ropy, vzhľadom na to, že v pobrežných vodách Brazílie boli objavené značné náleziská, majú USA záujem na rozvinutí spolupráce. V tejto oblasti však pretrvávajú aj určité riziká, keďže Brazília podala trestné oznámenie na americkú ťažobnú spoločnosť Chevron kvôli úniku ropy v roku 2011 a zažalovala ju za 22 mld. USD. V kontexte opatrení prijatých okolitými štátmi, napr. Argentínou, ktorá vyvlastnila časť spoločnosti YPF, v čom ju Brazília podporila, sa preto vynárajú otázky o dôveryhodnosti Brazílie ako partnera v tomto odvetví[9].

ZÁVER

Z ekonomicky problematickej Brazílie sa postupne a hlavne vďaka rozumnej politike vlády a čínskemu dopytu po nerastných surovinách, stala investormi veľmi vyhľadávaná a prosperujúca krajina. Brazílskej ekonomike sa veľmi rýchlo a veľmi úspešne podarilo vysporiadať sa s následkami svetovej finančnej krízy. Na druhej strane sa Brazília nevyvíjala tak dynamicky, ako niektoré ďalšie rozvíjajúce sa krajiny, napr. zo zoskupenia BRIC, teda Rusko, India a Čína. Je tomu tak preto, že Brazília sa rozhodla zamerať sa na eliminovanie socioekonomických problémov, ktoré ju trápili v posledných dekádach 20. storočia – konkrétne využívala vysoké úrokové sadzby na držanie inflácie pod kontrolou a vybudovala silný štát blahobytu, ktorý vytvoril pomerne rozsiahlu sieť sociálneho zabezpečenia. V dôsledku týchto opatrení boli tempá rastu zaznamenané Brazíliou v tomto období iba polovičné v porovnaní s väčšinou ostatných krajín BRIC. Chudobu v krajine sa tak podarilo významný spôsobom znížiť a aj príjmová nerovnosť sa zmenšuje zároveň ako narastá stredná vrstva obyvateľstva. Hospodársky rast krajiny je však limitovaný vysokými úrokovými sadzbami, ktoré síce lákajú zahraničný kapitál, keďže sú v porovnaní s väčšinou krajín a najmä v porovnaní s rozvinutými krajinami veľmi vysoké, no v dôsledku tohto prílevu zahraničného kapitálu došlo k výraznému posilneniu realu, ktorý sa tak stal jednou z najdrahších mien na svete. Zároveň tak dochádza aj k predražovanie brazílskych exportov,

[9] SHARMA, R. Bearish on Brazil. In Foreign Affairs, Vol. 91, No. 3, 2012. Council on Foreign Relations: New York, 2012. ISSN: 0015-7120.

čím sa znižuje konkurencieschopnosť krajiny na svetových trhoch. Brazília sa taktiež bude musieť snažiť zmeniť svoju exportnú štruktúru, aby jej nedominoval iba vývoz nerastných surovín a poľnohospodárskej produkcie a aby v nej mali väčšie zastúpenie aj výrobky priemyselnej produkcie.

Brazílii sa v medzinárodných vzťahoch darí posilňovať si svoju pozíciu na globálnej úrovni a budovať obraz krajiny, ktorá sa zasadzuje za demokratický kompromis pri negociáciách a za vytváranie spojenectiev. V regióne Latinskej Ameriky sa jej podarilo pretransformovať svoju silnejúcu ekonomické situáciu v pozíciu lídra presadzovania vzájomnej spolupráce a nahradila tak svoju tradičnú politiku nezasahovania. Z krajiny sa stal jednoznačný líder v procesoch integrácie v regióne Latinskej Ameriky a aj jej postavenie na globálnej scéne sa posilňuje. Strategickým cieľom Brazílie je posilnenie svojej dominantnej pozície v Latinskej Amerike na úkor vplyvu USA. Čiastkovým cieľom je zmenšenie vplyvu regionálnych organizácií, v ktorých majú USA zastúpenie (OAŠ), vrátane Summitov Amerík. Medzi oboma mocnosťami prevládajú rozdiely v názoroch na riešenie viacerých otázok, ako napr. konflikt na Blízkom východe, obchod s Kubou, alebo ambícia Brazílie stať sa permanentným členom Bezpečnostnej rady OSN. USA vo všeobecnosti považujú Brazíliu za najsilnejšiu a najvplyvnejšiu krajinu v Latinskej Amerike, no nie na globálnej úrovni.

Politika Brazílie odráža stále vo väčšej miere jej postavenie regionálnej veľmoci. Zahraničná politika je orientovaná na presadenie sa ako jedného z centier svetovej zahraničnej politiky. Brazília sa zároveň snaží o zmenu organizácie medzinárodného systému, a to predovšetkým s dôrazom na reformu OSN a v súvislosti so svetovou finančnou a hospodárskou krízou sa toto úsilie rozšírilo aj o reorganizáciu svetových finančných inštitúcií (najmä MMF).

No aj napriek dosiahnutému pokroku a pozitívnemu vývoju, je tu priestor na obavy a tieto dobré vyhliadky Brazílie budú trvať len za predpokladu, že sa krajine podarí vysporiadať sa s mnohými ekonomickými, sociálnymi a politickými výzvami.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] CRANDALL, R. The Post-American Hemisphere. In *Foreign Affairs*, Vol. 90, No. 3, 2011. Council on Foreign Relations: New York, 2011. ISSN: 0015-7120.

[2] FORTUNA BIATO, M. La política exterior de Brasil: ¿integrar o despegar?. In *Política Exterior*, No 131, 2009. Madrid, 2009. ISSN: 0213-6856.

[3] LEGLER, T. Gobernanza regional: El vínculo multilateral. In *Foreign Affairs Latinoamárica*, No 3, 2010. Mexico, 2010. ISSN: 0015-7120.

[4] LYONS, J. – DE CÓRDOBA, J. *U.S. Brazil's President Flexes Clout in Cuba Trip*. [online]. The Wall Street Journal, 2012. [cit. 2012.04.29.] Dostupné na internete: <http://online.wsj.com/article/SB10001424052970203920204577195323279961812.html>

[5] PICCONE, T. *U.S. and Brazil: Together and Apart*. [online]. The National Interest, 2012. [cit. 2012.04.30.] Dostupné na internete: <http://nationalinterest.org/commentary/us-brazil-together-apart-6746>

[6] ROETT, R. *The New Brazil*. Brookings Institution Press, 2010. 178 s. ISBN 978-0-8157-0423-2.

[7] ROMERO, S. *Brazil's Long Shadow Vexes Some Neighbors*. [online]. The New York Times, 2012. [cit. 2012.04.30.] Dostupné na internete: <http://www.nytimes.com/2011/11/05/world/americas/brazils-rapidly-expanding-influence-worries-neighbors.html>

[8] SHARMA, R. Bearish on Brazil. In *Foreign Affairs*, Vol. 91, No. 3, 2012. Council on Foreign Relations: New York, 2012. ISSN: 0015-7120.

[9] SWEIG, J. *A New Global Player*. [online]. Foreign Affairs, 2010. [cit. 2011.03.29.] Dostupné na internete: <http://www.foreignaffairs.com/articles/66868/julia-e-sweig/a-new-global-player>

KONTAKT NA AUTORA

Ing. Marián Šabo

Katedra medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

E-mail: marian.sabo@euba.sk

INTERKULTÚRNA KOMUNIKÁCIA V MEDZINÁRODNOM PODNIKANÍ FIRIEM

INTERCULTURAL CORPORATE COMMUNICATION IN INTERNATIONAL BUSINESS

Mária Šášiková
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Cieľom príspevku je poukázať na potrebu interkultúrnej komunikácie a znalosti interkultúrnych štandardov v súčasnom globalizujúcom sa prostredí. Poukazuje na najnovšie postrehy pre oblasť interkulturality podľa Geerta Hofstedeho. Príspevok sa zaoberá komunikačnými odlišnosťami vo vybraných národných kultúrach. Pre názornosť v rámci príspevku predkladáme prípadové štúdie z medzinárodne pôsobiacich spoločností, v ktorých museli byť riešené strety v multikultúrnom prostredí a ich následné riešenie.

JEL: D21 - Firm Behavior: Theory, M14 - Corporate Culture; Social Responsibility

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: firma, corporate communication, interkulturalita, interkultúrny tím, Geert Hofstede

ABSTRACT

The aim of this paper is to highlight the need for intercultural communication and intercultural standards in today's globalized environment. It refers to the latest insights in the field of interculturality by Geert Hofstede. The paper deals with the communication differences in selected national cultures. Case studies and solutions of internationally operating companies, which had to deal with conflicts in a multicultural environment are included for illustration of importance of intercultural dialog.

KEYWORDS: company, corporate communication, interculturality, intercultural team, Geert Hofstede

INTERKULTÚRNA KOMUNIKÁCIA V MEDZINÁRODNOM PODNIKANÍ FIRIEM

ÚVOD

Dnešné spoločnosti podnikajú v stále viac globálnom prostredí. Potreba efektívnej interkultúrnej firemnej komunikácie sa stáva esenciálnou pre prácu v takomto multikultúrnom prostredí.

Interkultúrna komunikácia má množstvo definícií. V podstate rieši otázku, ako sa ľudia z rôznych kultúrnych prostredí snažia medzi sebou komunikovať. Opiera sa o oblasti, ako je napríklad kultúrna antropológia. V podmienkach Slovenskej republiky však stále existuje informačná medzera, čo sa týka prameňov zaoberajúcich sa interkultúrnou komunikáciou. Preto počas tvorby predkladaného príspevku bolo nutné siahnuť po zahraničnej literatúre.

V zahraničí je bežnou praxou, že ak má podnik v rámci multikultúrneho prostredia problém, s ktorým si nevie dať rady, požiada o pomoc expertov (externú inštitúciu) zameraných na interkultúrny tréning, prácu v globálnom prostredí, služby expatriotom, školenia „rozmanitosti“ kultúrnych odlišností krajín. V rámci príspevku ponúkame niekoľko prípadových štúdií riešiacich problematiku interkultúrneho dialógu. August Busch III, bývalý výkonný riaditeľ spoločnosti Anheuser Busch, jednej z najúspešnejších amerických spoločností, pre časopis Fortune povedal: „Budete sa na tom smiať... znie to jednoducho – ale kľúčom k úspechu je komunikovať, komunikovať, komunikovať...“ [11]

1 INTERKULTURALITA PODĽA HOFSTEDEHO

V rámci skúmania interkulturality je vhodné siahnuť po informáciách od najväčších odborníkov v tejto oblasti. Medzi nich patrí profesor Geert Hofstede. Na svojej prednáške z roku 2011 rozlišuje 7 hlavných hriechov v multikultúrnom prostredí: 1. neznalosť, 2. etnocentrizmus, 3. strata pamäte, 4. profesionálna krátkozrakosť, 5. koncepčný guláš, 6. akademické polemiky a 7. zmätok na rôznych úrovniach [8].

Neznalosť – veľmi nebezpečná je neznalosť cudzích kultúr, ale ešte zničujúcejšia je pre človeka neznalosť vlastnej kultúry. To, čo ľudia v rámci komunikácie povedia a ako to

povedia, je „funkciou“ ich kultúry. Na argument, s ktorým nesúhlasia môžu reagovať rôzne – skloniť hlavu, byť v rozpakoch a povedať, že druhá strana má pravdu, ale môžu sa tiež nahnevať a vášnivo hádať [8].

Druhým nepriateľom podľa Hofstedeho je etnocentrizmus – ľudia z väčšiny krajín implicitne považujú svoju kultúru za akési kultúrne centrum. Problémom je tiež, že väčšina interkultúrnych štúdií je písaná v angličtine. Hofstede odporúča pre lepšie pochopenie cudzej kultúry naučiť sa jej jazyk [8].

Amnézia – Hofstede hovorí o ignorovaní a zabúdaní histórie. Hofstede dokazuje, že história sa opakuje. Preto aj z dostupných príkladov faux pas v interkultúrnom prostredí je možné sa poučiť. Nezabúdať i na príklady neúspešnej interkultúrnej interakcie a vedieť si ich v správnej chvíli pripomenúť [8].

Profesionálnu krátkozrakosť chápe Hofstede na príkladoch profesionálov v oblasti kutúry, ktorí popierajú jeho zistenia a poznatky o rozdielnostiach kultúr a vravia o jednej „národnej kultúre“, ktorú však chápu v úplne inom kontexte ako Hofstede stavia svoje výskumy [8].

V bode „koncepčný guláš“ Hofstede prízvukuje, že kultúra, identita a hodnoty sú všetko mnohoznačné pojmy, ktoré bez jasného vymedzenia neexistujú a sú nepoužiteľné. V bode „akademické polemiky“ sa Hofstede vyjadruje o vedcoch skúmajúcich kultúru. Každý z vedcov študujúcich sociálne vedy má svoje ego a veľa krát spolupráca neprichádza v úvahu. Kolegovia sa berú ako konkurencia a zlo na mieste, kde by mohli vzniknúť synergické spolupráce [8].

K bodu číslo 7. Zmätok na rôznych úrovniach Hofstede vysvetľuje, že skúmanie kultúry sa vždy zameriava na špecifickú úroveň: národy, regióny, organizácie, zamestnania, generácie, rodiny, pohlavia. Individuálne osoby kultúru nemajú, majú osobnosť. Získané výsledky musia byť prezentované na tej úrovni, kam patria: dimenzie národnej kultúry na úrovni antropológie, organizačnej kultúry na úrovni sociológie a „kultúry“ osobnosti na úrovni psychológie [8].

2 FIREMNÁ INTERKULTÚRNA KOMUNIKÁCIA

S rastúcimi vplyvmi globalizácie dochádza k prehlbovaniu interkulturality a jednotlivec sa v mnohých každodenných situáciách čoraz viac stretáva s interkultúrnou komunikáciou. K stretu kultúr nedochádza len v zmysle kultúr z rôznych kútov sveta, ale aj v bežných situáciách – presťahovanie sa z vidieka do mesta alebo postup z jednoduchého prostredia do tzv. „high society“ [3].

Vo firemnom prostredí medzinárodne pôsobiacich spoločností prichádzajú zamestnanci i manažéri do styku s interkultúrnou komunikáciou denne. Príkladom môže byť zahraničný investor, ktorý si otvorí pobočku v hostiteľskej krajine a zamestnáva domáci personál. Vrcholový manažment často tvoria expatrioti z domácej krajiny, ktorí sa denne dostávajú do styku s podriadenými z iného kultúrneho prostredia. Pre expatriotov je náročné komunikovať v jazyku hostiteľskej krajiny, pociťujú drobné či väčšie odlišnosti, čo sa týka novej kultúry, prípadne ľudskej povahy podriadených.

Kultúrne odlišnosti sa prejavujú v rôznych sférach a do veľkej miery ovplyvňujú spôsob, akým zamestnanci či manažéri z rôznych kultúrnych prostredí komunikujú. Rozdielna kultúra národa sa podľa Hofstedeho prejavuje v rôznom pohľade na autority, spôsobe vytvárania si vzťahu k jednotlivcovi či spoločnosti, chápaniu mužského a ženského princípu, v spôsoboch riešenia konfliktov, vzťahu k neistote alebo v dlhodobej či krátkodobej orientácií jednotlivcov pochádzajúcich z rozdielnych kultúrnych prostredí.

V interkultúrom prostredí firiem musí riadiaci pracovník zvládnuť predovšetkým nasledovné:

Tabuľka 1: Interkultúrna kompetencia riadiacich pracovníkov

Schopnosť adaptácie manželky a detí na cudzie prostredie	20 %
Stabilita uplatneného systému riadenia (v rámci svojej kompetencie)	19 %
Jazykové schopnosti	13 %
Znalosti o zemi v ktorej pôsobíme	13 %
Schopnosť zohľadniť miestne právo a zákony	12 %
Schopnosť pochopiť a rešpektovať kultúru národa a špecifiká mentality miestnych spolupracovníkov	12 %
Záujem o vlastnú prácu	4 %

Skúsenosti s pobytom v zahraničí	4 %
Ostatné	3 %

Prameň: TIMČÁK. G.M. 2004. Metódy rozvoja osobnosti. [online]. 2004. [cit. 2012-10-16]. Dostupné na internete: <http://www.fberg.tuke.sk/kg/predmety/MRO/syl_MRO.pdf>.

V súvislosti z medzinárodným firemným prostredím rieši interkultúrna komunikácia otázky, ako ľudia verbálne či neverbálne komunikujú, manažujú, spoločne pracujú, nazerajú na „deadliny“, vyjednávajú, stretajú a zdravia sa, budujú si vzťahy a podobne. Niektoré firmy pred začatím podnikania na medzinárodných trhoch nerozmýšľajú o týchto odlišnostiach, čo vedie k zníženej výkonnosti. Väčšie pochopenie kultúrnych rozdielov, etikety, protokolu a kultúrnej komunikácie povedie k efektívnejšiemu dosahovaniu podnikateľských cieľov [4].

Iná kultúra preferuje odlišné kultúrne vzory. Pre Američanov je vzorom samostatný, podnikateľsky zdatný človek. Nemci a škandinávske krajiny preferujú za svoj vzor spoľahlivého človeka bez veľkých výkyvov v reakciách na komunikačné situácie. Podľa japonského vzoru je to človek verný firme ochotný podriadiť sa kolektívnemu záujmu [3].

Interkultúrna komunikácia dnes znamená získanie konkurenčnej výhody. Či už firma hľadá nového dodávateľa, prezentuje sa alebo vyjednáva nový kontrakt, interkultúrna komunikácia môže a bude hrať dôležitú úlohu. Ovplyvňuje totiž schopnosť efektívne komunikovať v rámci kultúry a rovnako aj to, ako pozitívne je jednotlivec z inej kultúry vnímaný. Odhliadnuc od znalosti etikety a protokolu, ľudia znalí interkultúrnej komunikácie sú vo firme tí s kľúčovými kompetenciami. Tí, ktorí dobre spolupracujú s ostatnými kultúrami, zvyčajne predstavujú otvorených, zvedavých, trpezlivých a uvedomelých ľudí. A práve tieto základné vlastnosti pomáhajú živiť príjemný, osobný a intuitívny prístup k podnikaniu s neznámym a v neznámom prostredí. Prirodzenými danosťami komunikovať v multikultúrnom prostredí však všetko len začína. Jednotlivci sa musia snažiť získať každodenné operačné schopnosti a praktické zručnosti, ktoré im pomôžu vyjadriť sa a prispôsobiť svoj komunikačný štýl a prístup potrebám cieľovej kultúry. Tieto praktické skúsenosti môžu byť získané pomocou prieskumu, vlastných skúseností, interkultúrnych vzdelávacích kurzov alebo od skúsenejších kolegov [4].

2.1 Interkultúrny tím

Pri budovaní interkultúrneho tímu je mimoriadne dôležité, aby každý člen takéhoto tímu bral do úvahy kultúru ostatných členov. Vnútri firmy môžu vznikať pre kultúrne odlišnosti problémy medzi členmi interkultúrneho prostredia, napríklad vo fungovaní firemnej hierarchie, štýlu riadenia, pracovných stretnutí, práci v tíme, miestu a úlohe žien v biznise, dress kódu či komunikácii. Čo sa týka komunikácie, uvádzame niekoľko príkladov spôsobu a prejavov komunikácie v rôznych krajinách [3]:

- Anglicko – Angličania prísne oddeľujú úradné od súkromného. Nie sú veľmi otvorení voči informáciám zvonku. Pri vyjednávaní uprednostňujú objektívne fakty, osobné pocity nehrajú žiadnu rolu. Často používajú euferizmy a bez problémov vedia povedať „nie“.
- USA – Američania sa pri riešení problémov spoliehajú na pravidlá. Sú individualisti a bez váhania hovoria nie. Súkromie od práce striktne oddeľujú. Pracovné uznanie je pre Američanov mimoriadne dôležité. Jednania sú rýchle.
- Južná Kórea – zamestnanci z tejto kultúry sú uzavretí cudzím myšlienkam. Sú oddaní voči svojim nadriadeným. Rozhodovanie je kolektívne a v skupine zaváži názor najváženejšieho člena. Vážia si presnosť. Vek je rozhodujúci faktor a aj vstup do miestnosti sa deje vo vekovej postupnosti. Jednania bývajú zdĺhavé. Riešenie problémov taktiež. Pri jednaní je potrebné zostaviť vyjednávacie tímy tak, aby boli vekovo i pozične analogické s kórejskými. Pri jednaniach sú dôležité city. Mĺkvosť je znak, že Kórejčan niečomu nerozumie. Prostoduchá úprimnosť v komunikácii nie je obľúbená, Kórejčan sa radšej delí s príjemnými informáciami ako s nepríjemnou pravdou, preto je dôležité pozorne si všímať neverbálne komunikačné signály. Aj po konzumácií alkoholu sa všetky výroky berú vážne. Hlasný smiech Kórejčana je znakom rozpakov.
- Austrália – Austrálčania sú analytickí, vlastenci. Jednajú priamo a majú radi humor. Práca a súkromie sa nemieša. Radi diskutujú a od svojho partnera neočakávajú zhodný súhlasný názor. Sú neformálni a zvyklosti sú viac americké ako európske.
- Nemecko – Nemci nemajú myslenie príliš otvorené vonkajším informáciám a tiež zdieľaniu informácií medzi jednotlivými oddeleniami podnikov. Sú analytickí a priateľstvá nenadväzujú ľahko. Rozhodujú sa individualisticky a rozhodovací proces je pomalý. Súkromný život je od profesijného ostro oddelený. Pochvala Nemcov dostáva do pomykova. Pri rozhovore si udržiavajú veľkú vzdialenosť od partnera. Pracovné témy pri stravovaní nepreberajú. Na verejnosti prejavujú minimum emócií a gest.

- Francúzsko – sú otvorení novým informáciám, ktoré vedia použiť pri argumentácií. Ťažko prijímajú veci v rozpore s ich kultúrnymi normami. Rozhodovanie je individualistické. Na pracoviskách vládne prísna hierarchia. Zvýšený hlas a intenzívna gestikulácia neznamenajú, že Francúz je zlostný, vyjadruje to len jeho záujem o danú tému.
- Gréci – sú v komunikácii otvorení každej téme, ale neľahko menia názor. Nebývajú presní. Kývnutie hlavou hore znamená „nie“ a kývnutie hlavou doprava a doľava značí „áno“.
- Egypťania – v komunikácii sú otvorení všetkým novým informáciám, ktoré nie sú v protiklade s Islamom. Presnosť nie je zvykom. V piatok sa nepracuje, mnohí nepracujú ani vo štvrtok – pracovný týždeň trvá od soboty do stredy. Egypťania veľmi radi hovoria a pri komunikácii s partnerom stoja veľmi blízko, prípadne sa ho dotýkajú. Egyptský súhlas znamená vo väčšine prípadov v pracovnej komunikácii „možno“. Nie je zvykom, aby sa muži rozprávali o ženách (len ak to iniciuje Egypťan). Komunikácia o Izraeli je tabu. Vtipy sú obľúbené.
- Čína – Číňania prijímajú informácie z vonkajších zdrojov veľmi opatrne. Číňania sú kolektívni, myslenie a objektívna „pravda“ je pod veľkým vplyvom komunistickej ideológie. Presnosť je v bežnom živote veľmi dôležitá. Meškanie považujú za urážku. Počas komunikácie o pracovných záležitostiach sa vyhýbajú emóciám. Počas stravovania sa o pracovných záležitostiach nehovorí. Silnému gestikulovaniu a mimike sa pri konverzácií s Čínskym partnerom treba vyhnúť.

2.2 Konflikty v interkultúrnom tíme

Video od konzultačnej spoločnosti Global Dynamics Inc., ktorá už 25 rokov rieši problémy spojené s interkultúrnou komunikáciou multinacionálnych korporácií (medzi klientov spoločnosti patrí množstvo firiem z prestížneho rebrička Fortune 500 – napr. AT&T, Aventis, ConocoPhillips, Hewlett-Packard Co., Hyundai Group, Johnson & Johnson's, Novartis, Samsung, Tiffany) [6] názorne vysvetľuje problém vzniknutý v rámci multikultúrnej komunikácie vo firme.

V kancelárii prebieha tímová porada Američana, Američanky a Indky. Ide o situáciu, kedy sa hovorí o deadline na vydanie nového softvéru. Z videa vieme, že je 15. Október a termín vydania softwéru je stanovený na 15. Decembra. Nadriadený (Američan) však Indke Rashmí navrhne, či je schopná svoju prácu zorganizovať tak, aby bol produkt pripravený ešte pred sviatkami, to znamená, 1. Decembra. Indka stroho odpovedá „áno, rozumiem“, na čo sa americká kolegyňa spýta, či sú nejaké iné pracovné priority, ktoré by jej nedovoľovali túto

úlohu splniť. Rashmí odpovedá: „nie, v tomto čase nie sú“ ale pokračuje, že na konci novembra k nej príde na návštevu dcéra, ktorej svadba sa v tom dátume chystá. Americká kolegyňa teda zhodnotí, že situácia je v poriadku a produkt bude pripravený a ešte sa spýta, akú návštevu Rashmí čaká, pretože túto informáciu odfiltrovala. Rashmí sa len chytá za hlavu a v tomto momente vzniká kultúrne nedorozumenie. Indka svojmu šéfovi nepovie „nie“, pretože je to považované za neslušné. V hlboko-kontextovej kultúre, aká je pre Indov charakteristická, je potrebné čítať medzi riadkami. Rashmí síce súhlasila s termínom dokončenia produktu, ale v reálnom živote do tohto termínu produkt pripraviť nestihne, nakoľko ju čaká niekoľkodňová svadba jej dcéry, ako je u Indov zvykom [5].

Ďalšie edukačné video od spoločnosti hovorí o rozdieloch v komunikácii medzi americkou a nemeckou kultúrou. Marc sa vo firme obráti na kolegu Wolfganga a pýta sa, ako sa mu páčila jeho prezentácia. Wolfgang, neznalý mravov v USA, povie, že prezentácia si žiada viac grafov s konkrétnymi výsledkami a názorných príkladov. Na to sa Marc znovu pýta Wolfganga, či sa mu na prezentácií, ktorú pripravil, skutočne nič nepáčilo. Wolfgang znovu nerozumie a odpovie slušne, že prezentácia bola dobrá, ale myslel si, že Marc chce počuť jeho názory na zlepšenie, nie kompliment. Nemci sú v komunikácii priamy, idú hneď k jadru veci. Americká kultúra pri takomto rozhovore žiada diplomatickejšiu odpoveď. Wolfgang by postupoval správne, ak by na začiatku rozhovoru zvýraznil silné stránky prezentácie a potom predstavil svoje návrhy na zlepšenie [7].

2.3 Riešenia problémov v multikultúrnom prostredí

Stále viac spoločností potrebuje pôsobiť na celosvetovom trhu a porozumenie svetovým trhom je otázka prežitia. Vyberáme riešenia interkultúrnych problémov 3 svetových lídrov: AT&T, Novartis a Samsung. Všetky tieto spoločnosti na riešenie interkultúrnym problémov využili externé služby konzultantskej firmy.

Známa spoločnosť AT&T, líder v oblasti telekomunikačných služieb, potrebovala vo veľmi krátkom čase prestať byť americko-centrickou spoločnosťou. Riadiaci pracovníci z americkej centrály museli byť vyškolení a nasadení do iných krajín. Pri predchádzajúcich pokusoch „globalizovať sa“ vznikali nespočetné kultúrne nedorozumenia. Preto sa spoločnosť obrátila na externého poskytovateľa konzultačných služieb a odborníka pre oblasť interkultúrnej komunikácie – spoločnosť Global Dynamics, Inc. Požiadavkou bolo, aby sa každý pracovník od oblasti výroby, predaja a marketingu, musel v krátkom čase naučiť, ako

pracovať na globálnom základe s globálnou základňou zákazníkov. Spoločnosť Global Dynamics preto vyvinula a dodala rad seminárov na rôznych úrovniach na tému interkultúrnej inteligencie, ktoré vychádzali zo základných hodnôt AT&T a zistených kultúrnych hodnôt vo svete. Boli nasadené programy pre lídrov špecificky zamerané na krajiny a porozumenie kritických špecifík v týchto krajinách, ktorých zvládnutie boli potrebné pre úspešné etablovanie sa v tomto prostredí. Bol nasadený komplexný vzdelávací program pre expatriotov a ich rodiny, ktorý okrem iného sledoval kultúrne prispôsobenie sa rodiny v cudzej kultúre. Taktiež bola zavedená coaching platforma pre všetkých senior manažérov pracujúcich na strategických globálnych iniciatívach. Konzultačná spoločnosť pre AT&T vytvorila nástroj na meranie úspechu AT&T na globálnych veľtrhoch tak, aby bolo možné porovnať úspech týchto podujatí pre firmu s konkurenciou. Výsledkom celého procesu bola zvýšená kultúrna kompetencia viac ako 25 000 zamestnancov podniku. Keďže prišlo k prekonaniu predchádzajúcich kultúrnych chýb, spoločnosť bola pripravená na tvorbu joint-venture a rozširovanie medzinárodných aktivít. Na týchto procesoch spoločnosť znalá kultúrnych podmienok ušetrila milióny dolárov, odhaduje sa, že 40 miliónov dolárov bolo ušetrených len pri vstupe na japonský trh. Stovky rodín expatriotov sa úspešne etablovali v zahraničí a jednotliví zamestnanci prispeli v mnohom na vytváraní úspešnej ziskovej organizácie. Najväčší joint-venture AT&T v Indii bol zachránený vďaka interkultúrnemu vzdelávaniu jedného z top manažérov, ktorý musel urobiť okamžitú návštevu do Indie za účelom stretnutia sa s hlavou indického podniku. Taktiež úspech na medzinárodných veľtrhoch pre spoločnosť dramaticky vzrástol na základe merania podľa počtu uzavretých zmlúv [1].

Príkladom úspešného multikultúrneho prispôsobenia je aj spoločnosť Novartis, líder vo farmaceutickom priemysle. Cieľom Novartis v multikultúrnom prostredí bolo zníženie času potrebného na vývoj produktu a zvýšenie tržieb. Vývoj nových produktov bol vykonávaný prostredníctvom medzinárodného tímu, s členmi nachádzajúcimi sa v USA, Japonsku, Holandsku a iných Európskych štátoch. Neefektívne vedenie multikultúrneho tímu a interkultúrnej komunikácie malo za následok predĺženie cyklu vývoja nového produktu. Novartis cítil, že interkultúrne tímy nekomunikujú dobre. Priemerná doba na vývoj výrobku bola 18 mesiacov, čo omnoho dlhšie ako zvyčajný čas na vývoj porovnateľného produktu. Navyše, priemerný mesačný príjem za predaný produkt bol odhadovaný na omnoho nižšej úrovni ako pôvodný stanovený cieľ 20 miliónov dolárov. Konzultačná spoločnosť pre Novartis vyvinula súbor medzinárodných teambuidingov a komunikačných intervencií, ktoré

boli riadené tak, aby neporušili existujúce tímy. Global Dynamics pomohla tímom špecifikovať ich ciele, akčné plány a metriky pre zlepšenie účinnosti stretnutí tímov a zníženie doby odpovede na e-mail/voicemail, aby umožnila rýchlejšie a konkrétnejšie rozhodnutia. V rámci teambuildingov sa členovia tímov naučili rozhodovacím štýlom všetkých zastúpených kultúr, boli určené kompromisné stratégie a identifikované overené postupy (best practices). V rámci komunikácie sa členovia tímu naučili, že vyslaná správa nie je vždy identická so správou prijatou. Napríklad, keď člen japonského tímu povedal „áno“, v skutočnosti to znamenalo „uvidíme“ bez akýchkoľvek záväzkov. Keď Briti povedali „celkom dobré“, naozaj mali na mysli „trochu ma to sklamalo“. Procesy boli nastavené na potvrdenie vzájomného porozumenia a očakávaní. V rámci rozhodovacích procesov boli členovia tímu vystavení rôznym kultúrnym dimenziám. Celý tím si začal uvedomovať dôležitosť individuálneho rozhodovania v americkej kultúre a konsenzu v kultúre ázijských štátov. Procesy boli stanovené tak, aby vyhovovali všetkým kultúram. Boli prijaté pravidlá na distribúciu dokumentov vopred pred mítingami, aby mali členovia ázijských kultúr dostatočný čas na ich posúdenie. Vzájomne boli dohodnuté lehoty na spätnú väzbu/modifikáciu pred rozhodujúcim stretnutím. Novartis uviedol, že rozhodovací proces sa vyvinul do spolupráce a tímy vykazujú nasledujúce výsledky: tímy fungovali efektívnejšie, časový rámec na rozhodovanie bol zredukovaný o 25 %, priemerný čas na vývoj nového produktu sa zredukoval o 2 mesiace, vo všetkých tímoch, kde sa vyskytli intervencie. Cash-flow vzrástol o 40 miliónov dolárov a v niektorých prípadoch priniesla firma výrobok na trh ako prvá, čo viedlo k exkluzívnym právam výlučnosti, čo je vo farmaceutickom priemysle veľmi dôležitý faktor úspechu a zisku. Tieto programy sa stali nevyhnutným predpokladom, aby sa zamestnanec spoločnosti stal členom medzinárodného tímu. Program, ktorý pôvodne začal ako súbor nápravných opatrení, sa stal aktívnou stratégiou pre vyhýbanie sa interkultúrnym problémom a tvorbu úspešného medzinárodne pracujúceho tímu [2].

Samsung, svetový líder v oblasti výroby diverzifikovaných výrobkov pre globálny trh, zažíval interkultúrne strety medzi prezidentmi pobočiek na čele jednotlivých krajín a lídrami pracujúcimi hneď pod nimi, napr. COO (výkonní riaditelia). Samsung posiela Kórejčanov, aby boli prezidentmi pobočiek v jednotlivých krajinách. Každý takýto prezident mal pod sebou zamestnancov, správu, ktorá bola tvorená obyvateľmi danej krajiny. Kórejskí prezidenti a ich podriadení spolu spolupracovali neefektívne. Vznikali početné kultúrne nedorozumenia, jednak preto, že nekórejskí podriadení mali málo alebo žiadne informácie o kórejskej kultúre a kórejskí prezidenti mali obmedzené chápanie vplyvu svojej kultúry na domácich

podriadených. Výsledok bol taký, že vedúci pracovníci opúšťajú spoločnosť. Konzultačná spoločnosť vypracovala pre Samsung Global Leadership platformu pre všetkých nekórejských senior manažérov, ktorí spravovali fungovanie jednotlivých krajinných pobočiek pod vedením kórejských prezidentov. Táto platforma spojila všetkých nekórejských vedúcich pracovníkov z celého sveta. Pre túto iniciatívu vyvinula konzultačná spoločnosť sériu seminárov pre všetkých vedúcich senior manažérov na vysvetlenie základných kórejských hodnôt, štýlov vedenia a komunikačných štýlov. Navyše bola zozbieraná databáza početných prípadových štúdií – výziev, ktorým čelí nekórejský pracovník, ak má spolupracovať s kórejským country-prezidentom. Samsung oznámil, že tieto kroky zvýšili povedomie o tom, ako kultúrne faktory ovplyvňujú spoluprácu medzi kórejskými prezidentmi a nekórejskými lídrami. Nekórejskí lídri zaznamenali silnejší pocit spolupatričnosti a uspokojenie z vykonanej práce [9].

ZÁVER

Práca v interkultúrnom globálnom prostredí okrem toho, že je mnohokrát nevyhnutnosťou, má pozitívny vplyv na jednotlivca aj na firmu. Ľudia vo firme sú nútení myslieť mimo zabehnutých vzorcov správania sa, rozvíjať väčšie interpersonálne zručnosti a hľadať spôsoby, ako robiť veci inak. Potreba interkultúrnej komunikácie je zrejmá – všetci pracujeme v globálne poprepájanej ekonomike a preto je dôležité budovať dobré vzťahy s ľuďmi z iných kultúr. To vedie k zlepšeniu obchodu a podnikania.

Problémy v rámci interkultúrneho prostredia zažívajú bežne aj svetoví lídri a transnacionálne korporácie. Riešenie týchto problémov môže mať rôznu formu, ale vždy s rovnakým cieľom – pochopiť a rešpektovať kultúru nášho partnera.

„Nikdy by sme iné kultúry nemali degradovať a očierňovať, ale skôr by sme mali týmto ľudom pomôcť pochopiť vzťah medzi ich vlastnou kultúrou a dominantnými kultúrami. Keď pochopíte inú kultúru alebo jazyk, vôbec to neznamená, že ste stratili tú vlastnú.“ [10]

Edward T. Hall

Príspevok vznikol ako súčasť riešenia grantového projektu VEGA č. 1/1185/12: Zmeny v spotrebiteľských trendoch podmienené dosahmi finančno-hospodárskej (spoločenskej) krízy, ich odraz v modifikáciách marketingových programov podnikateľských subjektov v snahe udržania ich konkurencieschopnosti na medzinárodných trhoch (s aplikáciou na podmienky EÚ s akcentom na SR. Vedúci projektu doc. Ing. Otília Zorkóciová, PhD. Pracovisko: KMO – Obchodná fakulta.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Global Dynamics Inc. 2012. AT&T: Transforming an Entire Organization from Being US-Centric to Global. [online]. 2012. [cit. 2012-10-18]. Dostupné na internete: <http://www.global-dynamics.com/case-studies-strategic-applications/cultural-intelligence-cases/att>.

[2] Global Dynamics Inc. 2012. Novartis: International Teambuilding to Reduce Development Time and Increase Revenues. [online]. 2012. [cit. 2012-10-18]. Dostupné na internete: <http://www.global-dynamics.com/case-studies-strategic-applications/cultural-intelligence-cases/novartis>.

[3] TIMČÁK. G.M. 2004. Metódy rozvoja osobnosti. [online]. 2004. [cit. 2012-10-16]. Dostupné na internete: <http://www.fberg.tuke.sk/kg/predmety/MRO/syl_MRO.pdf>.

[4] Kwintessential Ltd. 2011. Intercultural communication in the global workplace. [online]. 2011. [cit. 2012-10-16]. Dostupné na internete: <http://www.kwintessential.co.uk/cultural-services/articles/intercultural-communiction-global-workplace.html>.

[5] Global Dynamics Inc. 2011. Intercultural Team Experiencing a Culture Clash in the Workplace. [online]. 2011. [cit. 2012-10-17]. Dostupné na internete: <http://youtu.be/ryqNQnzAmBs >.

[6] Global Dynamics Inc. 2012. About us. [online]. 2012. [cit. 2012-10-17]. Dostupné na internete: <http://www.global-dynamics.com/about-us>.

[7] Global Dynamics Inc. 2011. Example of Someone from a Low-Context Culture Giving Feedback. [online]. 2011. [cit. 2012-10-17]. Dostupné na internete: <http://youtu.be/xzXgio6F8A0 >.

[8] HOFSTEDE, G. 2011. Seven deadly sins in a multicultural world. [online]. 2011. [cit. 2012-10-17]. Dostupné na internete: <http://www.youtube.com/watch?v=p2V8kVwIp2U>.

[9] Global Dynamics Inc. 2012. Samsung: Increasing Cultural Awareness for Leadership around the Globe. [online]. 2012. [cit. 2012-10-18]. Dostupné na internete:

<http://www.global-dynamics.com/case-studies-strategic-applications/cultural-intelligence-cases/samsung>.

[10] Intercultural Communication Institute. 2012. [cit. 2012-10-19]. Dostupné na internete: <http://www.intercultural.org/>.

[11] BROON, P.S., WIIG, R. 2002. Corporte communication – A strategic approach to building reputation. Oslo: Gyldendal Norsk Forlag, 2002. 307 s. ISBN 82-05-30595-1

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA/OV

Mária Šášiková, Ing.

sasikova.m@gmail.com

Školiteľ: doc. Ing. Otília Zorkóciová, PhD.

EKONOMICKÉ SYSTÉMY V 21. STOROČÍ

ECONOMIC SYSTEMS IN THE 21st CENTURY

Petra Ščepánová
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Práca skúma vplyv jednotlivých typov ekonomických systémov na inovačnú schopnosť ekonomík meranú globálnym inovačným indexom. Kategorizácia ekonomických systémov vychádza z práce F. Pryora, ktorý aplikuje zhlukovú analýzu na štáty OECD s využitím štyridsiatich inštitucionálnych indikátorov a využíva tak rozdelenie ekonomických systémov do štyroch základných skupín: severské, anglo-saské, západoeurópske a juhoeurópske. Vplyv jednotlivých typov ekonomických systémov na inovačnú schopnosť ekonomických systémov môže byť vodítkom pri skúmaní výkonnosti a budúceho smerovania jednotlivých systémov.

JEL: P5, P1

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: ekonomické systémy, komparácia ekonomických systémov, inovačná schopnosť, globálny inovačný index

ABSTRACT

This article examines the relationship between particular types of economic systems and their innovation abilities measured by the Global Innovation Index. Categories of the economic systems are based on the work of F. Pryor, who applies cluster analysis based on fourty institutional indicators to study OECD countries and divides them into four main groups: Anglo-Saxon economic system, Nordic economic system, West European economic system a South European economic system. The relationship between particular types of economic systems and their innovation abilities might be of guidance by examining the efficiency and furter development of economic systems.

KEYWORDS: economic systems, comparative economic systems, innovation ability, Global Innovation Index

EKONOMICKÉ SYSTÉMY V 21. STOROČÍ

ÚVOD

Veľké množstvo historického, teoretického ako aj empirického výskumu poukazuje na význam národného inštitucionálneho rámca pri formovaní správania ekonomických subjektov. Inštitucionálna štruktúra vytvára rámec pre rozhodovanie firiem a jednotlivcov a ich inovačných aktivít, ako aj pre schopnosť ekonomických subjektov pružne reagovať na neustále zmeny prostredia, čo sa stáva kľúčovým najmä v čase výrazného útlmu ekonomickej aktivity. V oblasti inovácií to možno vnímať z pohľadu zmeny vo vývoji množstva a zložení investícií ako aj v kvalitatívnej zmene inovačného prostredia. Charakteristická je v tejto súvislosti značná nejednoznačnosť a vysoká variabilita na úrovni investorov a sektorov, ako aj na úrovni štátov a regiónov. Vplyv jednotlivých typov ekonomických systémov na inovačnú schopnosť ekonomických systémov môže byť vodítkom pri skúmaní výkonnosti a budúceho smerovania jednotlivých systémov.

1 VPLYV EKONOMICKÉHO SYSTÉMU NA INOVAČNÚ SCHOPNOSŤ EKONOMIKY

1.1 Typy ekonomických systémov

Práca skúma vplyv jednotlivých typov ekonomických systémov na ich inovačnú schopnosť meranú globálnym inovačným indexom.[1] Kategorizácia ekonomických systémov vychádza z práce Pryora (Pryor 2005), ktorý aplikuje zhlukovú analýzu na štáty OECD s využitím štyridsiatich inštitucionálnych indikátorov[2] a rozdeľuje tak ekonomické systémy do štyroch základných skupín.

Prvú skupinu tvoria anglo-saské[3] ekonomické systémy charakteristické tradičnou liberálnou trhovou ekonomikou so slabou pozíciou organizovanej pracovnej sily. Pre tieto

[1] Globálny inovačný index (Global Innovation Index alebo GII) zahŕňa 141 ekonomík sveta, ktoré reprezentujú 94.9% svetovej populácie a zároveň 99.4% svetového HDP v dolároch.
[2] Použité indikátory možno rozdeliť do piatich kategórií. Indikátoy spojené s fungovaním trhu tovarov a služieb, indikátory jednotlicých aspektov trhu práce a inštitúcií trhu práce, indikátory charakterizujúce podniky a celkový systém produkcie, ďalšou skupinou sú význam rôznych typov vládnych aktivít a nakoniec indikátory finančného systému.
[3] Z anglického originálu Anglo-Saxon. Pre ostatné skupiny: the Nordic economic system, the West European economic system a the South European economic system.

štáty sú typické nízke bariéry pri založení nového podniku, vysoká voľnosť podnikov pri stanovovaní cien, malý podiel pracovnej sily organizovanej v odboroch, nízka právna ochrana voči strate zamestnania, väčšia ochrana práv akcionárov, malý vplyv zamestnancov vo firemnom rozhodovacom procese a nízke percento vládnych výdavkov voči HDP. Sem patrí: Spojené štáty americké, Spojené kráľovstvo, Kanada, Austrália, Nový Zéland, Írsko, Japonsko a Švajčiarsko.

Severské ekonomické systémy predstavujú v mnohých ohľadoch protipól anglo-saského systému, najmä v oblasti úlhohy štátu v ekonomike. Typickými znakmi týchto systémov sú vyjednávanie miezd na národnej a odvetvovej úrovni, väčšia moc organizácií národných zamestnávateľov, vyšší podiel vládnych výdavkov na HDP, väčší podiel štátu na celkovej zamestnanosti, širšie pokrytie systémom sociálnej ochrany. Sem patrí: Dánsko, Nórsko, Švédsko a Fínsko.

Západoeurópske ekonomické systémy sú charakteristické vyšším podielom zamestnancov organizovaných v odboroch, nižšou ochranou práv minoritných akcionárov a vyšším podielom vládnych transferov na HDP. Sem patrí: Rakúsko, Nemecko, Belgicko, Holandsko a Francúzsko.

Poslednú skupinu tvoria juhoeurópske ekonomické systémy, pre ktoré je charakteristická nižšia priemerná úroveň ekonomického rozvoja väčšiny štátov, vyššia regulácia trhov tovarov a služieb, menej priaznivé právne prostredie pre fungovanie trhov, viac bariér pri založení nového podniku, vyššia právna ochrana voči strate zamestnania a pri kolektívnom vyjednávaní, nižší podiel pracovnej sily organizovanej v odboroch, nižšia ochrana práv akcionárov a nižšia koncentrácia bankových aktivít. Sem patrí: Španielsko, Portugalsko, Taliansko a Grécko.

Pre analýzu boli vybrané nasledujúce štáty: Dánsko, Nórsko, Švédsko a Fínsko za skupinu severských ekonomických systémov, Spojené štáty americké, Kanada a Spojené kráľovstvo za skupinu anglo-saských ekonomických systémov, Nemecko, Rakúsko, Belgicko a Holandsko za skupinu západoeurópskych ekonomických systémov a Španielsko, Portugalsko, Taliansko a Grécko za skupinu juhoeurópskych ekonomických systémov.

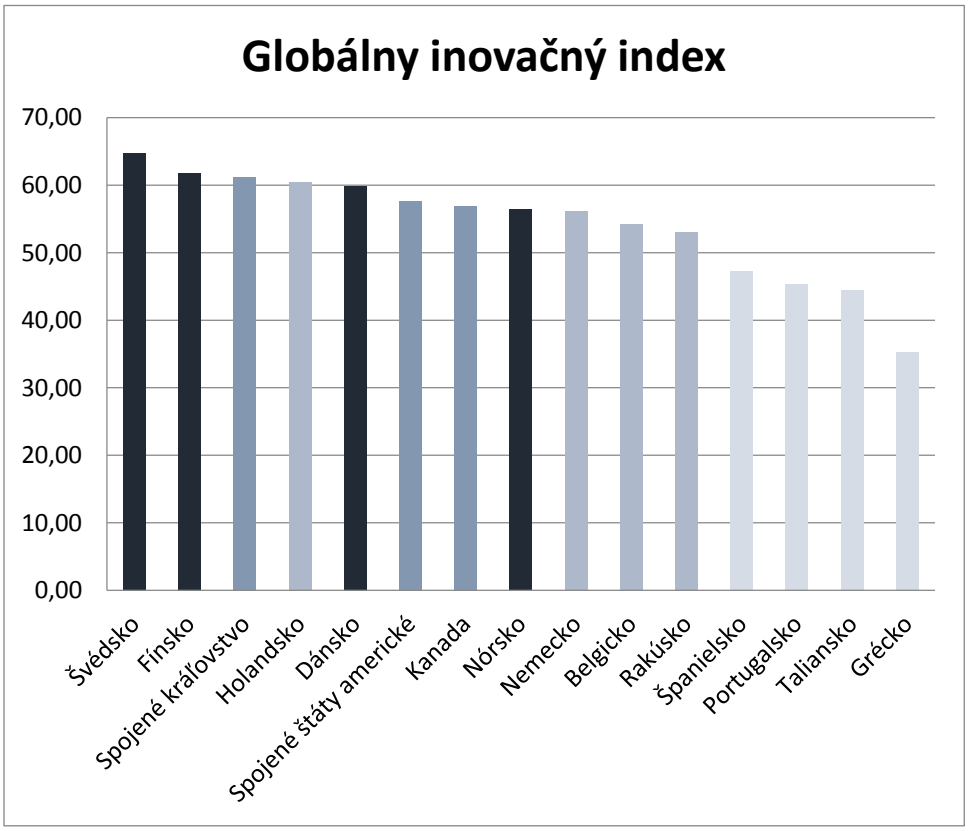
1.2 Inovačná schopnosť systémov

Všetky štáty so severským a anglo-saským ekonomickým systémom sa v hodnotení globálnym inovačným indexom umiestnili v prvej pätnástke hodnotených štátov. Pätnáste miesto pritom patrí Nemecku, štátu s druhým najlepšim umiestnením v rámci

skupiny západoeurópskych ekonomických systémov. Najlepšie umiestneným štátom patriacim do skupiny západoeurópskych ekonomických systémov je Holandsko, ktoré sa dostalo na šieste miesto. Najlepšie umiestneným štátom zo skupiny juhoeurópskych ekonomických systémov je Španielsko, ktoré sa dostalo na dvadsiate deviate miesto, tabuľku uzatvára Grécko na šesťdesiatom šiestom mieste.

Graf 1 ilustruje inovačnú schopnosť jednotlivých ekonomických systémov. Ako si možno všimnúť, najvyššiu inovačnú schopnosť vykazuje Švédsko a hneď za ním Fínsko, obidva štáty patriace do skupiny severských ekonomických systémov. Nasleduje Spojené kráľovstvo, člen anglo-saskej skupiny ekonomických systémov. Posledné miesta zaujímajú Španielsko, Portugalsko, Taliansko a Grécko, všetko štáty patriace do skupiny juhoeurópskych ekonomických systémov. Túto skupinu predstihuje s odstupom Nemecko, Belgicko a Rakúsko, patriace k západoeurópskym ekonomickým systémom.

Graf 1: Globálny inovačný index

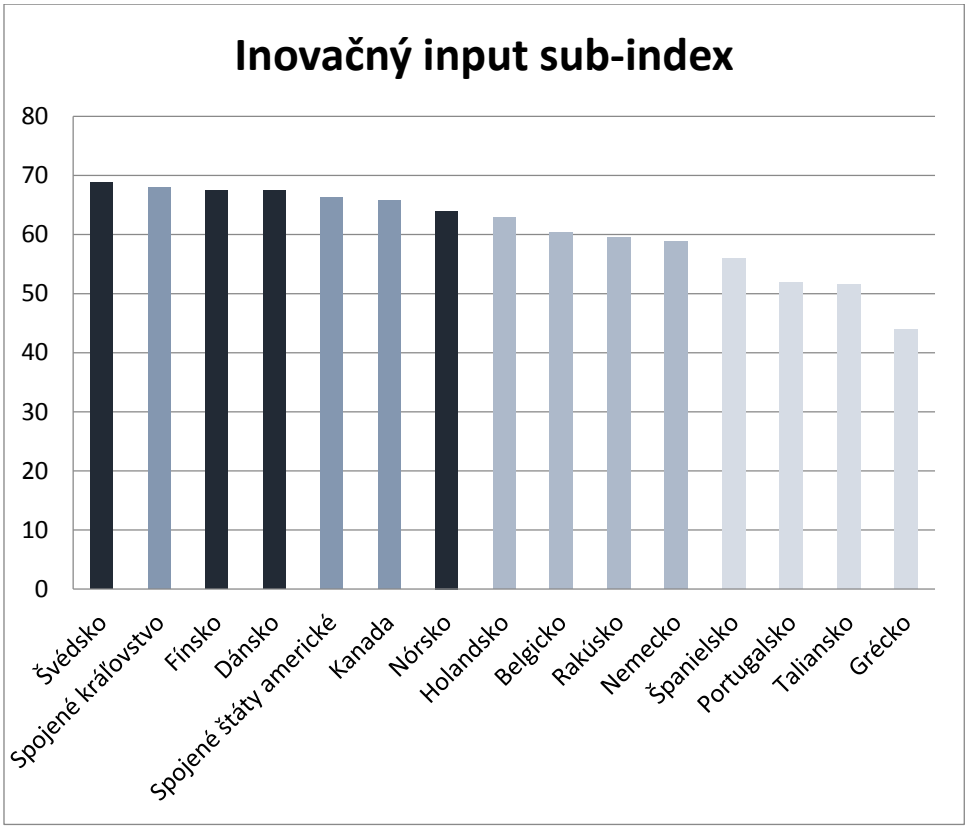


Zdroj: Vlastné spracovanie autora na základe dát

INSEAD: The Global Innovation Index 2012

Podobné súvislosti možno sledovať aj pri rozložení globálneho inovačného indexu na jeho dve zložky – inovačný input sub-index a inovačný output sub-index. Jednotlivé sub-indexy ilustrujú grafy 2 a 3.

Graf 2: Inovačný input sub-index



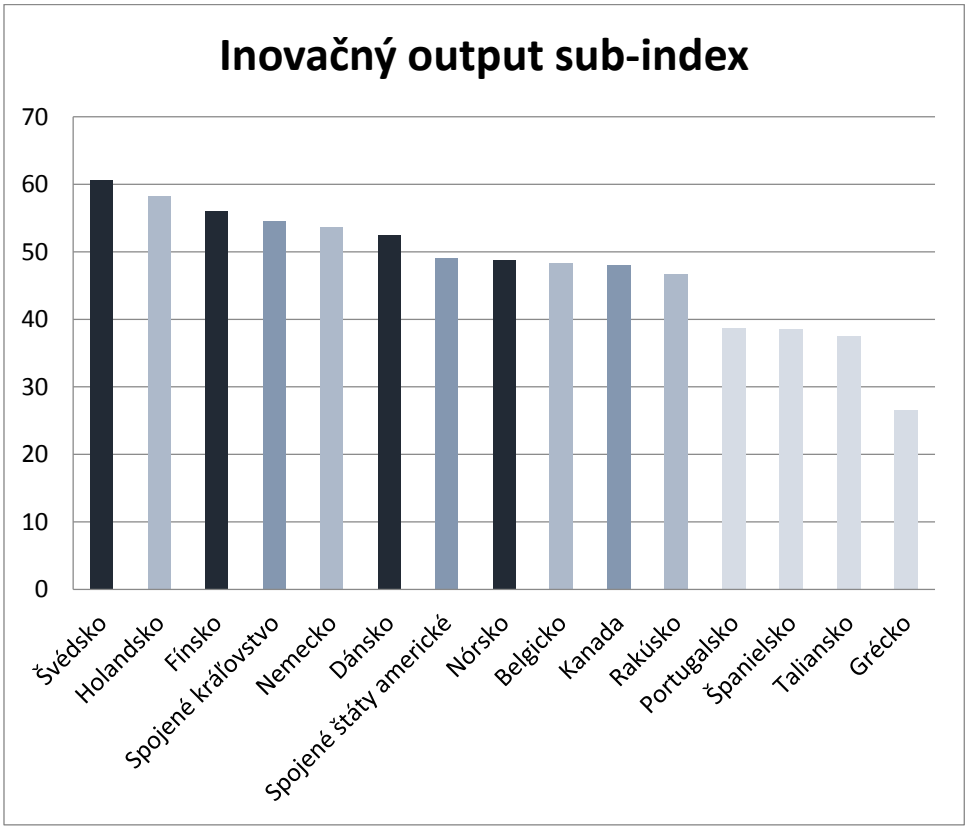
Zdroj: Vlastné spracovanie autora na základe dát

INSEAD: The Global Innovation Index 2012

Inovačný input sub-index ilustruje vplyv príslušnosti štátov k danému ekonomickému systému vo vzťahu k inovačnej schopnosti na základe hodnotenia inštitúcií, ľudkého kapitálu a výskumu, infraštruktúry, trhov a podnikov. Ako je možné vidieť, jasné usporiadanie v závislosti od typu ekonomického systému sa prejavuje bez výnimky u západoeurópskeho a juhoeurópskeho ekonomického systému, ktoré sa nachádzajú na chvoste rebríčka. Hoci prvé miesto aj v tomto prípade patrí Švédsku patriacemu do skupiny severských systémov, celková vedúca úloha tohoto systému nie je presvedčivá, štáty severského systému veľmi tesne striedajú štáty anglo-saské.

Aj v prípade output sub-indexu, hodnotiaceho znalostné, technologické a kreatívne výstupy inovačných aktivít, sa jednoznačne prejavuje zaostávanie štátov juhoeurópskeho eknomického systému za štátmi z ostatných skupín. Prvé miesto opäť patrí Švédsku, prekvapením môže byť umiestnenie Holandska hneď za Švédskom ako aj umiestnenie Nemecka, štátov reprezentujúcich západoeurópsky ekonomický systém. Spojitosť umiestnenia štátu s jeho príslušnosťou k danému typu ekonomického systému možno sledovať aj pri slabšom umiestnení štátov anglo-saského typu a to u všetkých troch pozorovaných štátoch.

Graf 2: Inovačný output sub-index



Zdroj: Vlastné spracovanie autora na základe dát

INSEAD: The Global Innovation Index 2012

ZÁVER

Na základe zistení by bolo možné predpokladať, že inštitucionálne podmienky späté s existujúcimi ekonomickými systémami prajú vo väčšej alebo menšej miere rozvoju inovačného potenciálu jednotlivých štátov a ich ekonomickej výkonnosti.

Analýza dát za jednotlivé štáty potvrdila vzťah medzi ekonomickým systémom a inovačnou výkonnosťou štátov daného typu ekonomického systému. Juhoeurópske ekonomické systémy vykazujú najhoršie výsledky vo všetkých skúmaných kategóriách, naopak najlepšie výsledky dosahujú severské a anglo-saské ekonomické systémy.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Djankov, S., Glaeser, E., La Porta, R. et al. *The new comparative economics.* Association for Comparative Economic Studies. Published by Elsevier Inc. Journal of Comparative Economics 31. 2003

[2] Filippetti, A., and D. Archibugi. *Innovation in Times of Crisis: National Systems of Innovation, Structure, and Demand.* Research Policy 40 (2): 179–92. 2011. Dostupné na: http://www.danielearchibugi.org/downloads/papers/striking.pdf [citované 20. októbra 2012]

[3] IMF. *World Economic Outlook 2012. Growth Resuming, Dangers Remain*. April 2012. Washington, DC: IMF.

[4] INSEAD. *The Global Innovation Index 2012: Stronger Innovation Linkages for Global Growth.* Fontainbleau: INSEAD. 2012. ISBN: 978-2-9522210-2-3

[5] OECD. *Economic Outlook 2012*. No. 91, May 2012. Paris: OECD.

[6] Pryor, F. *Market Economic Systems.* Journal of Comparative Economics, Vol. 13, No. 1, March 2005. Dostupné na: http://ssrn.com/abstract=635381 [citované 20. októbra 2012]

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Petra Ščepánová, Ing.
Ekonomická univerzita v Bratislave, Dolnozemská cesta 1, Bratislava
petra.scepanova@gmail.com
Školiteľka: doc. Ing. Veronika Piovarčiová, CSc.

NOVÉ ÚLOHY A TRENDY V MARKETINGOVOM MANAŽMENTE[1]

NEW ROLES AND TRENDS IN MARKETING MANAGEMENT

Marta Šilhárová
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Súčasný marketingový manažment môžeme charakterizovať najmä vysokou dynamikou zmien a potrebou kontinuálneho procesu. To znamená, že všetkými marketingovými aktivitami a procesmi sa musíme zaoberať pravidelne, v krátkych časových intervaloch. To zároveň vysvetľuje, prečo sa marketingový manažment bezpodmienečne potrebuje vyvíjať v čase. Táto práca sa zaoberá novými úlohami marketingového manažmentu v dnešnom svete a jeho budúcnosťou. Podáva najvýznamnejšie trendy blízkej budúcnosti a vysvetľuje, prečo je dôležité ich nasledovať.

JEL: M31

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: marketingový manažment, nové úlohy, trendy, moderný marketing

ABSTRACT

Nowadays, marketing management can be characterized by high dynamics of changes and the necessity for continual process, i.e. all marketing activities and processes must be dealt with periodically. This is also the main reason why marketing management needs to be developed throughout the time. The paper deals with new roles of modern marketing management in today's world and its future. It states the most important trends for the near future, and explains why they are so important to follow.

KEYWORDS: marketing management, new roles, trends, modern marketing

[1] Výstup projektu VEGA č. 1/0333/11 „ Moderné metódy a prístupy v marketingovom manažmente" (Modern Approaches and Methods in Marketing Management)

NOVÉ ÚLOHY A TRENDY V MARKETINGOVOM MANAŽMENTE

ÚVOD

V súčasnosti sa svet ocitá v dobe dynamických zmien, ktoré môžu mať rovnako pozitívne, ako aj negatívne následky. Záleží na tom, či podnik dokáže maximálne využiť všetky ponúkané výhody a znížiť prichádzajúce riziká na minimum. Philip Kotler a John A. Caslione vo svojej knihe nazývajú túto dobu chaosom – časom, keď podniky prechádzajú od relatívne normálneho obdobia k ohromným turbulenciám. Krajiny sú vzájomne úzko prepojené a akákoľvek významná udalosť, či už ide o krach burzy, zlyhanie bánk, atentát na politickú osobnosť, alebo znehodnotenie meny, vyústi do masívnych turbulencií celosvetového systému a absolútne nepredvídateľných následkov.

Jedným z kľúčových aspektov úspechu na trhu v súčasnosti je využívanie vysoko efektívneho marketingového manažmentu. V prípade, že firma dokáže zabezpečiť takúto vysokú efektivitu, bude pristupovať k marketingovým príležitostiam premyslene, so zreteľom na ciele, a k svojim vnútorným procesom bude za každých okolností pristupovať s ohľadom na svojich zákazníkov. To následne povedie k produktom plne vyhovujúcim ich cieľovým trhom a k dokonalejšiemu uspokojeniu ich potrieb. Rozvoj, zlepšovanie, modifikácia a inovácia produktov, aktivít marketingovej komunikácie a tiež distribúcie bude pravidelnou súčasťou podnikových aktivít. Vďaka jasne definovaným požadovaným výsledkom pre každú oblasť marketingu, manažment firmy bude schopný omnoho presnejšie zacieliť kontrolu na špecifické oblasti.

Efektivita v marketingovom manažmente sa v súčasnosti spája s prijímaním najnovších prístupov k marketingu, ktoré idú ruka v ruke s rôznorodými modernými metódami. Ak podnikatelia dokážu plne využiť novinky a možnosti, ktoré prináša dnešná doba, úspech na trhu budú mať takmer zaručený.

1 KĽÚČOVÉ ÚLOHY MARKETINGOVÉHO MANAŽMENTU V SÚČASNOSTI

V dnešnej dobe sa marketingoví manažéri stretávajú s oveľa väčšou rôznorodosťou úloh ako v minulosti. S tým súvisí aj širšie spektrum schopností, ktoré potrebujú nadobudnúť, aby dokázali plne využiť potenciál moderného marketingového manažmentu. Medzi

najdôležitejšie úlohy marketingového manažmentu popri klasických manažérskych funkciách organizácie, vedenia ľudí a prijímania rozhodnutí v súčasnosti patria [Govindarajan, 2007]:

- *Vykonávanie neustáleho monitorovania trhu* – táto úloha naberá na význame hlavne kvôli zvyšujúcej sa dynamike trhu, marketingoví manažéri potrebujú aktualizované informácie v stále kratších časových intervaloch,
- *Práca s informáciami a poznatkami* – zahŕňa ich analyzovanie, triedenie, syntetizovanie, distribúciu, správne využitie pri rozhodovaní, predvídaní a prognózovaní,
- *Predvídanie potrieb zákazníkov a prognózovanie budúceho vývoja a krokov konkurencie* – v súčasnosti už nestačí len poznávať potreby zákazníkov, oveľa dôležitejšou úlohou sa stáva predvídanie potrieb zákazníkov, ak je oddelenie marketingu schopné dopredu predvídať tieto potreby, má väčšiu šancu na úspech na trhu ako konkurencia, rovnako je dôležité aj prognózovať celkový vývoj na svojich trhoch a reakcie konkurencie, a na základe týchto údajov adaptovať aj svoje marketingové stratégie,
- *Koordinácia vzťahov* – marketingoví manažéri musia zvládnuť riadiť vzťahy so svojimi zákazníkmi, čo vyžaduje umenie počúvať ich, poprípade inak získavať informácie o ich potrebách a želaniach, ďalej musí udržiavať a rozvíjať vzťahy s investormi, účastníkmi dodávkového reťazca, verejnosťou a inými zainteresovanými stranami,
- *Integrovanie aktivít a procesov* – všetky aktivity marketingového manažmentu musia byť navzájom zosúladené a musí byť zabezpečené, aby prinášali a komunikovali rovnakú hodnotu, navyše je v súčasnosti potrebné zladiť tieto aktivity aj s niektorými aktivitami iných oddelení podniku,
- *Motivácia zamestnancov* – marketingoví manažéri potrebujú vytvoriť účinný program benefitov a kurzov pre zamestnancov, aby boli ochotní a schopní správne komunikovať a aktívne počúvať,
- *Práca s novými metódami marketingu* – moderné technológie, ale aj samotný vývoj marketingového manažmentu, prináša stále nové metódy a techniky na zefektívnenie jeho aktivít, marketingové oddelenie by spomedzi nich malo dokázať vybrať tie metódy, ktoré najlepšie poslúžia ich cieľom a následne ich úspešne aplikovať, čo vyžaduje získavanie nových znalostí a schopností,
- *Permanentná kontrola* – kontrola všetkých marketingových procesov na pravidelnej báze je neodmysliteľnou súčasťou práce každého marketingového manažéra, ak sa kontrola naozaj vykonáva správne, dokážu včas odhaliť a odstrániť nedostatky vykonávania stanovených aktivít.

Navyše, väčšina úloh spomínaných v predchádzajúcom odstavci si vyžaduje schopnosť práce s novými, najmä počítačovými technológiami, internetom a všetkými nástrojmi, ktoré poskytuje.

Ďalšou úlohou moderného marketingového manažmentu je lákať a dráždiť zákazníka svojimi aktivitami (v anglickom jazyku tease), čo má zabezpečiť nielen jeho pozornosť, ale aj záujem. Úlohu lákania zákazníka môžeme rozdeliť na 5 menších úloh [Kotler, Jain, Maesincee, 2002]:

T – triky – marketingové oddelenie by malo do svojich komunikačných kampaní pridať drobné triky, hry so slovami a pod., je však dôležité nezamieňať si to s klamaním zákazníkov, ktoré by malo veľmi negatívny dopad na imidž firmy,

E – exkluzivita – marketingové oddelenie v tomto prípade úmyselne zadržuje dodanie hodnoty zákazníkom, a tým odďaľuje uspokojenie potrieb, aby produkt získal imidž exkluzívneho produktu,

A – amplión – marketingový manažment má zabezpečiť, aby zákazníci o produkte alebo značke medzi sebou rozprávali,

S – skrývanie – tajnostkárstvo sa v marketingovom manažmente objavuje v podobe tajných receptov, medzi ktoré patrí aj recept na sirup Coca-cola, alebo v podobe skrývania informácií o samotnom produkte, ktoré bolo využité pri marketingových aktivitách týkajúcich sa knihy Harry Potter, keď ani verní čitatelia až do poslednej chvíle nedostali presné informácie o príbehu,

E – zábava (entertainment) – moderný marketing sa postupne vďaka svojím kreatívnym reklamám a iným komunikačným kampaniam stal súčasťou zábavného priemyslu.

2 TRENDY V MARKETINGOVOM MANAŽMENTE

Budúcnosť marketingového manažmentu je v dnešnej dobe determinovaná narastajúcou dynamikou trhov, neustále narastajúcim tempom technologických zmien a aj množstvom produktov na trhu, z ktorých väčšina sú úplné novinky, alebo výrazné modifikácie. Medzi najvýznamnejšie trendy v marketingovom manažmente, ktoré prinieslo najmä nové tisícročie, môžeme zaradiť týchto 9 trendov:

- *Potreba interakcie* – moderné technológie umožňujú podnikom byť v interakcii so svojimi zákazníkmi, tým sa samotní zákazníci stávajú plne využiteľným zdrojom aktuálnych informácií z prvej ruky, zároveň tým spoločnosť zákazníkovi dokazuje, že má oňho záujem,

chce vedieť, čo mu chýba, s čím je spokojný, a pod., vďaka interakčnému prístupu k zákazníkom dokážu firmy oveľa presnejšie a rýchlejšie zistiť hodnotu, ktorú zákazník požaduje, rovnako dokážu získať aj informácie o tom, akú hodnotu prinesie v budúcnosti daný zákazník spoločnosti, a tým sa pre nich stáva interakcia konkurenčnou výhodou, [Govindarajan, 2007]

- *Potreba komplexnej integrácie* – komplexná integrácia znamená spojenie integrácie jednotlivých aktivít marketingového manažmentu spolu s ich integráciou s inými oddeleniami podniku; konflikty, boje a súťaživosť medzi podnikovými oddeleniami navzájom, alebo medzi jednotlivými časťami marketingového oddelenia sú absolútne vylúčené; spolupráca, integrácia a vzájomné dopĺňanie sa patria medzi trendy súčasnosti, ktoré každej spoločnosti prinášajú oveľa lepšie efekty, ako keď každé oddelenie „kope“ za seba, najdôležitejšou úlohou tejto integrácie je, aby každá správa alebo iný podnet vyslaný z hociktorého oddelenia podporoval rovnakú hodnotu, ktorú chce podnik doručiť zákazníkom, [Dibb, Simkin, 2006]
- *Častejšia aktualizácia informácií* – narastajúca dynamika trhu a permanentné zmeny v technológiách so sebou prinášajú potrebu oveľa častejšie aktualizovaných informácií, týka sa to informácií, ktoré marketingový manažment získava z okolia na prispôsobovanie svojich aktivít meniacemu sa prostrediu, no rovnako sa to týka informácií, ktoré podnik podáva svojim zákazníkom, spotrebitelia využívajú ľahký prístup k informáciám, na internete hľadajú všetky dostupné správy o svojom objekte záujmu, chcú dostávať najčerstvejšie informácie, a preto podnik, ktorý je schopný uspokojiť aj túto ich potrebu, si ich ľahšie dokáže získať na svoju stranu, [Dibb, Simkin, 2006]
- *Marketingový manažment ako súčasť kultúrneho ekosystému* – v minulosti bol marketingový manažment veľmi vzdialený od svojho okolia, sústredil sa len na to, aby uspokojil potreby svojich zákazníkov, a tým prinášal podniku potrebné zisky, v súčasnosti sa táto pomyslená stena medzi aktivitami marketingového manažmentu a okolitým svetom postupne stále viac odsúva, až nakoniec sa marketingový manažment stane prirodzenou súčasťou spoločnosti, a preto sa dnes marketingové oddelenia nesnažia len získať čo najviac pre svoj podnik, ale všetky svoje aktivity plánujú tak, aby dokázali prispieť k blahobytu celej spoločnosti, snažia sa byť „dobrým občanom“ tejto spoločnosti, čím si k sebe môžu prilákať oveľa viac zákazníkov, [Sheth, Sisodia, 2006]
- *Online marketing* – v rámci online marketingových kampaní sa bude klásť stále väčší dôraz na virálne videá distribuované na sociálnych sieťach, tvorbu nových aplikácií pre sofistikované mobilné telefóny, tzv. „smartfóny“ a tablety, ktoré dokážu nenásilne podať

zákazníkovi informáciu o firme, produkte, či značke, a na nespočetné množstvo inovatívnych kampaní, to zároveň spôsobí úpadok vo využívaní elektronickej pošty na komunikačné kampane, práve kvôli tomu, že im chýba interaktívna stránka a na rozdiel od hier a aplikácií nedokážu vtiahnuť zákazníka do samotnej aktivity marketingového manažmentu a tým nedokážu naplno využiť výhody „smartfónov“ a tabletov, [Gardner, 2012]

- *Marketing na sociálnych sieťach* – vzhľadom na to, že zákazníci majú záujem tráviť čas na sociálnych sieťach, firmy na nich musia stráviť skoro rovnako veľa času, nie však hraním sa a pozeraním fotiek, ale vyvíjaním nových aplikácií, obojsmernou komunikáciou so zákazníkmi a fanúšikmi, pridávaním nových zábavných fotografií a videí; priestor na kreativitu je na sociálnych sieťach takmer neobmedzený, poskytujú stále nové možnosti ako sa dostať čo najbližšie k zákazníkom, a ako poznať ich potreby; v najbližších rokoch nie je vylúčené, že niektoré firmy sa pokúsia vytvoriť svoje vlastné sociálne siete; tie, ktorým sa to podarí, určite získajú výrazný náskok pred konkurenciou, [Gardner, 2012]
- *Stále väčšie nároky na kreativitu* – virálne videá, mobilné aplikácie, aplikácie na sociálnych sieťach, hry a mnoho ďalších moderných marketingových aktivít si vyžadujú aj veľkú dávku kreativity, bez nej sa virálne video nikdy nebude šíriť, hry a aplikácie zostanú nepovšimnuté a práca marketingového oddelenia na ich vytvorení bude úplne zbytočná, to je práve aj hlavná bariéra ich využívania v praxi, najmä pre malých a stredných podnikateľov, ktorí nie vždy majú k dispozícii toľko kreatívnych pracovníkov, z tohto dôvodu je žiadané ešte pred tým, ako podnikatelia spustia takéto aktivity na internete alebo na mobiloch či tabletoch, absolvovať tréning kreativity, buď samostatným učením pomocou rozličných kreatívnych techník, alebo kurzom u odborníkov; ďalším dôležitým aspektom, na ktorý treba pamätať je, aby kreativita neprehlušila pôvodne zamýšľanú správu, [Case, 2011]
- *Informácie o lokalite* – reštauračné zariadenia, hotely, maloobchodníci, aj veľkoobchodníci majú veľkú šancu prilákať ľudí, ktorí sa nachádzajú v ich blízkosti, prostredníctvom aplikácií, ktoré zákazníkovi na mape ukážu všetky zariadenia podľa jeho výberu, ktoré sú v okolí miesta, kde sa on práve nachádza, podnik sa len musí na danú mapu pridať, poprípade si môže k tomu zaplatiť v niektorých aplikáciách aj reklamu (dennú ponuku, akcie, ...), [Case, 2011]
- *QR kódy* - sú jedným z najrýchlejších spôsobov, ako dostať informácie k zákazníkovi, ten jednoducho načíta QR kód na svoj mobilnom telefóne alebo tablete a informácia sa mu okamžite načíta, tak prostredníctvom jediného billboardu môže

marketingové oddelenie vyslať oveľa komplexnejšiu informáciu, veľa podnikov používa QR kódy na offline komunikáciu so zákazníkom. [Case, 2011]

ZÁVER

Marketingový manažment je funkcia podniku a zároveň proces, ktorý nikdy nesmie zastať na jednom bode. Ak by pracovníci marketingového oddelenia nesledovali zmeny a najnovšie trendy na trhu, veľmi rýchlo by sa ich firma ocitla ďaleko za svojimi konkurentmi. Rýchlo sa meniace prostredie však nemusí byť len výstrahou pre podnikateľov. Poskytuje im aj možnosť získať nenahraditeľnú konkurenčnú výhodu, ak dokážu trend zachytiť dostatočne skoro a spolu s ním prinesú aj niečo nové a kreatívne. Práve preto je v súčasnom marketingovom manažmente jednou z najdôležitejších úloh neustále sledovať trh a získavať z neho čo najaktuálnejšie informácie.

Okrem dynamického trhu bojujú dnešní marketingoví manažéri aj so zlou reputáciou, ktorú si v minulosti vybudovali kvôli niektorým ich marketingovým aktivitám. Celý proces marketingového manažmentu bol v minulosti orientovaný len na uspokojenie svojich zákazníkov a zisky pre firmu. Dopad na životné prostredie a na ostatných ľudí zo svojho okolia, ktorí tiež mohli byť potenciálnymi zákazníkmi, ostával nepovšimnutý. Tento vývoj dal priestor vzniku novému prístupu, ktorý nemyslí len na dve hlavné skupiny (zákazníkov a firmu samotnú), ale na všetkých a všetko, čoho sa aktivity marketingového manažmentu môžu akýmkoľvek spôsobom dotknúť. Marketingoví manažéri si uvedomili, aký dosah má ich činnosť na spoločnosť ako celok, a ako veľmi dokážu pomôcť blahobytu spoločnosti bez toho, aby ukrajovali zisky spoločnosti. Dokonca tým, že udržujú dobré vzťahy so všetkým zúčastnenými stranami, môžu firme priniesť väčší počet zákazníkov a teda aj výrazne vyšší profit.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1.] Case, G. Marketing Trends for 2013 and Beyond. *Social Medie Today:* 2011. Dostupné na: http://socialmediatoday.com/gareth-case/363115/marketing-trends-2013-and-beyond [cit. 24. septembra 2012]

[2.] Dibb, S. – Simkin, L. 2006. *The Marketing Casebook: Cases and Concepts.* 2nd ed. Cornwall: Thomson Learning, 2006. ISBN-13: 978-1-86152-624-3

[3.] Gardner, J. 5 Huge Digital Marketing Trends You Can't Afford to Ignore. *Mashable:* 2012. Dostupné na: http://mashable.com/2012/03/05/future-digital-marketing-trends/ [cit. 24. septembra 2012]

[4.] Govindarajan, M. *Marketing Management: Concepts, Cases, Challenges and Trends.* 2nd ed. New Delhi: Prentice-Hall of India Private Ltd. 2007. ISBN 978-81-203-3259-1

[5.] Kotler, P. – Jain, D. C. – Maesincee, S. *Marketing Moves: A New Approach to Profits, Growth and Renewal.* 1st ed. Cambridge: Harvard Business School Publishing Corporation. 2002. ISBN 1-57851-600-5

[6.] SHETH, J. N. – SISODIA, R. S. 2006. *Does Marketing Need Reforms?.* 1st ed. Armon: M.E. Sharpe Inc., 2007. ISBN 0-7656-1699-8

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Marta Šilhárová (rod. Stašiniaková), Ing.

marta.silharova@gmail.com

Školiteľ: prof. Ing. Ferdinand Daňo, PhD.

BUILDING CORPORATE IDENTITY IN SLOVAK AUTOMOTIVE INDUSTRY - EXAMPLE OF PSA PEUGEOT CITROEN[1]

Lenka Šimorová
University of Economics in Bratislava

ABSTRACT

Slovakia, after becoming an independent state with all responsibilities, rights and liabilities, was ready to start its growth. But without strong industrial support the development was very hard to launch. According to the aims and strategies of the Slovak government the foreign investors were invited to invest in Slovakia. Shortly strong competitive advantage was rapidly shaded by advantages of other Central European countries such as Czech republic and Hungary. At the end Slovakia became a leader in automotive industry which nowadays represented over 65 000 job positions and strong part of exports. The most famous car producers, who entered the Slovak market, build their Corporate Identity through various tools and techniques, which are described in this article.

JEL: F23, M31

KEYWORDS: Automotive industry, Corporate Identity, PSA Peugeot Citroen, Corporate Communication, Corporate Culture

[1] The article is referred as a part of the research project: IGM no. 2316077: "Globalization as a phenomenon influencing the international strategies of market players during the economic crisis".

BUILDING CORPORATE IDENTITY IN SLOVAK AUTOMOTIVE INDUSTRY - EXAMPLE OF PSA PEUGEOT CITROEN[1]

INTRODUCTION

The strategy is what leads the company to achieve its goals. To be certain what is the current situation of company strategy and what are all the aspects and effects of internal and external performance of the company, can be used the Corporate Identity (CI) analyse. CI represents an overall view of the company and includes the effects of external environment on the company and its reactions, and also the internal environment and relationships that are created within the company. This complex is composed of following elements: Corporate Design (CD), Corporate Communication (CCOM), Corporate Culture (CC), Corporate Image (CIM) and naturally products and services the company produces. Each of these elements has its function, role and contributes to the overall creation and building of CI of the company (Zorkociova, 14).

Automotive industry in Slovakia is one of the most important industries thanks to emergence in Slovak market leading car producers and multinational corporations (MNC) (Baláž, 4) such as: Volkswagen Slovakia, Bratislava; PSA Peugeot Citroën Slovakia, Trnava (PSA) and Kia Motors Slovakia, Žilina. Slovakia's development into one of the world's most important automotive hubs of Europe began in the early 1990s, when Volkswagen decided to buy a factory for serial car production near Bratislava. Volkswagen's entry into the Slovak market has attracted other car producers and has contributed to strong growth in the car components industry.

Based on the practice of the three mentioned MNC it is possible to describe the concept of CI that is built very in details especially in automotive industry. MNC use several techniques and tools to raise attention by customers and increase consumption of their products – cars.

The main objective of the article is to identify CI in Slovak automotive industry on the example of PSA.

[1] The article is referred as a part of the research project: IGM no. 2316077: "Globalization as a phenomenon influencing the international strategies of market players during the economic crisis".

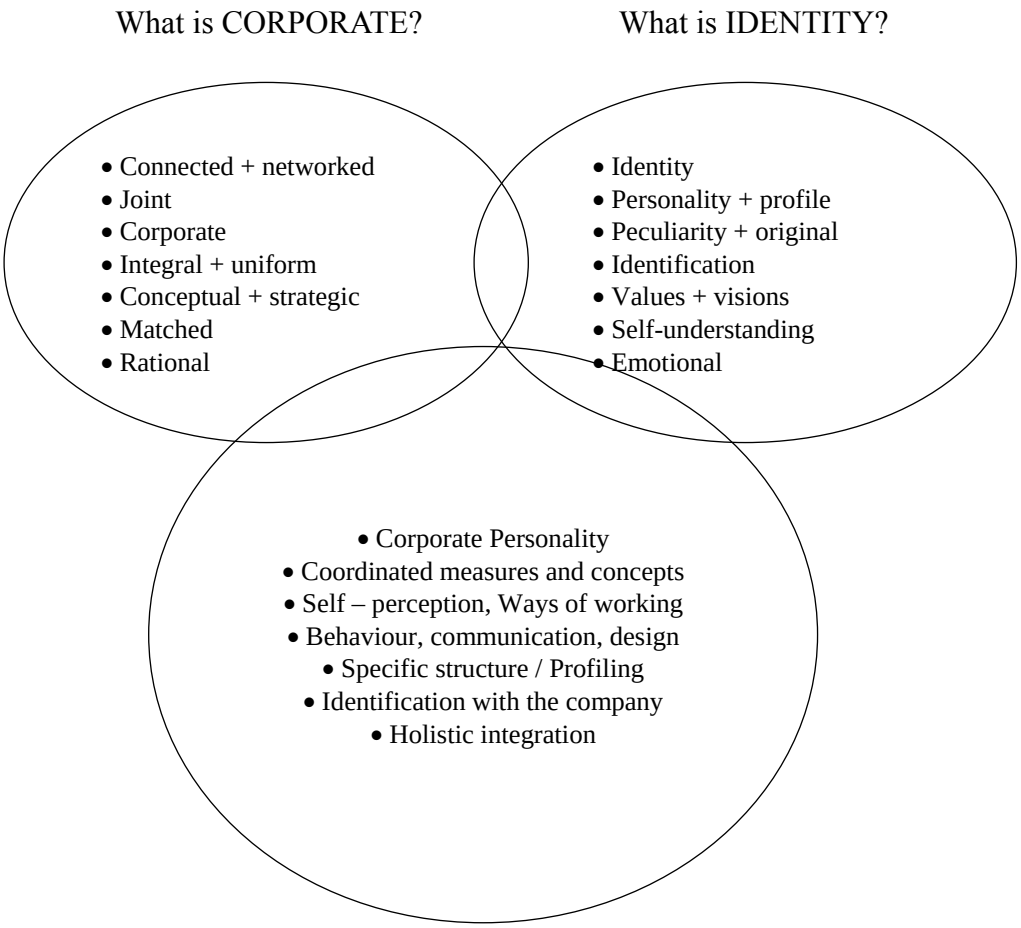
1 CORPORATE IDENTITY

The current economic crisis has caused the need to audit company`s strategies and then leave them unchanged, adapt changes, or change them completely. It is necessary to analyse new possibilities, taking into account the needs of companies to cut costs, retain the quality of products and especially respond to customers' newly raised demands which raised by the today situation of financial crisis impacts. The key element in relation with customers, consumers, suppliers and other stakeholders is CI and its individual elements.

CI is a strategic business concept that expresses the company not only outwardly but also inwardly, not only towards its customers but also towards its suppliers, employees and other stakeholders (Alexy, Mečár, 1). It is a comprehensive look at the company, which has a its own history, philosophy, vision, people and confess moral and ethical values.

The word identity comes from the Latin word meaning "always the same."

Figure 1: Corporate Identity complex



What is CORPORATE IDENTITY?
Source: Regenthal, 2009/12

The gradual development of the human society began to draw attention to the understanding of CI at first only as a visual style, which was represented by a very sophisticated mark or trademark of merchants. Expansion of advertising and mass media draw attention on the overall company design in addition to the mark, for example: business cards, cloth, etc.. Then came period of CD - colour, movements and styles of presentation, which has become a symbol of CI. This focus was directed mainly to the external environment and external interest groups, and therefore began to grow not only the importance of relationships with customers but also employees who complete the overall efforts of the company. Here comes the concept of CIM that represents the sum of all perceptions, attitudes, values for different groups of stakeholders.

2 SLOVAK AUTOMOTIVE INDUSTRY

The automotive industry since its inception at the turn of the 19th and 20 century took an important position in the industry and in the overall economy within the Central Europe and subsequently the first Czechoslovak Republic (CSR), which was formed after the First World War. Its share of that had several smaller and larger car producers, particularly through a local Skoda. After World War I and the political system changes started for CSR a significant isolating process from other Western markets, which caused a significant empowerment of car manufacturer Skoda. In the area of Czechoslovakia, several production plants were built also in Slovakia, for example in Bratislava (Bratislavské automobilové závody - BAZ Bratislava-car production plants, the first serial car production in Slovakia with Skoda Rapid model in 1982) (Škoda Garde, 13) and Trnava (Trnavské automobilové závody TAZ - Trnava-car races). In addition to a strong automotive industry, laboured car parts and engineering industry oriented primarily on markets of the Eastern bloc developed also rapidly. Non-market environment of the era of Czechoslovakia also within the automotive industry led to a slow lagging behind the development compared to western countries. After 1989 the political changes leaded to restoration of open market-oriented economy where could be felt fully manifested consequences of lagging development and weak competitiveness of products in the form of declining interest in the products of Czechoslovak enterprises. This led in many cases to bankruptcy, closure of plants and subsequent collective lay offs. One of very important moments for the Slovak automotive industry in 1991 was acquisition of Skoda by Germany's Volkswagen, including BAZ. After the division of Czechoslovakia in 1993 the newly established Slovak Republic had have always contact with automotive industry. The

automotive sector was part of the prospects of its further development and use of surplus working capacity (Jesny, 8).

Further impetus for growth in both the car-making and car component industries was added by PSA Peugeot-Citroën (France) and Kia Motors (South Korea), both of which started production in 2006 in Slovakia. PSA Peugeot-Citroën entered Slovakia in 2003 after signing an investment agreement with the Ministry of Economy. The French automotive producer assemblies 300,000 cars per year in its production facility located outside Trnava city (Automotive Industry, 3). Automaker plant in Trnava is equipped with latest technology in the group PSA Peugeot Citroën. Three years after laying the basic stone in June 2006, started production of the Peugeot 207. Already in the first quarter of 2009 came to market new Citroën C3 Picasso produced exclusively in Slovakia. Daily production in three shifts is currently nearly 1,300 cars. Last year left the factory nearly 205,000 vehicles and in November 2011 was produced millionth vehicle. Consistent application of the production system and the introduction of PSA standardization in all processes quickly made the production plant one of the best PSA centres. Also thanks to this results headquarter entrusted to Slovak plant the development and subsequent launch of corporate new model Peugeot 208. This vehicle appeared on the market in early 2012. Trnava automobile plant became in 2009 the largest car manufacturer in Slovakia (Automobilka v Trnave, 2).

3 CORPORATE IDENTITY OF PSA PEUGEOT CITROEN

In 2011 the PSA Group indicated operating income from reccuring activities 1.315 bn Euro of which – 92 m Euro for one vehicle. This group was hardly influenced by the crisis also in the year 2011. The net income for group was 588 m Euro but the free cash flow was - 1.6 bn Euro. In accordance with 2011 annual report these numbers were because of price pressure increased by: phase out of vehicles in A&B segment, unfavourable geographic market mix and because of supply chain disruption (PSA Annual report, 10).

With two globally known brands, Peugeot and Citroën, PSA sold more than 3.5 million vehicles worldwide in 2011, of which 42% were outside Europe. As Europe's second largest carmaker, it generated sales and revenue of 59.9 bn Euro. PSA has sales operations in 160 countries, 16 production facilities—including joint ventures—and 209,068 employees worldwide. In 2011, the Group devoted more than 2.3 bn Euro to research and development projects through its research centres in France (15,000 team members), Latin America (1,000 team members) and China (650 team members) (PSA Annual report, 10), with a special focus

on hybrid and new engines. PSA is also involved in financial services (Banque PSA Finance), logistics (Gefco) and automotive equipment (Faurecia).

Picture 1: PSA Brands

Automotive:

Other:

Source: PSA Annual report, 10

3.1 Corporate Design

CD means the transfer of common information of the company through all presentation outputs (Corporate Identity, 6). This term covers forms such as: brand, logo, slogan, business card, letterhead, envelope, website, brochures, catalogues, manuals, advertising, print, television and web advertising, promotional items and everything that the company or entrepreneur present to the public or a specific range of potential clients (Corporate Identity, 7). The most important goal of CD is to create the uniform visual style of the company. Uniformity contributes mainly to remember the company with positive feelings and benefits in the minds of the customer.

CD of the PSA Group is not uniform. The two automotive brands are still so strong that the Group did not form one common brand but kept two brands Citroen and Peugeot. Andre Citroen introduced Citroen cars in 1878. The founder was very ambitious and vision-ful manager and was fascinated by wooden gears with spiral teeth, which later made a logo of Citroen as two teeth “cut” on the clutch. In 2009, the new company logo has been introduced and presents new trends in automotive three-dimensional logos with the brand written under. According to Citroen statement logo is the dynamic future with no limits while the name represents tradition in red colour. The logo was changed 6 times since 1919 (Citroen, 5).

Peugeot cars were introduced in 1905 when the car`s grilles carries the Lion walking on its arrow. Over the next few years, bikes and tools use variations of the theme. The more dynamic, intensely fluid Lion creates a bi-metallic effect through its contrasting matt and

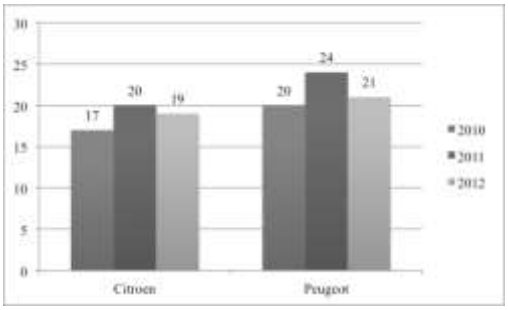
lustrous finishing details was introduced in 2010. Before that time the logo was changed 10 times (Peugeot, 9).

Picture 2: PSA logo history

Source: PSA Annual report, 2012/10

Brands performance can be measured through positions of the Brand in different rankings. Automotive brands can be found in the ADAC-AutomarxX Brand Ranking, Digital IQ Score Automobile Ranking, Automotive Performance Ranking, Execution and Layout study for Automobile Ranking, Best Car Brand Perception survey, Businesscar of the Year, Canadian Manufacturer Web Site Evaluation Study, Customer Service Index Ranking Luxury Brands, Customer Service Index Ranking, Mass Market Brands Ranking, Dutch Top 50 Car Sales Ranking, France Vehicle Ownership Satisfaction Study Ranking, Full Line Automotive Brand of the Year, Germany Vehicle Ownership Satisfaction Study, Prospect Satisfaction Index, Sales Satisfaction Index Ranking, Top 10 Greenest Car Brands, UK Vehicle Ownership Satisfaction Study (The Rankings, 11). The German ADAC publishes the AutoMarxX brand study, which consists of individual criteria, brand image, market strength, customer satisfaction, product strength, environmental performance and safety. According the ADAC rating, which consists of 33 biggest car makers the two PSA brands always fall within the second half of the ranking. In the period of 2010 and 2012 both brands Citroen brand always possessed better ranking and the changes were not dramatic like for the Peugeot brand, which dropped from 20 to 24 and then rose to 21. But the Citroen brand had not risen so fast in the last year. The results can be seen in chart 1.

Chart 1: PSA brands rankings

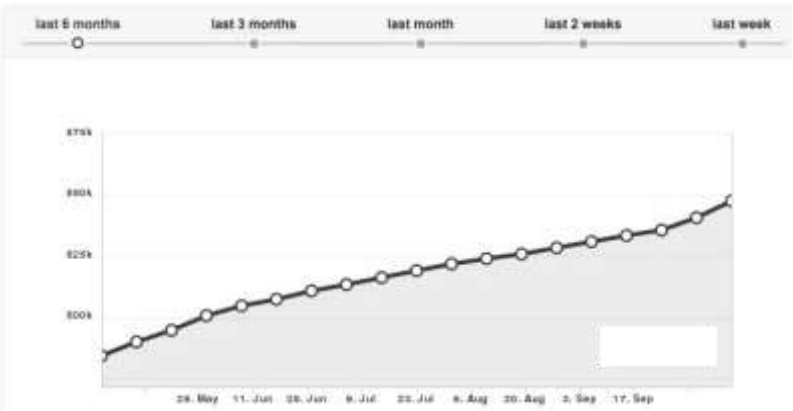


Source: own chart according to Rankings, 11

3.2 Corporate Communication

Another part of the CI is CCOM. CCOM task is to create a positive attitude to-wards the company and maintain a uniform style of communication inside and outside. It is a complex behaviour of the firm, through which shares values. CCOM element must have an umbrella - the corporate strategy. The CCOM can incorporate various components of expression: desired, unwanted, unplanned and planned as advertising, sales promotion, public relations, personal selling, sponsorship, exhibitions and fairs, company presentations on campus, social networks, multimedia advertising, etc. (Dahlen, M., Lange, F., Smith, T., 3). The external CCOM can be investigated also through the social media approach, which means to track the fans:

Chart 2: Number of fans on the social media webpages (Facebook, Twitter, YouTube)



Citroen

Peugeot

Source: www.socialbakers.com

As can be seen on the chart more fans are visiting pages of Citroen and the number is stable. Peugeot has also raising number of fans but the number varies.

CONCLUSION

The main objective of the article was to identify CI in Slovak automotive industry on the example of PSA. The content of CI elements presents an overview of the company and includes the characteristics of the external environment and its effect externally, but also the internal environment and relationships that are created inside. The external side of the CI was described by brand rating, which showed that both PSA brands are not included in the first half of the rating even though both brands passed through many rebranding programs and the ultimate occurred in 2009 and 2010. Also the other aspect – social media webpages, which nowadays are source of the customer decision-making showed in the ranking Fast increasing page on the Social media ranking held Citroen with number 48 between all auto brands, while unfortunately Peugeot brand lead the ranking with Fast decreasing pages from the top position. In business environment is very important the form of presentation of company and of signals that it sends to the external environment. It is necessary to track and monitor them, because these signals are aimed to the real and potential customers.

REFERENCES

[1] Alexy, J. - Mečár, M. 2006. Strategický a krízový manažment. Bratislava : Milan Štefanko - IRIS, 2006. 218 s. ISBN 80-89018-99-8. pp.57

[2] Automobilka v Trnave.nd. Available at: http://www.psa-slovakia.sk/ [accessed September 25th 2012]

[3] Automotive industry: 2009. Available at: http://www.sario.sk/?automotive-industry. [accessed October 13th 2012]

[4] Baláž, P. et al. 2010. Medzinárodné podnikanie : na vlne globalizujúcej sa svetovej ekonomiky. 5. preprac. a dopl. vyd. Bratislava : Sprint dva, 2010. 546 s. [44,30 AH]. Economics. ISBN 978-80-89393-18-3. pp. 312

[5] Citroen. nd. Available at: http://info.citroen.co.uk/our-news/editorial/ [accessed October 15th 2012]

[6] Corporate identity. 2008 Available at: http://www.mediastream.sk/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=2&Itemid=3 [accessed September 25th 2012]

[7] Corporate identity. 2010. Available at: http://www.mikodesign.sk/sluzby/corporate-identity/ [accessed October 15th 2012]

[8] Jesný, M. *Auto, ktoré zmenilo Slovensko*: 2010. Available at: http://firmy.etrend.sk/firmy-nefinancny-sektor/auto-ktore-zmenilo-slovensko.html [accessed October 10th 2012]

[9] Peugeot. nd. Available at: http://www.peugeot.com/en/brand/history/adventure [accessed October 15th 2012]

[10] PSA Annual report. 2012. Available at: http://www.psa-peugeot-citroen.com/en [accessed October 12th 2012]

[11] Rankings: nd. Available at: http://www.rankingthebrands.com/The-Brand-Rankings.aspx?rankingID=116&year=440 [accessed October 15th 2012]

[12] Regenthal, G. Ganzheitliche Corporate Identity [Elektronische Ressource] : Profilierung von Identität und Image. 2009. Wiesbaden: Gaber. 2009. ISBN 978-3-8349-0611-3. pp. 67

[13] Škoda Garde, Rapid: 2010. Available at: http://www.autoczskoda.cz/178-skoda- garde-rapid.html [accessed September 27th 2012]

[14] Zorkóciová, O. et al. 2007. Corporate identity II : (vplyv interkultúrnych rozdielov na medzinárodné dimenzie corporate identity). 2. dopln. vyd. Bratislava : EKONÓM, 2007. ISBN 978-80-225-2336-3. pp.150

CONTACT TO THE AUTHOR

Lenka Šimorová, Ing.Mgr.

Dolnozemská cesta 1, 852 35 Bratislava

lenka.simorova@gmail.com

Školiteľ: doc. Ing. Otília Zorkóciová, PhD.

ESTIMATION OF THE PHILLIPS CURVE, THE CASE OF THE CZECH REPUBLIC

Ondřej Šimpach
Helena Chytilová
University of Economics Prague

ABSTRACT

The aim of this study is to assess the potential relationship between inflation and unemployment rate in the Czech Republic in light of Phillips curve approach. In some countries the assumptions of use of Phillips curve proved to perform very well, however this is not always the case. Since the Czech Republic is a young economy with lack of data available, causal relationship might not be necessarily valid for all years. This paper aims to analyze whether the assumptions of Phillips curve are limited in their effect or not with latest data set. In addition, forecasts of inflation and unemployment rate will be calculated using the Phillips curve and subsequently compared with the predictions resulting from the ARIMA model approach.

JEL: C20, E24

KEYWORDS: ARIMA, Forecast, Inflation rate, Phillips curve, Unemployment rate

ESTIMATION OF THE PHILLIPS CURVE, THE CASE OF THE CZECH REPUBLIC

INTRODUCTION

Followed by Phelps (1967) and Friedman (1968) interpretation of the Phillips curve, which introduced the concept of the natural rate of unemployment, the simple relationship between inflation and unemployment rate introduced originally by Phillips (1958), apparently weakened. In light of this development, the empirical Phillips curve is widely discussed phenomenon, where under certain conditions it is possible to find a potential relationship between inflation and unemployment rate. This inflation or unemployment rate might be expected and anticipated. Recent studies have proved an observable short-term Phillips curve by estimating a time- varying natural rate of unemployment, followed by the examination of deviations of unemployment from its natural rate with regards to inflation. See for instance, King and Watson (1994), in King and Morley (2007), and in Lee and Nelson (2007), where evidence of measurable Phillips curve is provided. In many studies the analysis has been conducted primarily for the United States, United Kingdom, Japan and other major world economies. The reason behind it is that bigger world economies have been existing for a long time and that there is a sufficient amount of data (see e.g. Dittmar and Gavin, (2000). Since the Czech Republic is a young country, there is not enough data, but by using quarterly data published by the Czech Statistical Office (CZSO), it is possible to capture at certain time periods these short or medium-long terms at the moments.

Future inflation and unemployment rate expectations might be formed intuitively from the graph, or using linear or polynomial regression. Because of short cycles in the Czech Republic, which took place during its short development, there is unfortunately not enough data for polynomial regression and only linear approach can be applied. For the purpose of this study, data with quarterly frequencies will be used, published by CZSO. To express the inflation rate, consumer price indices (CPI) will be used, related to the average of basic year 2005. To express the unemployment rate there will be used the common unemployment rate in %. Particular observations start on 1st quarter 2000 and end on 2nd quarter 2012. The 1st and 2nd quarters of 2012 are only preliminary estimates, but will be also included in the analysis.

The paper is divided into two parts. The first part of study aims to present the situation in the Czech Republic from 2000 to present. In this section, economic development of the

Czech Republic will be divided into several cycles, in which apparent potential relationship between inflation and unemployment rate might be seen. The first cycle will be apparent for the situation from the first quarter 2000 to the fourth quarter 2003. The second cycle took place from the first quarter 2004 to the fourth quarter 2008. It was a period of acceleration of the economy until the outbreak of the economic crisis. Period of 2009 is left separately as the year of economic recovery and return to potential rate of unemployment (see e.g. Kiley, (1998) or Kydland and Prescott (1977). From the first quarter 2010 to the present, comes the latest separate cycle, which could be called a period of accelerating inflation. For these three mentioned cycles there will be constructed the regression models and will be expressed the relationship between inflation and unemployment rate.

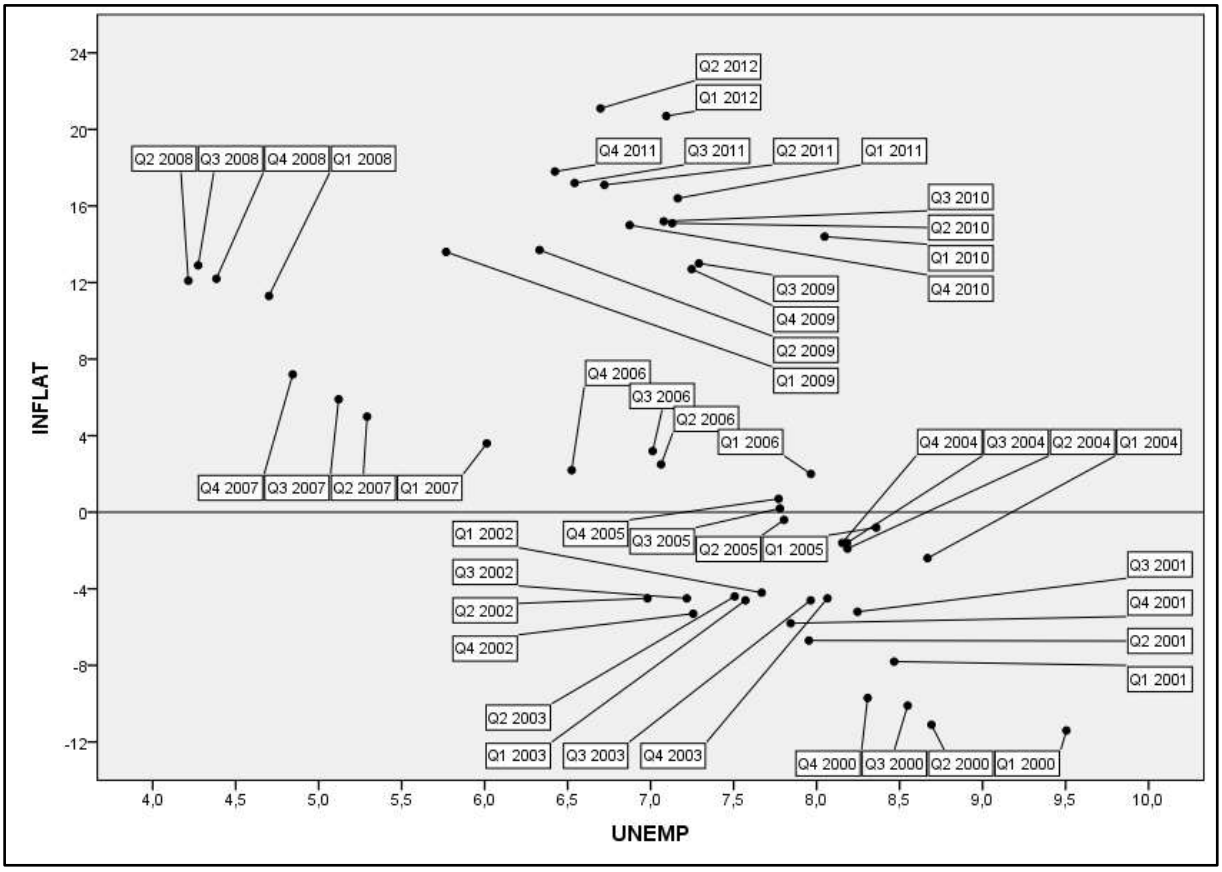
In the second part of the analysis suitable ARIMA model for time series of inflation and unemployment rate will be identified, using methodological approach of Box and Jenkins, (1970). Using the estimated models, projections will be constructed for inflation and unemployment rate up to the fourth quarter of 2015. Trough evaluation of results illustrated also in the chart of Phillips curve, we may presume that the assumptions of future accelerating inflation are strong. Based on results obtained, the Czech Republic is expected to maintain a long-range potential rate of unemployment, but there is a danger of continual and uncontrolled accretion of the price level over time.

1 DEVELOPMENT OF INFLATION AND UNEMPLOYMENT RATE AND FUTURE VISION ARISING FROM THE PHILLIPS CURVE

The development of Phillips curve in the Czech Republic from the first quarter 2000 to the second quarter 2012 is shown in Fig. 1. The rate of inflation, expressed by the CPI was in contradiction with an average of 2005 at 88.6% level. The unemployment rate was 9.5 % at that time. As time went on, the unemployment declined with slight fluctuations, the price level gradually grew over time until the end of 2003. We can see that at the end of 2003 the inflation rate was approximately at the 95.5 % of level of the average of 2005 and the unemployment rate was approximately 8.1 %. This is the first continuous cycle of the Phillips curve, and as a result linear regression model will be applied. Estimates of unknown parameters are shown in Table 1. The diagnostic tests of the model indicate absence of autocorrelation and heteroscedasticity at the 5% significance level. The correlation between inflation and unemployment rate is -0.83, i.e. a strong indirect dependency. Adjusted index of

determination $adj.R^2$ is 66.1 %, therefore this simple model explains almost two thirds of the variance. The final regression is shown in Fig. 3 (at the top, left).

Fig. 1: The development of the Phillips curve for the Czech Republic (CR) from the first q. 2000 to the second q. 2012, where INFLAT is CPI (+100 %, the average of 2005 is 100 %) and UNEMP is unemployment rate in %.



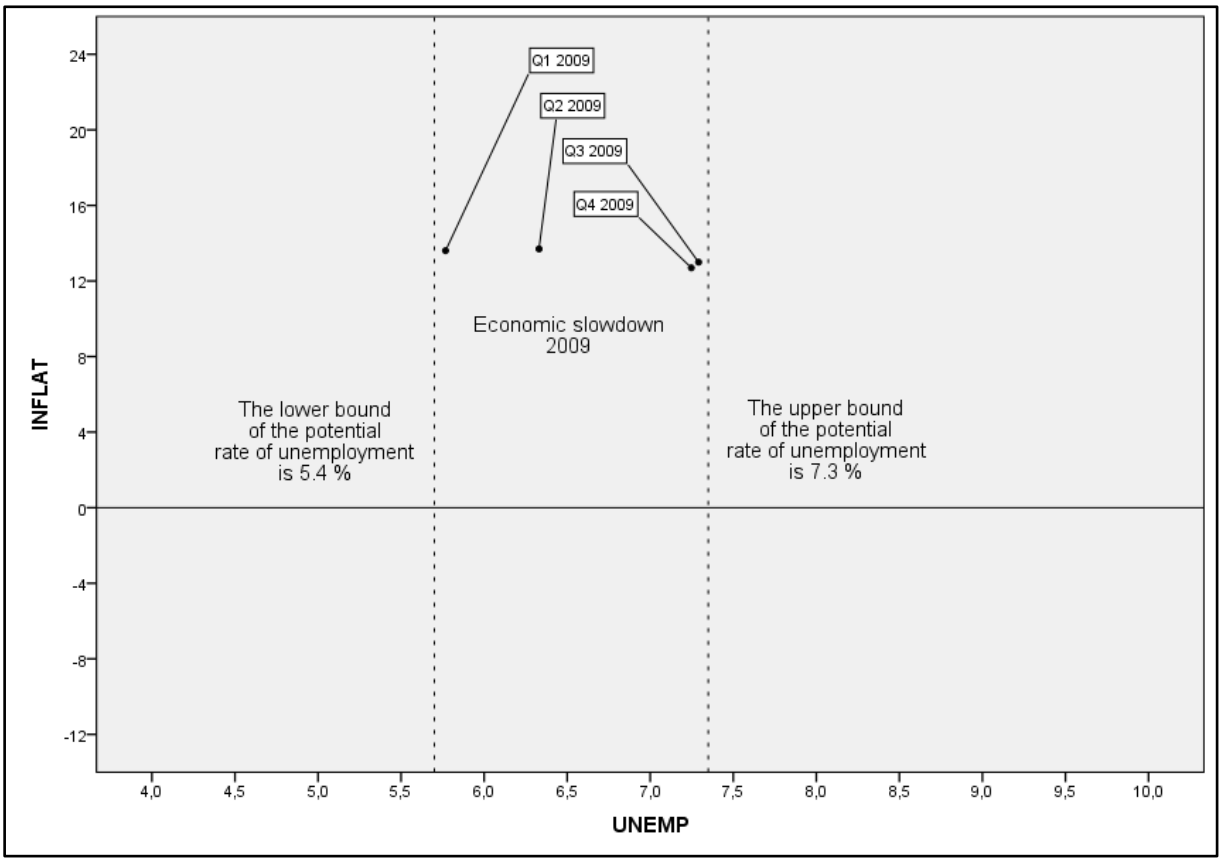
Source: CZSO, own construction

Since 2004, there was a process of acceleration of the Czech economy. The product has grown, the economy prospered and the unemployment rate gradually declined to a very favourable, but long-term unsustainable level. From 8.7 % in 2004 the unemployment rate declined to 4.4 % at the end of 2008. The inflation rate, expressed by the CPI grew slowly from 97.6 % to 112.2 % of level of the average in 2005. It is a period of considered second cycle, and therefore another linear regression model will be estimated. Estimates of unknown parameters are shown as well in Table 1. The diagnostic tests of the model indicate the absence of autocorrelation and heteroscedasticity at the 5% significance level. The correlation between inflation and unemployment rate is -0.95, i.e. a very strong indirect dependency.

Adjusted index of determination $adj.R^2$ is 90.2 %, therefore this simple model explains the most of the variance. The final regression is shown in Fig. 3 (on the bottom, left).

At the end of 2008 came the economic crisis. Overheated economy of the Czech Republic slowed down and the domestic product began to decline. For this reason, the unemployment began to rise again from the initial low level to 5.8 % in the first quarter, to 6.3 % in the second quarter, to 7.3 % in the third quarter and to 7.2 % in the fourth quarter of 2009. During this period the price level slightly decreased. It decreased from 113.6 % in the first quarter of 2009 successively to 112.7 % in the fourth quarter of 2009 in confrontation with an average of 2005. This situation is shown separately in Fig. 2.

Fig. 2: The situation of the Czech Rep. during economic slowdown from the first q. 2009 to the fourth q. 2009 (return to potential unemployment rate), where INFLAT is CPI (+100 %, the average of 2005 is 100 %) and UNEMP is unemployment rate in %



Source: CZSO, own construction

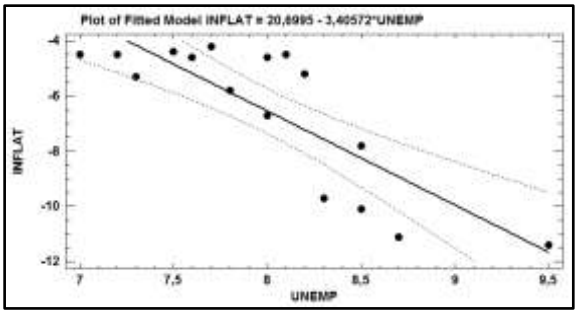
The last cycle, the recovery from the crisis is a period from the first quarter of 2010 to the present. Last published values from CZSO are the first and the second quarters of 2012 and these are preliminary estimates. This development has the character of the accelerating inflation (see Dittmar and Gavin, 2000). Given not enough observations (only 10) and with great variance, the slope in the final regression in Table 1 is statistically insignificant. If we knew more values (the third and the fourth quarters of 2012 would be sufficient), and in the case, that the model would be recalculated, the slope probably would become statistically significant. Meanwhile a correlation between inflation and unemployment rate is only -0.46, i.e. a quite poor indirect dependency. Regression is shown in Fig. 3.

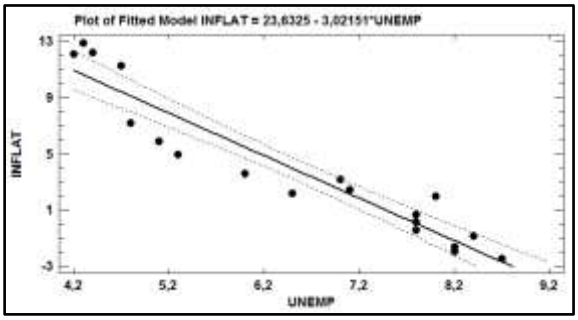
Table 1: Linear regression models for the partial cycles

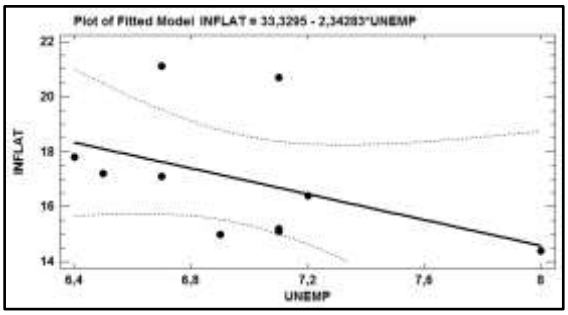
Linear regression model, situation from the first quarter 2000 to the fourth quarter 2003					Linear regression model, situation from the first quarter 2004 to the fourth quarter 2008				
Par.	**Est.**	**St. Err.**	**T-Stat.**	**Prob.**	**Par.**	**Est.**	**St. Err.**	**T-Stat.**	**Prob.**
c	20.6995	4.96376	4.17013	0.0009	C	23.6325	1.55165	15.2305	0.0000
b1	-3.4057	0.61913	-5.5009	0.0001	b1	-3.0215	0.22793	-13.256	0.0000
Linear regression model, situation from the first quarter 2010 to the second quarter 2012 and the statistical insignificance of slope					Linear regression model, situation from the first quarter 2010 to the fourth quarter 2012 (the third and the fourth quarter 2012 is expectation) and change to statistical significance of slope				
Par.	**Est.**	**St. Err.**	**T-Stat.**	**Prob.**	**Par.**	**Est.**	**St. Err.**	**T-Stat.**	**Prob.**
c	33.3295	11.2946	2.95091	0.0184	C	43.7669	9.15849	4.77884	0.0007
b1	-2.3428	1.61737	-1.4485	0.1855	b1	-3.7830	1.33343	-2.8371	0.0176

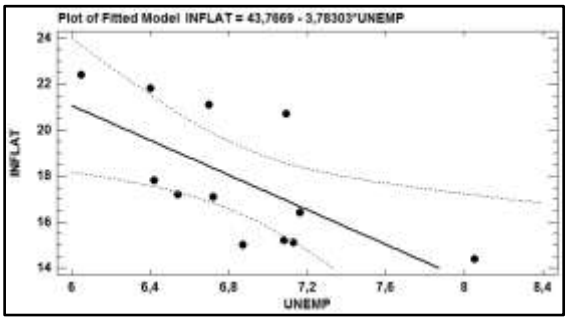
Source: author's calculations

Fig. 3: Regression model (RM) for the situation in the Czech Rep. From the first q. 2000 to the fourth q. 2003 (on the top, left), RM for the situation from the first q. 2004 to the fourth q. 2008 (on the bottom, left), RM for the situation from the first q. 2010 to the fourth q. 2012 (on the top, right) and RM for the situation from the first q. 2010 to the fourth q. 2012 (on the bottom, right), where INFLAT is CPI (+ 100 %, the average of 2005 is 100 %) and UNEMP is unemployment rate in %.


Plot of Fitted Model INFLAT = 20,6995 - 3,40572*UNEMP
INFLAT
UNEMP


Plot of Fitted Model INFLAT = 23,6325 - 3,02151*UNEMP
INFLAT
UNEMP


Plot of Fitted Model INFLAT = 33,3295 - 2,34283*UNEMP
INFLAT
UNEMP


Plot of Fitted Model INFLAT = 43,7669 - 3,78303*UNEMP
INFLAT
UNEMP

Source: own construction

At the time of writing this study there have not been published yet any preliminary estimates of the inflation rate and the unemployment rate for the third and the fourth quarters of 2012. Looking at the recorded values in Fig. 1, let us imagine that CPI for the third quarter could be 121.8 % and for the fourth quarter could be 122.4 %. Then the unemployment rate could be for example, 6.4 % in the third or 6.05 % in the fourth quarter of 2012. If we use these additional estimated values in linear regression model, we obtain estimates of the regression line, which will be already statistically significant. There is neither autocorrelation, nor heteroscedasticity at the 5% significance level in the model. The correlation between inflation and unemployment rate is -0.67, i.e. a medium strong indirect dependency. Adjusted index of determination $adj.R^2$ is 40 %. The final regression is shown in Fig. 3.

2 STOCHASTIC MODELLING OF ANALYZED TIME SERIES

In order to estimate future development of inflation and unemployment rate by sophisticated method, Box and Jenkins approach for stochastic modelling of time series was used. For a time series consumer price indices there was identified ARIMA model (1, 0, 0) and final estimate is shown in Table 2.

Table 2: Estimated parameters of ARIMA models

ARIMA (1, 0, 0) model for Consumer Price Index (inflation rate)					ARIMA (2, 1, 1) model for unemployment rate				
Par.	**Est.**	**St. Err.**	**T-Stat.**	**Prob.**	**Par.**	**Est.**	**St. Err.**	**T-Stat.**	**Prob.**
ar(1)	1.00566	0.00125	806.501	0.0000	ar(1)	-0.4665	0.13125	-3.5543	0.0009
					ar(2)	0.54887	0.12773	4.29705	0.0001
					ma(1)	-0.8825	0.09230	-9.5612	0.0000

Source: author's calculations

The diagnostic tests indicate the absence of autocorrelation and heteroscedasticity at the 5% significance level. From the model above there were constructed the predictions of indices of consumer prices up to the fourth quarter of 2015. This development with 95 % confidence intervals is shown in Table 3 and Figure 4.

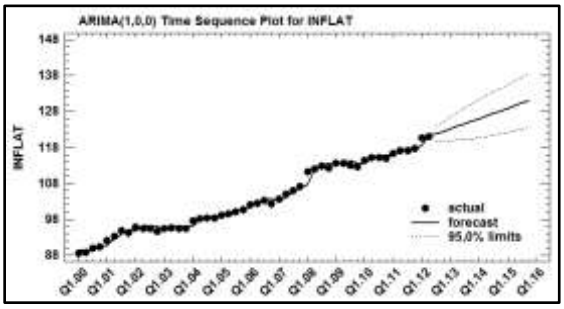
Subsequently, there was identified ARIMA model (2, 1, 1) for the time series of unemployment rate and final estimate is shown again in Table 2 above. The diagnostic tests again indicate the absence of autocorrelation and heteroscedasticity at the 5% significance level, and the forecast of unemployment rate up to the fourth quarter of 2015 could be constructed. This forecast is shown in Fig. 4 with calculated confidence intervals. For the purposes of possible further analyses there is the prediction of unemployment rate listed in Table 3. It is important to note that both forecast of the consumer price indices and forecast of the unemployment rates are based on the assumption of ceteris paribus.

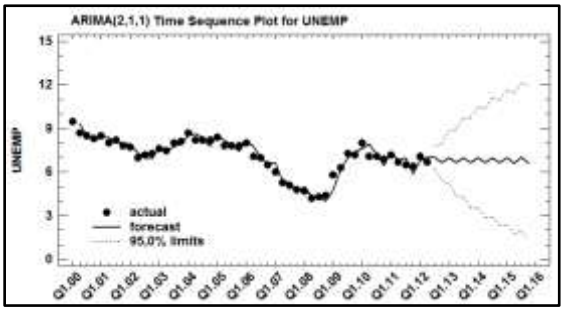
Table 3: Estimated values of CPI and unemployment rate

The forecast of the development of Consumer Price Index (inflation rate) in the Czech Republic				The forecast of the development of unemployment rate (in %) in the Czech Republic			
Period	**Forecast**	**Lower 95.0% limit**	**Upper 95.0% limit**	**Period**	**Forecast**	**Lower 95.0% limit**	**Upper 95.0% limit**
Q3 2012	121.785	119.854	123.717	Q3 2012	7.02504	6.27926	7.77082
Q4 2012	122.475	119.735	125.214	Q4 2012	6.65386	5.36107	7.94665
Q1 2013	123.168	119.803	126.532	Q1 2013	7.00542	5.15737	8.85348
Q2 2013	123.865	119.969	127.761	Q2 2013	6.63769	4.33874	8.93664
Q3 2013	124.566	120.197	128.934	Q3 2013	7.00220	4.26217	9.74222
Q4 2013	125.271	120.472	130.070	Q4 2013	6.63032	3.52608	9.73456
Q1 2014	125.980	120.781	131.178	Q1 2014	7.00387	3.53794	10.4698
Q2 2014	126.693	121.119	132.266	Q2 2014	6.62550	2.85462	10.3964
Q3 2014	127.410	121.481	133.338	Q3 2014	7.00703	2.92736	11.0867
Q4 2014	128.131	121.864	134.398	Q4 2014	6.62137	2.27712	10.9656
Q1 2015	128.856	122.264	135.448	Q1 2015	7.01070	2.39415	11.6272
Q2 2015	129.585	122.680	136.490	Q2 2015	6.61740	1.76494	11.4699
Q3 2015	130.319	123.111	137.526	Q3 2015	7.01456	1.91628	12.1128
Q4 2015	131.056	123.555	138.558	Q4 2015	6.61342	1.30057	11.9263

Source: author's calculations

Fig. 4: The forecast of the development of CPI (INFLAT - inflation rate) in the Czech Rep. from the third q. 2012 to the fourth q. 2015 (+100 %, the average of 2005 is 100 %), *left picture and* **the forecast of the development of unemployment rate in the Czech Rep. from the third q. 2012 to the fourth q. 2015,** *right picture*



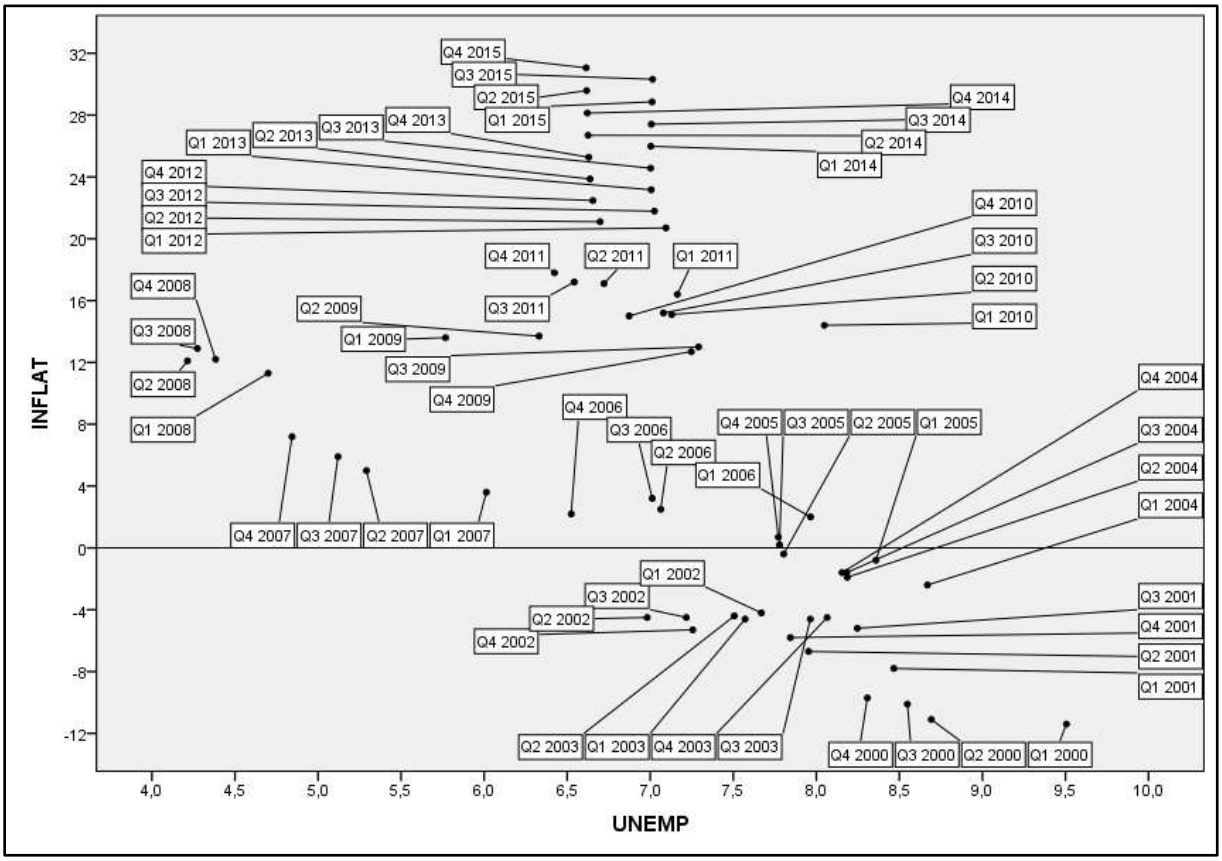


Source: CZSO, author's calculations, own construction

CONCLUSION

Estimates of the consumer price indices and unemployment rate from the previous chapter were recorded in the chart of Phillips curve, which is shown in Figure 5. It is clear that the estimates reflect the zone of potential unemployment rate and rather an acceleration of inflation over time is observed, which is in line with the assumption of the long-term vertical Phillips curve. The forecasts in this study are based on the assumption of ceteris paribus. Unexpected interference in the economy may threaten their stability. It is important to note that the study showed that the Phillips curve for the Czech Republic can be used as a tool to show the relationship between inflation and unemployment rate at least for a period of several economic cycles. There are countries where assumptions of the Phillips curve have never worked or worked poorly.

Fig. 5: The development of the Phillips curve for the Czech Rep. from the first q. 2000 to the fourth q. 2015, (the third q. 2012 and the fourth q. 2015 is forecast–future long term equilibrium), where INFLAT is CPI (+ 100 %, the average of 2005 is 100 %) and UNEMP is unemployment rate in %



Source: CZSO, author's calculations, own construction

REFERENCES

- Box, G.E.P., Jenkins, G., (1970): *„Time series analysis: Forecasting and control"*, San Francisco, Holden-Day.
- Dittmar, R., Gavin, W.T., (2000): What Do New-Keynesian Phillips Curves Imply for Price-Level Targeting? *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, p. 21-30.
- Friedman, M. (1968) "The Role of Monetary Policy." *American Economic Review* (March) 58 (1), 1-17.
- Kiley, M.T., (1998): Monetary Policy under Neoclassical and New-Keynesian Phillips Curves, with an Aplication to Price Level and Inflation Targeting. *Board of Governors of the Federal Reserve System, Working Paper*, p. 1-20.

- King, T.B., Morley, J. (2007): ”In Search of the Natural Rate of Unemployment,” *Journal of Monetary Economics*. May, 54: 550-564.
- King, R. G., Watson, M.W., (1994): “The Post-War US Phillips Curve: A revisionist econometric history,” *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy* 41.
- Kydland, F.E., Prescott, E.C., (1977): Rules Rather than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans. *Journal of Political Economy*, no. 3, p. 473-491.
- Lee, J., Nelson, Ch.R., (2007): “Expectation Horizon and the Phillips Curve: The Solution to an Empirical Puzzle,” *Journal of Applied Econometrics*, 22: 161- 178.
- Phelps, E., (1967): “Phillips Curves, Expectations of Inflation, and Optimal Inflation over Time”, *Economica* 135 : 254-281.
- Phillips, A.W., (1958): The Relation Between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861-1957. *Economica*, no. 5, p. 283-293.

CONTACT TO THE AUTHOR(S)

Ondřej, Šimpach, Ing.
University of Economics Prague, KDEM, W. Churchill sq. 4, 130 67 Prague 3, Czech Rep.
ondrej.simpach@vse.cz

Helena, Chytilová, Ing.
University of Economics Prague, KEKE, W. Churchill sq. 4, 130 67 Prague 3, Czech Rep.
helena.chytilova@vse.cz

PRÍJMOVÉ NEROVNOSTI V PODMIENKACH SR

INCOME INEQUALITIES IN SLOVAK REPUBLIC

Soňa Štikarová
Ekonomická Univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Príjmová nerovnosť v súčasnosti v Slovenskej republike dosahuje jednoznačne vyššie hodnoty ako dosahovala v období pred transformáciou ekonomiky. Miera určitej nerovnosti je však potrebná najmä z pohľadu zásluhovosti a odmeny za kvalitu práce. I keď v porovnaní s ostatnými krajinami Európskej únie sa pohybuje pod medzinárodným priemerom, na úrovni krajiny sú disparity medzi jednotlivými regiónmi viditeľnejšie. O to viac v tomto období, kedy počet domácností ohrozených chudobou je najvyššie za posledné obdobie. Netreba opomenúť ani fakt vzájomného vzťahu medzi nerovnomerným rozdeľovaním príjmov a rastom ekonomiky.

JEL: J31

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: príjmové nerovnosti, chudoba, ekonomický rast, úspory

ABSTRACT

Nowadays, income inequality in Slovak republic is considerably higher then it was before economic transformation. Some level of inequality is needed due to a merit and a reward for quality of work. However, levels of income inequality in Slovak republic in comparison with other countries remain in lower numbers according to international average, the inequalities are quite remarkable among the regions within the country. Moreover in this period of increasing of the amount of population endangered by poverty, quite important is a relationship between income inequalities and the economic growth.

KEY WORDS: income inequality, poverty, economic growth, savings

PRÍJMOVÉ NEROVNOSTI V SLOVENSKEJ REPUBLIKE

ÚVOD

Za závažné problémy súčasného sveta možno považovať narastanie nerovností, medzi ktoré môžeme zaradiť nerovnosť príjmovú, nerovnosť bohatstva, v prístupe ku vzdelaniu, v schopnostiach, nerovnosti na trhu práce a podobne. Najviditeľnejšou je však nerovnosť v príjmoch a v rozdelení bohatstva. Otázka distribúcie príjmov je v poslednom období diskutovanou otázkou nielen finančných politík rozvinutých krajín, ale je i predmetom mnohých štúdií zameraných na skúmanie rozsahu sociálnej kohézie a väzieb na hospodársky rast krajiny. Medzi najvýznamnejšie faktory ovplyvňujúce disparity v rozdeľovaní príjmov patria: úroveň vzdelania, mimoriadne schopnosti, skúsenosti, talent a iné.

Pri snahe o pochopenie príjmovej nerovnosti je často tento pojem nesprávne spájaný s pojmom chudoba. Síce platí, že čím viac je príjem prerozdeľovaný nerovnomerne, tým viac ľudí trpí chudobou. Základný rozdiel spočíva v stanovení príjmovej základne, pričom pri posudzovaní príjmovej nerovnosti berieme do úvahy širšiu škálu príjmov, teda príjmy všetkých členov spoločnosti, zatiaľ čo pri posudzovaní chudoby pracujeme s príjmami, ktoré nedosahujú určitú stanovenú hranicu. Hranica chudoby nie je presne definovaná, keďže jej stanovenie je relatívne subjektívne, a závisí od rôznych faktorov a indikátorov. Stotožňovanie týchto dvoch pojmov však nie je správne, pretože príjmová nerovnosť je chápaná v širšom kontexte, ako je koncept chudoby.

Výška príjmu jednotlivca je rozhodujúca i pri stanovovaní kvality života, pričom tento vplyv zohráva významnejšiu úlohu ako napríklad vek či pohlavie. Toto zistenie uverejnila Európska nadácia pre zlepšovanie životných a pracovných podmienok v Druhom európskom prieskume kvality života v Európe 2003 – 2007.[1]

1 Problém príjmových nerovností v rámci krajov v SR

Príjmovú nerovnosť na Slovensku ovplyvňuje najmä rozdielna výška pracovného ohodnotenia, teda mzda, ktorá tvorí najpodstatnejšiu časť príjmu ekonomicky aktívneho obyvateľstva. V období socialistickej spoločnosti bola typická rovnosť. Od roku 1989, teda v čase začiatku transformácie ekonomiky postupne nerovnosť narastala, čoho príčinou bolo

[1] http://www.eurofound.europa.eu/pubdocs/2009/771/sk/1/EF09771SK.pdf

zavedenie trhovej ekonomiky založenej na konkurencii, kde výška príjmov závisí od kvality a množstva vykonanej práce. Otázka mzdových nerovností je jedna z vážnych problémov krajín strednej a východnej Európy, teda aj Slovenska.[2]

Hoci Slovensko v medzinárodnom porovnaní nepatrí medzi krajiny, ktoré by trpeli nadmernou príjmovou nerovnosťou, tento problém sa však naplno prejavuje na úrovni vo vnútri krajiny. Z empirických poznatkov a dostupných údajov je zrejmé, že príjmy na Slovensku sú podobne ako ostatné ekonomické charakteristiky, silno priestorovo diferencované. [3]

Aritmetický priemer predpokladá, že v každej skupine mzdového rozdelenia sa nachádza rovnaký počet zarábajúcich, čo ale nie je správne, pretože na strane menej zarábajúcich sa nachádza väčší počet ľudí ako medzi nadštandardne ohodnotenými jedincami (graf č. 1). Preto medián je v tomto prípade vhodnejší indikátor. Medián rozdelí všetkých zarábajúcich na dve rovnaké skupiny, z ktorých jedna zarába menej ako je hodnota mediánu, zatiaľ čo tá druhá dosahuje vyššie zárobky ako vypočítaný medián.

Tabuľka č.1: Porovnanie priemernej a mediánovej mzdy v rámci krajov v rokoch 2006 – 2010 na Slovensku

	EU SILC 2006		**EU SILC 2007**		**EU SILC 2008**		**EU SILC 2009**		**EU SILC 2010**	
Kraj	**priemer**	**medián**	**priemer**	**medián**	**priemer**	**medián**	**priemer**	**medián**	**priemer**	**medián**
Spolu	***406***	***354***	***451***	***409***	***484***	***448***	***745***	***473***	***769***	***510***
Bratislavský	603	424	595	497	620	557	970	609	991	667
Trnavský	394	370	464	438	508	491	689	497	705	543
Trenčiansky	415	355	433	409	461	434	635	470	657	509
Nitriansky	372	345	422	385	455	421	625	458	636	493
Žilinský	397	357	458	430	500	460	657	484	686	522
Banskobystrický	374	338	428	391	456	415	605	445	635	464
Prešovský	346	324	396	391	435	407	573	434	594	466
Košický	383	348	440	403	461	445	684	476	716	494

Zdroj: Štatistický úrad SR, dokumenty EU SILC 2006 - 2010

[2] MICHÁLEK, A.: *Regionálne mzdové nerovnosti na Slovensku* (2007), str.183
[3] MICHÁLEK, A.: *Sociálne nerovnosti a chudoba na Slovensku: Regionálna analýza príjmov, miezd a chudoby* (2010), str.14

Z uvedenej tabuľky možno konštatovať, že najlepšie zárobky dosahujú zamestnanci v bratislavskom kraji, kde sú mediánové platy dokonca vyššie ako celoslovenské hodnoty. Naopak horšiu pozíciu zastávajú pracujúci neprekvapivo v prešovskom a banskobystrickom kraji, hoci hodnoty priemernej a mediánovej mzdy sa od seba veľmi neodlišujú tak, ako napríklad v Bratislave a okolí, kde rozdiel v roku 2009 dosiahol až 361 eur. Z daného stavu môžeme zhodnotiť, že najvyššie príjmové nerovnosti existujú v bratislavskom kraji, čo potvrdzuje i meranie Giniho koeficientu v nasledujúcej tabuľke. Na úrovni republiky sa hodnota koeficientu v čase pohybuje na úrovni 24 - 28%, čo je hodnota pod európskym priemerom.

Tabuľka č.2: Giniho koeficient v jednotlivých krajoch SR v rokoch 2006-2010

Kraj	2006	2007	2008	2009	2010
Spolu	0,28	0,25	0,24	0,25	0,26
Bratislavský	0,39	0,3	0,27	0,28	0,26
Trnavský	0,22	0,24	0,2	0,23	0,21
Trenčiansky	0,3	0,19	0,23	0,22	0,24
Nitriansky	0,24	0,24	0,22	0,24	0,28
Žilinský	0,27	0,23	0,24	0,24	0,23
Banskobystrický	0,25	0,24	0,23	0,25	0,29
Prešovský	0,24	0,24	0,22	0,23	0,25
Košický	0,25	0,23	0,22	0,24	0,24

Zdroj: Štatistický úrad SR, dokumenty EU SILC 2006 – 2010

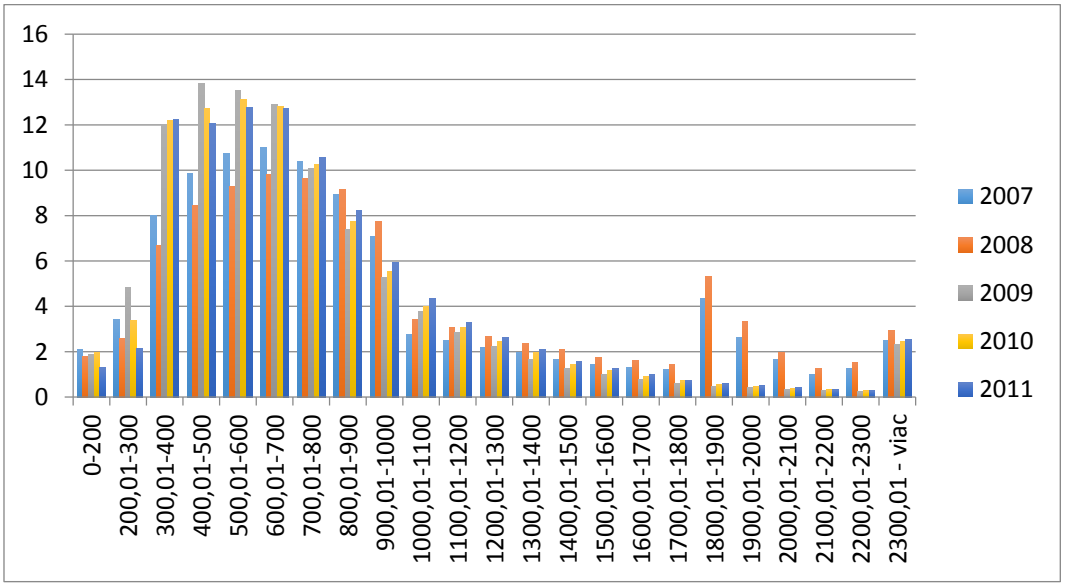
Graf príjmovej distribúcie ukazuje rozdelenie príjmov v spoločnosti. V roku 2011 stúpol počet zamestnaných v príjmovej skupine do 1200 eur, zatiaľ čo druhá skupina sa zmenšila, teda až na časť ľudí zarábajúcich viac ako 2300 eur, ktorá v priebehu rokov zostáva na približne rovnakej úrovni.

Z daných záverov možno usúdiť, že na Slovensku ubúda počet obyvateľstva strednej vrstvy, ktorá by mala byť nositeľom stability spoločnosti, a presúvajú sa do skupiny nízkopríjmových

domácností a čoraz viac ľudí žije na pokraji chudoby, o čom vypovedajú i zistenia Štatistického úradu o tom, že chudobou je ohrozených až takmer 14% obyvateľstva Slovenska. Medziročne stúpla táto hodnota vyjadrená v absolútnych číslach o 50 000 ľudí, pričom od roku 2009 je to nárast o 200 000 obyvateľov. Existuje viacero dôvodov tohto stavu:

- Hospodárska kríza a presun zahraničných investorov do zahraničia
- Nerovnováha na trhu práce
- Útlm určitých odvetví hospodárstva a výrazná špecifikácia v oblasti automobilového priemyslu
- Slabá infraštruktúra niektorých regiónov, následný nezáujem investorov a „únik mozgov“ do bratislavského kraja

Graf č.1: Príjmové rozdelenie na Slovensku v rokoch 2007 - 2011



Zdroj: Štatistický úrad SR, vlastné spracovanie

2 Príjmové nerovnosti a hospodársky rast

Disparity v prerozdeľovaní príjmov spôsobujú nielen pokles kvality života, ale skúma sa tiež ich vzťah s hospodárskym rastom krajiny. Daná problematika nie je novým predmetom skúmania ekonomickej vedy. Zárodky sa nachádzajú už v diele Adama Smitha *Bohatstvo národov*, kde písal: „ Žiadna spoločnosť nemôže prosperovať a žiť šťastne, ak veľká časť jej členov je chudobných a nešťastných.“ Adam Smith je veľkým zástancom myšlienky, že spoločnosť by sa mala snažiť pozdvihnúť životný štandard populácie, aby sa zvýšila prosperita celej krajiny. Na druhej strane existujú protinázory, ktoré na základe analýzy

dlhodobého rastu a indikátorov nerovnosti našli negatívnu koreláciu medzi danými dvoma hodnotami. Na základe tohto výpočtu teda možno konštatovať, že ak vôbec existuje medzi nimi vzťah, nerovnosti v príjmoch sú ekonomickému rastu prospešné.[4]

Tabuľka č.3: Porovnanie HDP na 1 obyvateľa a Giniho koeficientu za jednotlivé kraje v rokoch 2005 – 2009 v mil. EUR

	2006		2007		2008		2009	
Kraj SR	HDP	Gini	HDP	Gini	HDP	Gini	HDP	Gini
Bratislavský	23 783,96	0,39	26 918,45	0,30	28 541,62	0,27	28 442,68	0,28
Trnavský	12 427,04	0,22	13 675,34	0,24	14 196,70	0,20	12 928,09	0,23
Trenčiansky	9 536,83	0,30	10 502,74	0,19	11 220,50	0,23	10 264,98	0,22
Nitriansky	8 755,74	0,24	9 508,99	0,24	10 495,23	0,22	9 928,26	0,24
Žilinský	8 270,15	0,27	9 553,17	0,23	10 790,19	0,24	10 037,66	0,24
Banskobystrický	7 536,87	0,25	8 450,16	0,24	9 329,85	0,23	8 425,33	0,25
Prešovský	5 582,95	0,24	6 258,99	0,24	7 268,04	0,22	6 654,00	0,23
Košický	8 599,02	0,25	9 361,55	0,23	10 194,16	0,22	9 021,82	0,25
SR spolu -	10 202,63	0,28	11 386,80	0,25	12 381,43	0,24	11 609,14	0,25

Zdroj: Štatisticky úrad SR a dokumenty EU SILC 2005 - 2009

Najvyššie HDP per capita sa dosahuje pochopiteľne v bratislavskom kraji, v ktorom sú taktiež príjmové nerovnosti na najvyššej úrovni. Od roku 2007 však s rastúcim HDP, klesá i hodnota Giniho koeficientu. Či však sú nerovnosti pozitívnym stimulom pre ekonomiku, je veľmi ťažké usudzovať len na základe korelácie a porovnania, preto je potrebné urobiť aj iné merania a zisťovania, no i tak sa ekonomická teória rozchádza v názoroch na jednoznačnú odpoveď daného vzťahu.

Teórie zaoberajúce sa vzťahom hospodárskeho rastu a príjmových nerovností sa väčšinou rozdeľujú na základe prístupu k danej problematike z hľadiska: nedokonalostí na trhu s úvermi, politického hľadiska, sociálnej situácie a miery úspor.[5] Vzhľadom ku obšírnosti danej problematiky sa zameriame len na problém miery úspor na Slovensku.

Úspory majú priamy vzťah k ekonomickému rastu krajiny. Podľa keynesiánskej teórie platí, že individuálny sklon k úsporám narastá, ak rastie i úroveň príjmu. Pokiaľ vychádzame z tohto pravidla, potom redistribúcia zdrojov od bohatých k chudobným spôsobuje pokles

[4] ZWEIMULLER, J.: *Inequality, redistribution and economic growth* (2000), str. 1
[5] BARRO, R.: *Inequalities, growth and investment* (1999),str.1

celkovej miery úspor v ekonomike. Prostredníctvom tohto kanálu vedie rast v nerovnostiach k rastu investícií. V tomto prípade by vyššia miera nerovnosti podporovala hospodársky rast.

Miera úspor domácností vzrástla výrazne nad úroveň spred krízy. Podľa revidovaných údajov ŠÚ SR miera úspor od roku 2010 dynamicky rástla až ku 12% hrubého disponibilného dôchodku domácností. Domácnosti k tomuto správaniu motivuje zrejme napätá finančná situácia. Spomalenie čerpania dlhodobých úverov prispelo ku stagnácii miery investícií.[6]

ZÁVER

Rast príjmovej nerovnosti na Slovensku, ako i v jednotlivých regiónov sa negatívne odráža na životnej úrovni obyvateľstva a v prehlbovaní chudoby v niektorých oblastiach. Rovnako i presun príslušníkov strednej vrstvy smerom k nižším príjmom je veľkým problémom najmä z hľadiska stability spoločnosti, agregátneho dopytu, a teda aj možného hospodárskeho rastu krajiny.

Riešenie vidíme v posilnení konkurencieschopnosti jednotlivých regiónov, vybudovaní kvalitnej infraštruktúry a v podpore malého a stredného podnikania na Slovensku, ako aj v orientácii na viacero odvetví v štruktúre slovenského hospodárstva.

[6] Správa o finančnej stabilite k máju 2012, str.26

Použitá literatúra

[1] BARRO, R.: *Inequalities, growth and investment*. 1999. NBER Working Paper Series 7038, s. 54

[2] MICHÁLEK, A.: Regionálne mzdové nerovnosti na Slovensku. 2007. In: Geografický časopis, Vol. 59, č.2, str.181 - 209

[3] MICHÁLEK, A.: *Sociálne nerovnosti a chudoba na Slovensku: Regionálna analýza príjmov, miezd a chudoby*. 2010. In: Sociálny kapitál, ľudský kapitál a chudoba v regiónoch Slovenska – Herľany, 13. 10. 2010, s. 13 - 21 ISBN 978-80-553-0573-8

[4] *Správa o finančnej stabilite k máju 2012.* [http://www.nbs.sk/_img/Documents/ZAKLNBS/PUBLIK/SFS/protected/SFS-052012.pdf] Bratislava: NBS. 2012. ISSN 1338 – 6123 (elektronická verzia)

[5] ZWEIMULLER, J.: *Inequality, redistribution and economic growth*. 2000. In Empirica. Vol. 27 str. 1-20

[6] http://www.eurofound.europa.eu/pubdocs/2009/771/sk/1/EF09771SK.pdf

KONTAKT NA AUTORA

Ing. Soňa Štikarová

Katedra hospodárskej politiky

Národohospodárska fakulta

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemská cesta 1, 852 19 Bratislava

Email: sona.stikarova@euba.sk

ZNALOSTNÝ MANAŽMENT

KNOWLEDGE MANAGEMENT

Ing. Rastislav Šupšák
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Rozvoj nových znalostí je kľúčovou stratégiou zlepšovania a zvyšovania výkonnosti ekonomiky. Len vysokokvalifikovaná pracovná sila môže prinášať vyššiu pridanú hodnotu, byť neustálym inovačným motorom a zdrojom rastu produktivity práce. Práca podrobnejšie skúma túto problematiku. Z teoretického hľadiska sa zaoberá charakteristikou znalostného manažmentu, tak ako ho popisuje najnovšia odborná a časopisecká zahraničná a domáca literatúra. Časť práce sa venuje vývoju znalostného manažmentu (ZM), ktorý umožňuje lepšie porozumieť ako sa časom menil pohľad na znalosti. Práca sa sústreďuje predovšetkým na súčasný rozvoj znalostného manažmentu, popisuje novodobé trendy, poukazuje na rôzne, často aj kontroverzné teórie a zdôvodnenia.

Formou dotazníkového prieskumu o.i. zisťujeme všeobecné povedomie o znalostnom manažmente, ohodnotenie znalostného manažmentu vo vlastnej organizácii, dostupnosť informatickej podpory znalostného manažmentu, ako i perspektívy ZM na Slovensku. Cenné výsledky poskytuje prieskum v oblasti odhaľovania rezerv ZM: väčšina respondentov vyjadruje názor, že nepochopenie podstaty a potenciálu znalostného manažmentu z úrovne vrcholového vedenia je najväčšou brzdou implementácie ZM v praxi.

JEL: O15

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: Znalostný manažment, znalostný pracovník, znalostný audit, učiaca sa organizácia, informačné technológie.

ABSTRACT

The main object of my project work was point out necessity of knowledge management and its value not only on functions of an organization but on economic system as well. Next object of this work is to show in practice how is taken a knowledge management in Slovak republic and its influence on working, development and increase of productivity. My work is divided in 3 parts. First part offers a view into a problem of knowledge management and general connections. It gives definitions and specifies terminology as a data, information, and knowledge. In this chapter I closer specify a knowledge market, its base, functionality and its members. This passage is about potential contribution of knowledge management in practice.

We describe knowledge workers and classify them to three units. I was trying to exactly describe productivity of these workers, their motivation and what main position of manager is by managing knowledge workers. In chapter I am writing about implementation of knowledge management. This chapter is talking about knowledge audit, target fixing etc., which are important for implementation. Final, third part gives information about my own made questionnaire, which I offered to the prominent Slovak specialists in knowledge management. I examined their opinion of a level of knowledge management in Slovak factories, a level of its applying in practice, barriers in next evolution in a meaning of global trends.

KEYWORDS: Knowledge management, knowledge worker, knowledge audit, learning organization, information technologie.

ZNALOSTNÝ MANAŽMENT

ÚVOD

Znalostný manažment sa stal v podmienkach znalostnej spoločnosti, globalizácie a vysokej konkurencie populárnym a veľmi frekventovaným pojmom. Zjednodušene by sa dal znalostný manažment definovať ako premena osobných znalostí pracovníkov na znalosti spoločností s cieľom uplatniť konkurenčnú výhodu.

Celoživotné vzdelávanie je úzko späté s touto formou manažmentu, ktoré už v 50-tych rokoch označil popredný ekonóm Peter Drucker (1993) za jeden z hlavných výrobných prostriedkov. Európsky kontinent, ktorý bol pred sto rokmi lídrom, čo sa rozvoja ekonomiky týka, je dnes už len na pozícii číslo tri za Spojenými štátmi a Japonskom. Dnes, a už v roku 2000 pri vytváraní cieľov tzv. Lisabonskej stratégie bola oblasť rozvoja nových znalostí zaradená medzi kľúčové nástroje pre neustále zlepšovanie a zvyšovanie výkonnosti ekonomiky, najmä jej inovačného potenciálu.

Európa v súčasnosti apeluje na celoživotné vzdelávanie a potrebu rozvoja poznatkovo orientovanej spoločnosti ako celku. Pochopiteľne, aj základné ekonomické entity ako firmy a spoločnosti, od tých najmenších až po národné a nadnárodné kladú dôraz na prosperitu, a uvedomujú si, že ju nedosiahnu neustálym kumulovaním zdrojov a financií, ale najmä rastom kvalifikácie zamestnancov. Len vysokovzdelaní pracovníci – na všetkých úrovniach organizačnej štruktúry – môžu prinášať vyššiu pridanú hodnotu, byť neustálym inovačným motorom a zdrojom rastu produktivity práce. Základ a cieľ znalostného manažmentu teda predstavuje akúsi ochranu, zbieranie a zveľaďovanie informácií a poznatkov, ktorými zamestnanci disponujú. A to či už ich nadobudli doterajším vzdelaním, ďalším samoštúdiom, vnútropodnikovým vzdelávaním, alebo každodenným získavaním nových poznatkov v praxi – v kontakte so zákazníkmi, partnermi, spolupracovníkmi a pod. Postupným uvedomovaním si organizácií, ako je pre nich znalostný manažment nevyhnutný a kľúčový, stalo sa riadenie informácii a vedomosti v praxi nevyhnutným trendom.

V súčasnosti nastal v oblasti manažmentu znalostí značný rozvoj, tak z hľadiska teoretického poznania a rozpracovania tejto problematiky, ako aj v miere implementácie v podnikovej i celospoločenskej praxi. Svetové trendy v manažmente jednoznačne predikujú, že ak majú byť korporácie dlhodobo úspešné, mali by alokovať popri existujúcich zdrojoch

(ľudia, financie, suroviny, energie) aj informačné zdroje. Konkurenčnou výhodou sa dnes stávajú informácie s vysokou pridanou hodnotou, teda pretransformované do znalostí tak samotnej spoločnosti ako aj zamestnancov.

Manažment znalostí patrí medzi najkontroverznejšie teórie v samotnej histórii manažmentu.[1] Má svojich zástancov, ale aj kritikov, ktorí tvrdia, že samotné znalosti sa nedajú riadiť.[2]

Rady vyznávačov sú oveľa väčšie. Jeden zo zakladateľov tejto teórie K. E. Sveiby (2002) vyslovil svojho času dosť kontroverzný názor: „Neverím, že znalosti sa môžu riadiť. Znalostný manažment je zlý pojem, ale na jeho obsah sme pyšní“[3], čo mnohí vysvetľovali tým, že Sveiby sa skôr upínal k samotnému obsahu, k tvorbe znalostí a príliš neveril, že by sa znalosti, ktoré sú najmä v hlavách ľudí, sa dali exaktne riadiť. Podobný názor zdieľal aj ďalší guru manažmentu – P. Drucker (1993). Na druhej strane, priekopníci v oblasti znalostného manažmentu I. Nonaka a H. Takeuchi preferujú pojem tvorba znalostí.

2. UČIACA SA ORGANIZÁCIA A ZNALOSTNÝ PRACOVNÍK

Jedným z efektívnych spôsobov, ako sa môže podnikový manažment zdokonaľovať, je v dnešnej dobe model P. Sengeho (1990), tzv. „učiaca sa organizácia“. Podnik sa vyznačuje zvýšenou schopnosťou a vôľou učiť sa rýchlejšie ako konkurencia. Zamestnanci priebežne rozširujú svoju schopnosť dosahovať výsledky, ktoré si želajú tam, kde sú podporované nové a tvorivé spôsoby myslenia, kde je vytvorený priestor pre kolektívnu inšpiráciu, a kde sa ľudia priebežne učia tomu ako sa spoločne učiť.[4] Cieľom tohto modelu je, aby sa individuálne vzdelávanie a učenie organizácie stalo jednou z hlavných podnikových činností. Je potrebné zdôrazniť, že organizácia sa učí nielen zo svojich chýb, ale aj od úspešnej konkurencie. Senge formuloval postupy, ktoré vedú k vytváraniu učiacej sa organizácie:

- Systémové myslenie - integrátor, ktorý vnáša rôzne pohľady do jednostranného zmýšľania.

[1] VYMETAL, J. - DIAČIKOVÁ, A. - VÁCHOVÁ, M. 2005. *Informační a znalostní management v praxi*. Plzeň : TYPOS-Digital Print, 2005.
[2] WILSON, T. D. 2005. *The nonsense of „knowledge management.“ Information research.* Londnýn : Facet Publishing, 2005.
[3] SVEIBY, Karl-Eric. 2002. *Creating Knowledge Focused Strategie.* Henley Management College, Henley on Thames, 2002, s. 42.
[4] SENGE, P.M. 1990. *The Fifth Discipline.* New York : Doubleday, 1990.

- Osobné majstrovstvo - zvládanie problémov na základe overených metód, postupov, motiváciou, rozvoji vytrvalosti.
- Zmena myšlienkových modelov – eliminácia predsudkov, ktoré bránia rozvoju organizácie.
- Stotožnenie sa s víziou – zamestnanci by mali zdieľať a byť stotožnení s víziou ďalšieho rozvoja firmy.
- Tímové učenie – základ pre kreativitu, rozvoj znalostí, schopnosť myslieť spoločne.

Projekt učiacej sa organizácie by mal byť systémom, kde sa pracovníci učia z činností organizácie a zároveň sa učí organizácia z aktívnej súčinnosti jednotlivcov.

Koncept znalostného pracovníka vznikol už pred mnohými rokmi a za jeho autora sa považuje P. Drucker (1993). Pri charakteristike znalostného pracovníka je potrebné si odpovedať na hlavnú otázku: Kto je znalostný pracovník? V rozvinutých ekonomikách tvoria znalostní pracovníci polovicu, alebo až 2/3 pracovníkov. V literatúre sú často označovaní ako ľudia, ktorí:

- pri práci používajú mozog viac ako ruky,
- zarábajú si na živobytie tým, že myslia,
- dokážu sa stále priučiť niečomu novému,
- vytvárajú, rozširujú a používajú znalosti,
- sú zdrojom kreativity v podniku,
- radi pracujú samostatne,
- riešia problémy samostatne,
- sú vysoko inteligentní, bystrí a motivovaní (Mládková, 2008).

Je nutné zdôrazniť, že znalostný pracovník nie je v pravom zmysle znalec, ale frekventovanejšie je použitie slova expert. Medzi znalostných pracovníkov patria vysoko kvalifikovaní ľudia ako sú napr. vedci, učitelia, letci, manažéri, právnici, lekári, ale aj takí ľudia, ktorí tak na prvý pohľad nevyzerajú: inštalatéri, operátori, záhradníci. P. Čech (2005) v knihe Potenciál znalostí v organizácii presne vymedzuje pojem znalostného pracovníka: "Znalostný pracovník je každý pracovník, ktorý má niektoré zo vstupov a niektoré z výstupov

nehmotnej povahy".[5] Na rozdiel od Čecha, P. Drucker (1993) vymedzuje v knihe Postkapitalistická spoločnosť dve skupiny znalostných pracovníkov: okrem znalostných pracovníkov uvádza Drucker aj „obslužných pracovníkov". „Ich úloha je veľmi podstatná a je takmer nemožné si predstaviť, že by takýto typ pracovníkov neexistoval".[6] Taktiež je ťažké si predstaviť spoločnosť, ktorá by realizovala len kľúčové procesy bez tých podporných.

V súčasnom konkurenčnom prostredí si musí organizácia sama nachádzať, vychovávať a najímať špičkových znalostných pracovníkov. To znamená, že podnik musí ponúknuť takú pracovnú zmluvu, ktorá za obojstranne výhodných podmienok zaručí, že z oboch strán sa na spolupráci získava. Je v záujme podniku, aby vytváral taký vzťah, aby bol znalostný pracovník ochotný podeliť sa o svoje znalosti a aby ich aj plne využil pri rozvoji organizácie. Charakteristickým prvkom týchto zamestnancov je to, že poznajú svoju cenu a sú menej závislí na organizácii, ktorá ich zamestnáva a platí. Podnik si takýchto zamestnancov nemôže a nedokáže natrvalo pripútať k sebe, či privlastniť. Zamestnanci sú flexibilní, adaptabilní, veľmi ctižiadostiví. Je absolútne pochopiteľné, že ak sa naskytne lákavejšia ponuka, môžu veľmi rýchlo z organizácie odísť. Lojalita tu je neznámou.

3. VÝSKUM A INTERPRETÁCIA VÝSLEDKOV

O princípoch a podstate znalostného manažmente je množstvo odbornej literatúry. Podstatne menej je však výskumov, ktoré by premietali teoretické poznatky do praxe, robili komparácie a hľadali hybné sily úspešných projektov. V nasledovnom prieskume prinášame viacero dobrých príkladov úspešného zavádzania znalostného manažmentu do praxe zahraničných firiem. A tiež formou vlastného prieskume skúmame, aké je povedomie o manažovaní znalosti na Slovensku, ako sa uplatňuje v našich podnikoch.

Predpokladáme, že:

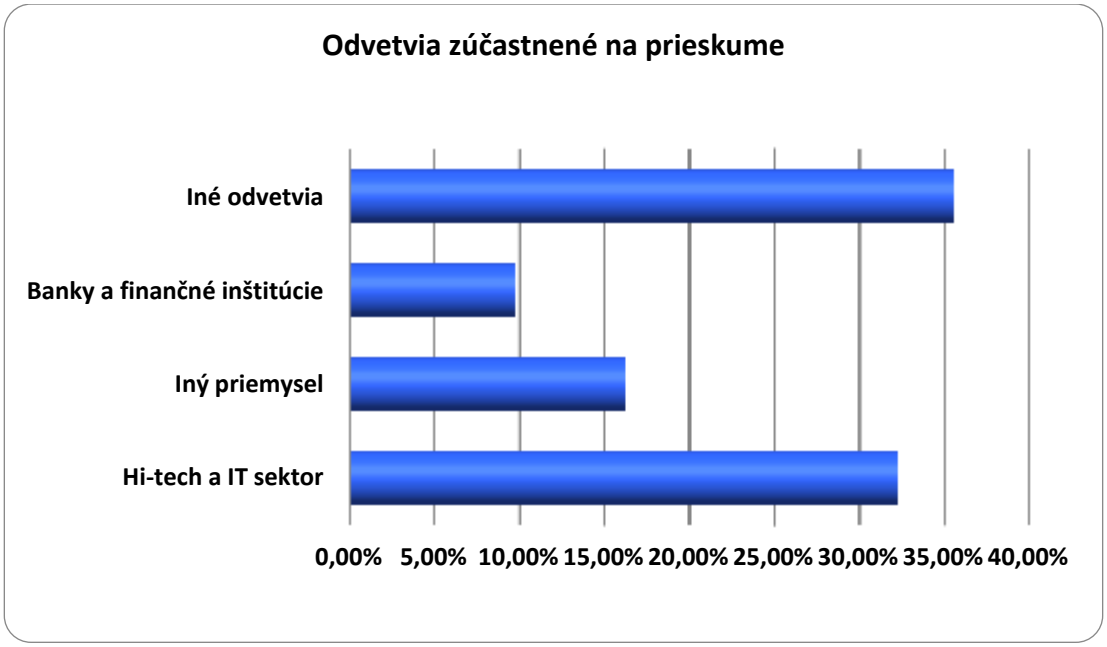
H1: vysoké náklady na vybudovanie systému znalostného manažmentu sú hlavnou prekážkou jeho plneného využívania v praxi.

[5] ČECH, P. 2005. *The Potential of Knowledge in Organizations*. Doktorská disertační prác. Hradec Králové, Fakulta informatiky a managementu UHK, 2005.

[6] DRUCKER, P. F. 1993. *Postkapitalistická společnosť*. Praha : Management Press, 1993.

H2: znalostný manažment sa čiastočne podieľa na príprave strategických, taktických alebo operatívnych rozhodnutí v organizácii.

Z pohľadu jednotlivých odvetví (graf č. 1) je v odpovediach najviac zastúpený Hi-tech a IT sektor (32,2 perc.), iný priemysel (16,2), finančné inštitúcie a banky (9,7) a iné, nešpecifikované odvetvia (35,5). Z hľadiska veľkosti organizácií sme dosiahli pomerne rovnomerné zastúpenie takmer všetkých, respondenti s veľkých organizácii, zamestnávajúce nad 250 zamestnancov sa na prieskume podieľali najvýraznejšie (51,5 perc.), ďalej malé podniky od 10 do 49 zamestnancov 19,4 percentami, organizácie stredného typu (50 až 249 zamestnancov) 16,1 percentami. Pokiaľ ide o majetkovú účasť prevažovali domáce firmy (64,5 perc.) a domáce so zahraničným kapitálom (25,8). Čo sa týka právnickej formy, dominovali spoločnosti s ručením obmedzeným (51,6) a akciové spoločnosti (25,8).



Graf č.1. Odvetvia zúčastnené na prieskume.

V jednej z prvých otázok nás zaujímalo, ako by respondenti zhodnotili viaceré aspekty znalostného manažmentu (graf č. 2), pričom ich mali klasifikovať školským známkovaním od 1 do 5 (1-výborná... 5-nedostatočná). Pýtali sme sa na nasledovné aspekty:

1. všeobecné povedomie o znalostnom manažmente,
2. ponuku vzdelávania a školení v tejto oblasti,
3. ponuka konferencií o znalostnom manažmente,

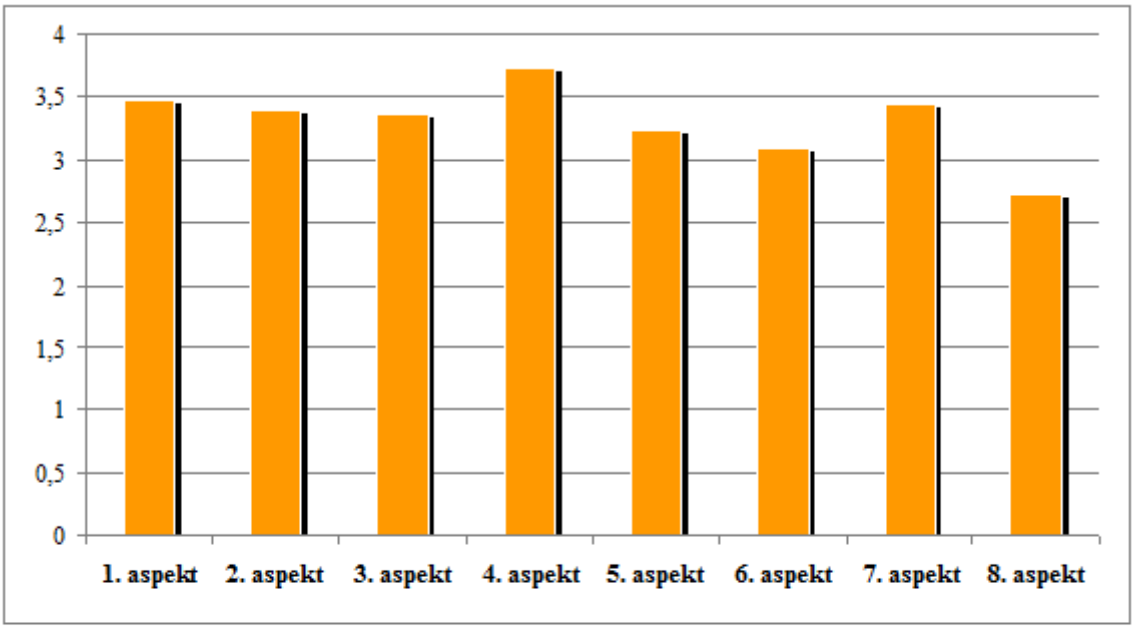
4. ohodnotenie znalostného manažmentu v praxi na Slovensku,

5. ohodnotenie znalostného manažment v praxi vo vlastnej organizácii,

6. dostupnosť IS/IT podpory znalostného manažmentu,

7. využívanie IS/IT riešení znalostného manažmentu,

8. perspektívy rozvoja znalostného manažmentu v SR.



1.všeobecné povedomie o znalostnom manažmente, 2. ponuka vzdelávania a školení v tejto oblasti, 3. ponuka konferencií o znalostnom manažmente, 4. ohodnotenie znalostného manažmentu v praxi na Slovensku, 5. ohodnotenie znalostného manažment v praxi vo vlastnej organizácii, 6. dostupnosť IS/IT podpory znalostného manažmentu, 7. využívanie IS/IT riešení znalostného manažmentu, 8. perspektívy rozvoja znalostného manažmentu v SR.

Graf č. 2. Ako sú vnímané aspekty znalostného manažmentu.

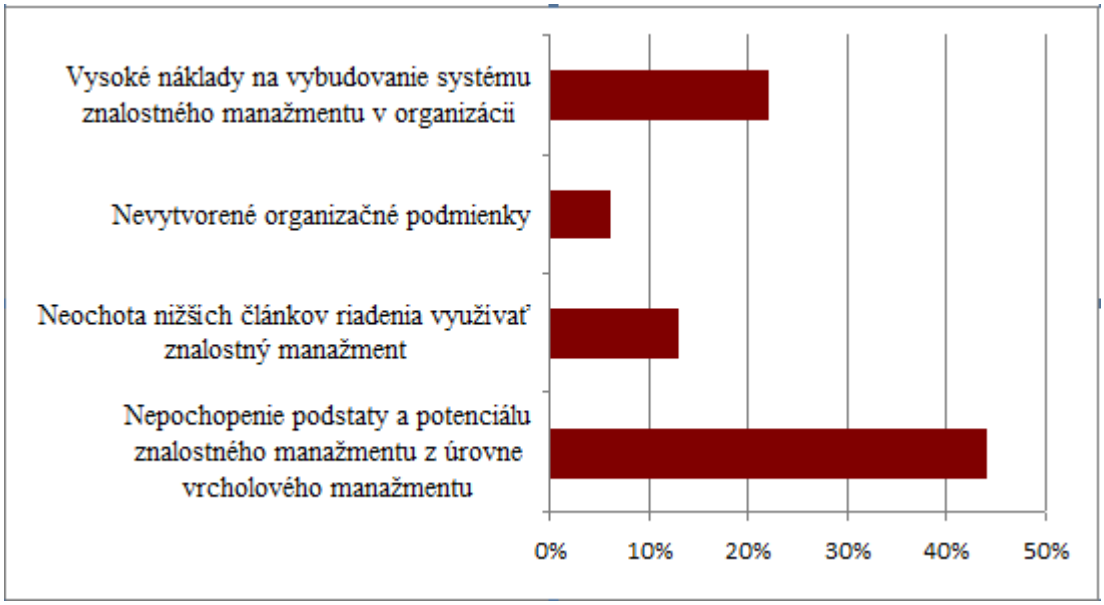
Je pozoruhodné, že ani jedna z ponúknutých možností sa výraznejšie v odpovediach nevymedzovala, prakticky všetky boli (poľa školského známkovania) v zóne šedého priemeru od 2,72 do 3,69. Len o čosi pozitívnejšie vnímali respondenti perspektívy rozvoja znalostného manažmentu v SR (2,73) v porovnaní s reflektovaním súčasného stavu v praxi na Slovensku (3,73). Respondenti ohodnotili ponuku vzdelávania a školení ako aj konferencií v znalostnom manažmente ako nevýraznú, čo na druhej strane je novou obchodnou i odbornou príležitosťou pre všetkých, ktorí by chceli v tejto oblasti rozvíjať svoje aktivity. Aj keď respondenti ohodnotili dostupnosť informatickej podpory znalostného manažmentu ako priemernú (3,09),

samotné využívanie informačných systémov a informačných technológií na riešenie znalostného manažmentu ohodnotili o čosi horšie (3,45). Túto disproporciu by si žiadalo hlbšie preskúmať a nájsť príčinné súvislosti. Keďže toto nebolo primárnym cieľom nášho prieskumu, radi by sme sa tejto problematike venovali v ďalšom období, teda v magisterskom štúdiu.

Druhá otázka dotazníkového prieskumu bola otvorená a týkala sa vedomostí, resp. skúseností respondentov s informatickou podporou manažovania vedomostí. Pýtali sme sa: „Keď sa povie IS/IT podpora znalostného manažmentu, aké informačné systémy/technológie Vám napadnú?“ Na túto otázku síce dokázali odpovedať dve tretiny respondentov, avšak škála odpovedí bola veľmi široká a rozmanitá. Dá sa to zhrnúť do takéhoto záveru: každý si pod pojmom IT a znalostný manažment predstavuje niečo iné, to s čím prišiel do styku pri riešení niektorého z parciálnych problémov manažovania znalosti vo svojej organizácii. Pre niekoho je to konkrétne riešenie IT dodávateľov (IBM Content Manager, SAP Knowledge management, Microsoft SharePoint, Moodle, Akademický informačný systém AiS2), pre iného je to firemný Document Management System, Customer Relationship Management, Business Intelligence, Bussiness Objects, Datawarehouse, Dashboard a pre ďalšieho budovanie knižníc znalostí, e-learning, Wikipedia či najnovšie sociálne siete ako Twitter, Facebook a pod. Získané informácie na jednej strane ukazujú, že na trhu je viacero informačných systémov a softvérových riešení, ktoré viac či menej riešia len určitú oblasť manažmentu znalostí. Rozmanitosť odpovedí zároveň naznačuje, že chýba v odbornej verejnosti hlbšie, štruktúrované poznanie o informatickej podpore manažmentu znalostí, o tom, ktoré nástroje sú vhodné pre riešenia na strategickej a ktoré na operatívnej úrovni.

Ďalšia, tretia, otázka bola zaujímavá tým, že sme sa pýtali na najväčšie rezervy využívania znalostného manažmentu (graf č. 3). Takmer polovica respondentov (44 %) sa priklonila k tomu, že nepochopenie podstaty a potenciálu znalostného manažmentu z úrovne vrcholového riadenia je tou najväčšou rezervou. Druhou najväčšou prekážkou boli podľa našich respondentov (22 %) vysoké náklady na vybudovanie systému znalostného manažmentu v organizácii. Treťou najväčšou prekážkou (podľa 13 % našich respondentov) bola neochota nižších článkov riadenia využívať znalostný manažment a nevytvorené organizačné podmienky. Je zaujímavé, že nevytvorené personálne podmienky nehrali zásadnejšiu úlohu, za prekážku ich označilo iba 6 perc. opýtaných. Z toho by sme mohli vyvodiť záver, že strategická iniciatíva budovať a využívať znalostný manažment v organizácii by mala byť pevne v rukách vrcholového manažmentu. Toto vyjadrenie našich

respondentov plne korešponduje s tým, čo tvrdí tak teória ako i prax znalostného manažmentu. Za celkovú výkonnosť organizácie zodpovedá predovšetkým vrcholový manažment. Riadenie znalostí, ich tvorba, zdieľanie a synergia je nevyhnutnou podmienkou efektívneho a konkurencieschopného podniku, ktorý operuje na voľnom trhu, väčšinou v globálnom prostredí.



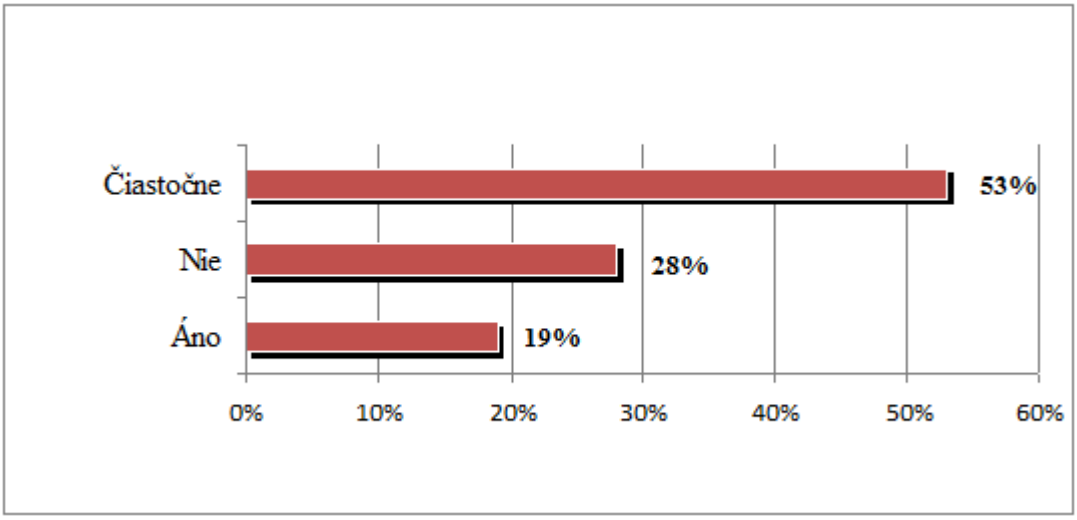
Graf č. 3. Najväčšie rezervy využívania znalostného manažmentu v praxi.

Ďalej nás zaujímalo, či respondenti vidia rozdiel v praktickom uplatňovaní znalostného manažmentu v podmienkach lokálnych spoločností a dcérskych spoločností nadnárodných organizácie (graf č. 4). Môžeme konštatovať, že sa potvrdil náš pôvodný predpoklad: aj keď na túto otázku nevedela odpovedať štvrtina respondentov, 47 perc. rozdiel zásadne vníma, 25 perc. ho vníma iba čiastočne a iba 3 perc. rozdiel nevidí. Môžeme teda konštatovať, že ak takmer polovica opýtaných vidí rozdiel v praktickom uplatňovaní znalostného manažmentu v podmienkach lokálnych spoločností a dcérskych spoločností nadnárodných organizácii, súvisí to s vyššou vyspelosťou organizácie a riadenia i bohatším know-how nadnárodných firiem, ktoré tieto prvky potom prenášajú aj do dcérskych spoločností.

Keď sme sa spýtali, či v organizáciách sú vytvorené znalostné tímy, vyše polovica opýtaných (50 %) odpovedala, že iba čiastočne. Znalostné tímy má iba 16 perc. respondentov, pričom 31 perc. ich nemá. To vedie k domnienke, že v organizáciách predovšetkým chýba

uvedomenie, čo by znalostné tímy mohli a dokázali riešiť, ako ich včleniť do organizačnej štruktúry, aké kompetencie by mohli mať a aká miera zodpovednosti by sa im mala prisúdiť.

Nemenej zaujímavá otázka bola: „Využívate vo vašej organizácii znalostný manažment na prípravu strategických, taktických alebo operatívnych rozhodnutí?“ Nadpolovičná väčšina respondentov (53 %) uviedla, že iba čiastočne. Plne túto možnosť využíva iba 19 perc. a nevyužíva vyše štvrtina (28 %). Tieto odpovede dosť korešpondujú s našou úvodnou otázkou o rezervách využívania znalostného manažmentu – potenciál znalostného manažmentu v organizáciách na Slovensku existuje, ale využíva sa iba v obmedzenej miere. Aj keď skúmať tento aspekt do hĺbky a v súvislostiach nebolo našim cieľom, no aj tak naše zistenie naznačujú, že pochopenie podstaty znalostného manažmentu a využitie jeho potenciálu je problém, ktorý si zaslúži hĺbkovú analýzu a hľadanie príčin.



Graf č. 4. Využitie znalostného manažmentu na prípravu strategických, taktických a operatívnych rozhodnutí.

Jedna zo záverečných otázok sa týkala toho, či moderná organizačná štruktúra by mala obsahovať funkciu „znalostný pracovník“ (graf č. 5). Až 78 perc. respondentov považuje za potrebné etablovať takúto funkciu, 13 perc. opýtaných nevedelo túto otázku posúdiť a iba 9 perc. to nepovažuje za potrebné. Z toho môžeme vyvodiť čiastkový záver, že silnie uvedomenie – v záujem posilnenie konkurencie schopnosti - cieľavedomé zhromažďovať, spracovať, vyhodnocovať a využívať bohatstvo informácií a know-how, ktorými organizácia či jednotliví zamestnanci disponujú. Takáto úloha, ktorá presahuje bežný rámec práce s informáciami v informačnej databáze, vyžaduje celkom nové zručnosti. Preto vyvstáva potreba novej špecializácie – znalostný pracovník.

V ďalších otvorených otázkach nášho dotazníkového prieskumu respondenti pomerne jednoznačne formulovali svoj názor na prínosy znalostného manažmentu. Hlavné benefity aplikovania princípov KM vidia najmä v tomto:

- Vytváranie a využívanie spoločného know-how a „best practices“ organizácie;
- Celkové zvýšenie efektivity firmy – zavedenie novej optiky na podnikové procesy, mnohonásobné využitie kapitálotvorných vedomostí;
- Zvýšenie konkurencieschopnosti organizácie, zvýšenie kvality a profesionality poskytovaných služieb;
- Zdieľanie informácii, rýchlejšie šírenie know-how;
- Prepojenie informácií, zachovanie znalostného dedičstva, odhalenie slabých stránok, možnosť riešiť neriešené otázky;
- Rýchlejšie učenie, neučenie sa toho, čo už je známe.

Respondenti mali pomerne jasno aj v otázke, aké opatrenia by sa mali prijať na zlepšenie situácie:

- Vzdelávanie by malo zohrať kľúčovú úlohu v evanjelizácii znalostného manažmentu;
- Viac by sa téme znalostného manažmentu malo venovať na vysokých školách; a univerzitách. S prínosmi KM by sa mal oboznamovať aj vrcholový manažment, vyššia celospoločenská podpora by sa očakávala z úrovne vlády, ministerstiev a pod.
- Venovať väčšie úsilie zavedeniu znalostného manažmentu do praxe;
- Implementovať The *Information Technology Infrastructure Library* (ITIL) v3 v informačných systémoch.

ZÁVER

Znalostný manažment a jeho potenciál nie sú až tak na Slovensku pozitívne vnímané, ako by sa očakávalo. Všeobecné povedomie o znalostnom manažmente je iba priemerné, pomerne malá je aj ponuka vzdelávania a školenia. Aj keď existuje solídna informatická podpora znalostného manažmentu, najmä z oblastí komerčných softvérov, využívanie v praxi je nedostatočné. A to aj v porovnaní s perspektívami rozvoja znalostného manažmentu, ktoré

respondenti vyhodnotili spomedzi ostatných aspektov ako relatívne najlepšie. Spomedzi päťbodovej škály (1-najlepšie, 5-najhoršie) dosiahla skóre 2,72. Za kľúčový problém nevyužívania znalostného manažmentu v praxi označili respondenti nepochopenie podstaty a potenciálu znalostného manažmentu z úrovne vrcholového manažmentu. Rovnako sa ukázali rozdiely v jeho uplatňovaní v praxi na Slovensku v podmienkach lokálnych spoločností a dcérskych spoločností nadnárodných organizácii. V organizáciách sa vytvárajú znalostné tímy iba čiastočne a rovnako iba čiastočne sa znalostný manažment podieľa na príprave strategických, taktických alebo operatívnych rozhodnutí. Progresívne zmýšľanie prejavili respondenti v tom, že považujú funkciu „znalostný pracovník“ za súčasť modernej štruktúry organizácie.

Na začiatku prieskumu sme si vytýčili dve hypotézy:

H1: vysoké náklady na vybudovanie systému znalostného manažmentu sú hlavnou prekážkou jeho plneného využívania v praxi.

H2: znalostný manažment sa čiastočne podieľa na príprave strategických, taktických alebo operatívnych rozhodnutí v organizácii.

Hypotéza 1 sa potvrdila iba čiastočne, pretože respondenti (vyše 40 perc.) uviedli, že nepochopenie podstaty a prínosov znalostného manažmentu z úrovne vrcholového vedenia organizácie je tou najväčšou prekážkou jeho implementácie a plnohodnotného využívania. Vysoké náklady na zavedenie znalostného manažmentu označila za najväčšiu prekážku iba pätina oslovených, čím v poradí príčin zaujali až druhé miesto.

Hypotéza 2 sa nám potvrdila, nakoľko znalostný manažment v našich organizáciách sa iba čiastočne podieľa na príprave dôležitých rozhodnutí v organizácii. V tomto zmysle sa vyjadrilo vyše 50 percent našich respondentov.

POUŽITÁ LITERATÚRA

1. Vymetal, J. - Diačiková, A. - Váchová, M. *Informační a znalostní management v Praxi*. Plzeň : Typos-Digital Print, 2005. ISBN 80-86920-01-1.
2. Wilson, T. D. *The Nonsense Of „Knowledge Management.* Information Research. Londnýn : Facet Publishing, 2005. ISBN 978-1-85604-561-7.
3. Sveiby, Karl-Eric. *Creating knowledge focused strategie*. Henley Management College, Henley On Thames, 2002, S. 42.
4. Senge, P.M. *The fifth discipline*. New York : Doubleday, 1990. ISBN 03-852-609-46.
5. Čech, P. *The potential of knowledge in organizations*. Doktorská Disertační Prác. Hradec Králové, Fakulta Informatiky A Managementu Uhk, 2005.
6. Drucker, P. F. *Postkapitalistická společnosť*. Praha : Management Press, 1993. ISBN 80-85603-31-4.
7. Bureš, V. *Znalostní Management a proces jeho zavádění*. Praha : Grada Publishing, 2007. ISBN 80-47-1978-9.
8. Kim, I. G. - Yu, S.H. - Lee, J.H. *Knowledge strategy planning: Methodology and case.* In: Expert Systems With Applications, 2003, Vo. 24, Pp. 295-307.
9. Skyrme, D. J. *Capitalizing on knowledge.* Butterworth-Hememann, 2001.
10. Manasco, B. *Dow chemical capitalizes on intellectual assets*. Knowledge Inc. 1997.
11. Stuart, A. *Five Uneasy Pieces*, Part 2. Cio Magazine Online, 1996.
12. O´Dell, C. *If we only knew what we know*. Houstin : American Productivity And Quality Center, 1997.

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Ing. Rastislav Šupšák

rastislav.supsak@euba.sk

Školiteľ: doc. Ing. Mojmír Kokles, PhD.

OCEŇOVANIE ÁZIJSKÝCH OPCIÍ POMOCOU METÓDY KONEČNÝCH DIFERENCIÍ

ASIAN OPTION PRICING USING THE FINITE DIFFERENCE METHOD

Lucia Švábová, Marek Ďurica
Žilinská univerzita v Žiline

ABSTRAKT

Článok sa zaoberá stanovením ceny vybranej opcie použitím Metódy konečných diferencií a tiež porovnaním ceny, odhadnutej touto numerickou metódou s cenou, stanovenou pomocou analytického vzorca. Základom stanovenia ceny ľubovoľného derivátu je Blackova – Scholesova diferenciálna rovnica. V článku je ukázaný spôsob použitia vybranej numerickej metódy pre ázijskú opciu, viazanú na bezdividendovú akciu. Tiež je ukázaný príklad aplikácie metódy konečných diferencií pre ázijskú opciu s konkrétnymi parametrami. Výsledky, získané numericky, sú porovnávané s cenou, stanovenou priamo pomocou Blackovho – Scholesovho vzorca.

JEL: C02, G00.

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: Ázijská opcia, Blackov – Scholesov model, Metóda konečných diferencií

ABSTRACT

The paper deals with pricing of selected options using the Finite difference method and with the comparison of the price fixed by this numerical method with the price set by an analytical formula. The basis for the derivatives pricing is the Black – Scholes partial differential equation. In the article we show how to use the selected numerical method for Asian options with non – dividend paying underlying share. Also the examples of the application of method for the Asian option with the selected parameters are presented. The results are compared with the price set directly by the Black - Scholes formula.

KEYWORDS: Asian option, Black – Scholes model, Finite difference method

OCEŇOVANIE ÁZIJSKÝCH OPCIÍ POMOCOU METÓDY KONEČNÝCH DIFERENCIÍ

ÚVOD

Stanovenie správnej ceny opcií na akcie a tiež na iné podkladové aktíva je veľmi dôležitou súčasťou derivátového obchodovania. Cena opcie musí byť stanovená tak, aby sa vylúčili možné špekulácie a arbitrážne príležitosti, ktoré predstavujú pre obchodníka možnosť bezrizikového zisku. Ázijské opcie sú typom exotických opcií, z ktorých výplata je závislá od priemernej ceny podkladového aktíva počas celej doby životnosti kontraktu. Blackov – Scholesov model oceňovania opcií je dnes najpoužívanejším nástrojom na oceňovanie derivátových kontraktov. Ceny derivátov, stanovené pomocou tohto modelu, sú prakticky totožné so skutočnými cenami kontraktov, obchodovaných na finančných trhoch. Inou alternatívou ocenenia ázijskej opcie je metóda konečných diferencií, ktorej základom je tiež Blackov – Scholesov model. Táto numerická metóda spočíva v zúžení oboru riešenia na konečný počet bodov a v nahradení parciálnych derivácií v Blackovom – Scholesovom modeli danými diferenciami. To vedie na sústavu rovníc, ktorých riešením bude cena ázijskej opcie s danými parametrami.

1 ZÁKLADNÉ POJMY

Finančný derivát je finančný nástroj, ktorého hodnota je odvodená od hodnoty iného finančného aktíva. *Opcia* je finančný derivát, ktorý dáva vlastníkovi právo kúpiť (call opcia), resp. predať (put opcia) podkladové aktívum (napr. akciu) v čase T za dohodnutú cenu X. Uplatnenie opcie nie je povinné, vlastník môže nechať opciu vypršať bez uplatnenia. [3] *Ázijská opcia* je exotická opcia, ktorej výplatná funkcia závisí aj od priemernej ceny podkladového aktíva počas doby životnosti opcie. Existujú nasledujúce druhy ázijských opcií:

- *average price opcia*, jej výplata je daná ako rozdiel priemernej ceny podkladovej akcie v čase od uzavretia kontraktu až po jeho vysporiadanie a dohodnutej realizačnej ceny;
- *average strike opcia*, jej payoff je daný ako rozdiel priemernej ceny akcie v čase trvania kontraktu a spotovej ceny aktíva v čase expirácie opcie.

Výplatné funkcie uvádza nasledujúca tabuľka. Pri všetkých uvedených typoch budeme pre výpočet priemernej ceny S_{avg} používať geometrický alebo aritmetický priemer.

Tabuľka 1: Payoff funkcie jednotlivých druhov ázijských opcií

Typ ázijskej opcie/ výplatná funkcia	call	put
Average price opcia	$c = \max(S_{avg} - X, 0)$	$p = \max(X - S_{avg}, 0)$
Average strike opcia	$c = \max(S_T - S_{avg}, 0)$	$p = \max(S_{avg} - S_T, 0)$

Zdroj: [1]

1.1 Blackov – Scholesov model oceňovania opcií

Blackov – Scholesov model slúži na stanovenie ceny európskych opcií, viazaných na bezdividendové podkladové akcie. Tento model vychádza z niekoľkých predpokladov, z ktorých najdôležitejšie je spomenúť ten, že podkladová akcia neprináša počas trvania derivátového kontraktu žiadne dividendy: Za platnosti spomenutých predpokladov platí *Blackova – Scholesova parciálna diferenciálna rovnica* [4]

$$r f = \frac{\partial f}{\partial t} + rS\frac{\partial f}{\partial S} + \frac{1}{2}\sigma^2 S^2 \frac{\partial^2 f}{\partial S^2}.$$

Táto rovnica má nekonečne veľa riešení v závislosti od zvolených počiatočných podmienok. Pre európsku call opciu je riešením Blackovej – Scholesovej rovnice vzorec [2]

$$c = S\,N(d_1) - Xe^{-r(T-t)}N(d_2),$$

kde N(d_1) a N(d_2) sú hodnoty distribučnej funkcie normovanej normálne rozdelenej náhodnej premennej v bodoch d_1 a d_2 daných

$$d_{1,2} = \frac{\ln\left(\frac{S}{X}\right) + \left(r \pm \frac{\sigma^2}{2}\right)(T-t)}{\sigma\sqrt{T-t}}.$$

Závažným problémom uvedeného modelu je spomenutý predpoklad o bezdividendovom podkladovom aktíve. V podmienkach reálneho obchodovania je vyplácanie dividendy z akcií bežné, preto je potrebné uvedený model modifikovať pre tento prípad. Týmto problémom sa najviac zaoberal Robert Merton, ktorý do konštrukcie svojho modelu zahrnul aj predpoklad, že podkladová akcia môže počas životnosti opcie vyplácať spojitý dividendový výnos vo výške q %. Potom Blackova – Scholesova – Mertonova diferenciálna rovnica má tvar

$$r f = \frac{\partial f}{\partial t} + (r-q)S\frac{\partial f}{\partial S} + \frac{1}{2}\sigma^2 S^2 \frac{\partial^2 f}{\partial S^2}.$$

Riešenie tejto rovnice spočíva v tom, že v nahradíme cenu akcie S cenou, zníženou o dividendový výnos $Se^{-q(T-t)}$. [1] Potom Blackov – Scholesov – Mertonov (ďalej len BSM) vzorec pre oceňovanie európskych opcií na akciu so spojitým dividendovým výnosom je daný

$$c = Se^{-qt}N(d_1) - Xe^{-rt}N(d_2),$$

pričom

$$d_{1,2} = \frac{\ln\frac{S}{X} + \left(r - q \pm \frac{\sigma^2}{2}\right)(T-t)}{\sigma\sqrt{T-t}}.$$

1.2 Blackove – Scholesove – Mertonove vzorce pre Ázijské opcie

Pri oceňovaní ázijských opcií pomocou BSM modelu musíme rozlišovať, o aký druh priemeru ide pri použití výplatnej funkcie ázijskej opcie. Aritmetický priemer je totiž odlišný od geometrického priemeru, pričom hlavný rozdiel spočíva v rozdelení pravdepodobnosti. Geometrický priemer má pri lognormálnom rozdelení cien podkladového aktíva taktiež lognormálne rozdelenie, avšak aritmetický priemer túto vlastnosť nemá. Rovnica pre geometrické ázijské opcie je preto priamym rozšírením BSM rovnice, zatiaľ čo u aritmetických ázijských opcií je analytické riešenie veľmi ťažké dosiahnuť. [2]

Ak teda S_{avg} je geometrický priemer cien akcie, potom môžeme ázijskú average price opciu oceniť pomocou analytických vzorcov. Ak očakávaný výnos je $\tilde{q} = \frac{\left(r-q-\frac{\sigma^2}{6}\right)}{2}$ (namiesto q) a volatilita je $\tilde{\sigma} = \frac{\sigma}{\sqrt{3}}$ (namiesto σ), tak cena geometrickej average price opcie môže byť vyjadrená ako cena bežnej európskej opcie, avšak parametrami $\tilde{\sigma} = \frac{\sigma}{\sqrt{3}}$ a $r - \tilde{q} = \frac{\left(r+q+\frac{\sigma^2}{6}\right)}{2}$.

Ak je však ázijská opcia definovaná pomocou aritmetického priemeru, neexistujú analytické vzorce pre stanovenie jej ceny. Je to preto, lebo aritmetický priemer má také rozdelenie pravdepodobnosti, ktoré nie je použiteľné. V tomto prípade sa používa aproximácia, pomocou ktorej sa dá vypočítať cena tejto opcie Blackovym – Scholesovym vzorcom. Táto aproximácia spočíva v tom, že vypočítame prvé dva momenty rozdelenia pravdepodobnosti aritmetického priemeru M_1 a M_2 a potom predpokladáme, že toto rozdelenie je lognormálne a má rovnaké prvé dva momenty[1]. Pomocou tejto aproximácie môžeme vyjadriť aritmetickú average price call opciu ako bežnú call opciu s dividendovým

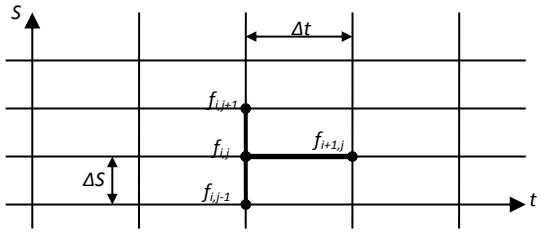
[1] Vzorce pre výpočet momentov M_1 a M_2 pozri napríklad v [2]

výnosom vo výške $q_A = r - \frac{\ln M_1}{t}$ a volatilitou $\sigma_A^2 = \frac{\ln M_2}{t} - 2(r - q_A)$. Cenu tejto call opcie potom stanovíme pomocou BSM vzorca s modifikovanými parametrami q_A a σ_A^2. [2]

1.3 Oceňovanie opcií metódou konečných diferencií

Blackova – Scholesova rovnica je parciálna diferenciálna rovnica platná na celom určenom definičnom obore. Jej riešenie podstatne zjednodušíme, ak tento definičný obor zúžime len na konečný počet bodov, čo je podstatou metódy konečných diferencií. Tieto body zadefinujeme ako uzly siete čiar, rovnobežných s osami súradnicovej sústavy. Riešenie rovnice budeme potom hľadať len v týchto sieťových bodoch. Základom výpočtu pomocou metódy konečných diferencií je nahradenie parciálnych derivácií v Blackovej – Scholesovej diferenciálnej rovnici danými diferenciami. Sieť deliacich bodov pre metódu konečných diferencií znázorňuje nasledujúci obrázok.

Obrázok 2: Sieť deliacich bodov pre metódu konečných diferencií



V krajných bodoch siete sú hodnoty opcie známe; v čase expirácie bude hodnota opcie daná jej payoff funkciou, pre akciu s nulovou cenou má opcia nulovú hodnotu. Hodnoty v ostatných vnútorných bodoch siete závisia od hodnôt v susedných bodoch. Pomocou daných aproximácií parciálnych derivácií v Blackovej – Scholesovej diferenciálnej rovnici transformujeme túto rovnicu na sústavu diferenčných rovníc. Ako riešenie sústavy dostaneme hodnoty derivátu v čase 0. V závislosti od použitých aproximácií rozlišujeme implicitnú a explicitnú metódu konečných diferencií.

Implicitná metóda konečných diferencií používa také aproximácie, ktoré po dosadení do Blackovej – Scholesovej diferenciálnej rovnice a úprave vedú na sústavu rovníc pre hodnoty derivátu v neznámych vnútorných bodoch siete. Opakovaním postupu riešenia sústavy dostávame ceny derivátu v čase 0. *Explicitná metóda* používa také aproximácie

parciálnych derivácií, po dosadení ktorých do Blackovej – Scholesovej diferenciálnej rovnice, sa dá z každej rovnice priamo vypočítať cena derivátu v danom bode. Úpravy vedú na nasledujúci vzorec: [2]

$$f_{i,j} = \frac{2(\Delta S)^2 f_{i+1,j} + \Delta t \Delta S r S_j \left(f_{i+1,j+1} - f_{i+1,j-1}\right)}{2r\Delta t(\Delta S)^2 + 2(\Delta S)^2} + \frac{\sigma^2 S_j{}^2 \Delta t\left(f_{i+1,j+1} + f_{i+1,j-1} - 2f_{i+1,j}\right)}{2r\Delta t(\Delta S)^2 + 2(\Delta S)^2}.$$

Táto rovnica platí pre európsku call opciu s bezdividendovou podkladovou akciou. V prípade opcie na akciu so spojitým dividendovým výnosom použijeme už spomínaný BSM model. Predchádzajúci vzorec upravíme znížením úrokovej miery na $r - q$. [2]

Teda

$$f_{i,j} = \frac{2\Delta S^2 f_{i+1,j} + \Delta t \Delta S (r-q) S_j \left(f_{i+1,j+1} - f_{i+1,j-1}\right) + \sigma^2 S_j{}^2 \Delta t\left(f_{i+1,j+1} + f_{i+1,j-1} - 2f_{i+1,j}\right)}{2r\Delta t \Delta S^2 + 2\Delta S^2}$$

Ako bolo už spomenuté vyššie, ázijská average price opcia sa dá pomocou určitej aproximácie oceniť rovnako ako európska call opcia s dividendovou podkladovou akciou. Túto skutočnosť využijeme pri aplikovaní metódy konečných diferencií na odhad ceny ázijskej opcie, pričom vo výpočtoch budeme používať explicitnú metódu, čiže cenu opcie so zvolenými parametrami vypočítame použitím predchádzajúceho vzorca.

2 PRÍKLADY STANOVENIA CENY ÁZIJSKEJ OPCIE

2.1 Ocenenie ázijskej opcie pomocou Blackovho – Scholesovho – Mertonovho vzorca

Nech počiatočná cena podkladovej akcie je S = \$105, realizačná cena zodpovedajúcej ázijskej opcie je X = \$100, očakávaná návratnosť akcie je $\mu = 10\%$, volatilita je $\sigma = 30\%$, bezriziková úroková miera je r = 8% a čas do splatnosti je t = 0,4 roka. Podkladová akcia neprináša žiadny dividendový výnos počas doby životnosti opcie.

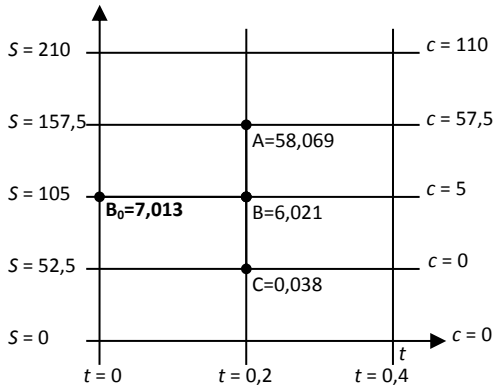
Ak v payoff funkcii ázijskej opcie použijeme geometrický priemer, môžeme použiť analytické vzorce, platné pre európsku call opciu, ale s upravenými hodnotami $\tilde{\sigma} = 0{,}1732$ a $r - \tilde{q} = 0{,}0475$. Po dosadení do BSM vzorca dostávame cenu príslušnej average price call opcie c = 8,601.

V prípade aritmetického priemeru použijeme aproximáciu pomocou prvých dvoch momentov rozdelenia. Vypočítame momenty M_1 = 1,0162 a M_2 = 1,0452 a tiež upravenú hodnotu dividendového výnosu q_A = 0,0399 a volatility $\sigma_A^2 = 0{,}0303$. Potom dostaneme z BSM vzorca cenu tejto average price call opcie c = 8,3768.

2.2 Aplikácia metódy konečných diferencií

Použijeme ešte raz predchádzajúci príklad s hodnotami X = \$100, r = 0,08, $T = 0{,}4$, maximálna cenu podkladovej akcie, ktorú môže táto dosiahnuť počas doby životnosti derivátu je $S_{\max} = 210$. Nech daná ázijská opcia je geometrická. Rovnako ako v predchádzajúcej časti použijeme modifikované hodnoty volatility a dividendového výnosu $\tilde{\sigma} = 0{,}1732$a $\tilde{q} = 0{,}0475$. Chceme vypočítať cenu opcie pre S = \$105. Nasledujúci obrázok znázorňuje výsledné ceny opcie v sieťových bodoch pri delení intervalu času na 2 časti a intervalu ceny akcie na 4 časti. Pri takomto delení intervalu času a intervalu ceny akcie dostávame cenu ázijskej call opcie so zvolenými parametrami c = 7,013.

Obrázok 3: Ocenenie ázijskej geometrickej average price opcie



Pre spresnenie výsledku použijeme hustejšiu sieť deliacich bodov. V nasledujúcej tabuľke uvádzame výsledné ceny danej ázijskej opcie v závislosti od jemnosti delenia časového intervalu. Hodnoty sú vypočítané explicitnou metódou, v prvom riadku je použité delenie intervalu ceny akcie na 4 časti a v druhom riadku na 100 častí. Pri tejto hustejšej sieti deliacich bodov dostaneme cenu opcie v požadovanom bode c = 8,587. Tento odhad ceny je blízky skutočnej cene, ktorú sme dostali z analytického vzorca.

Tabuľka 2: Ocenenie ázijskej geometrickej opcie metódou konečných diferencií

Počet podintervalov času	2	4	8	16	32	64	128	256	500
4 podintervaly ceny akcie	7,013	7,013	7,01	7,008	7,007	7,006	7,006	7,005	7,005
100 podintervalov ceny akcie	6,787	7,594	8,698	8,599	8,525	8,593	8,590	8,588	8,587

Zdroj: vlastné spracovanie

V prípade aritmetického priemeru použijeme už vyššie uvedenú aproximáciu dividendového výnosu q_A = 0,0399 a volatility $\sigma_A^2 = 0{,}0303$. Pri základnom delení, znázornenom na obrázku 3, dostávame cenu tejto ázijskej opcie c = 6,858. Ďalšie výsledky pri podrobnejších deliacich sieťach sú uvedené v nasledujúcej tabuľke. Pri delení intervalu času aj intervalu ceny akcie na 100 častí dostávame cenu ázijskej opcie c = 8,378, ktorá už je blízka skutočnej ceny stanovenej pomocou BSM vzorca.

Tabuľka 3: Ocenenie ázijskej aritmetickej opcie metódou konečných diferencií

Počet podintervalov času	2	4	8	16	32	64	128	256	500
4 podintervaly ceny akcie	6,858	6,852	6,849	6,846	6,845	6,844	6,843	6,843	6,843
100 podintervalov ceny akcie	6,482	7,266	8,431	8,377	8,371	8,383	8,380	8,379	8,378

Zdroj: vlastné spracovanie

Všetky uvedené hodnoty boli vypočítané pomocou programov, vytvorených v programovacom jazyku C, ktoré umožňujú stanoviť cenu call opcie s rôznymi hodnotami parametrov X, r, σ, T, S_{max}, q a s rôznym delením časového intervalu aj intervalu ceny akcie.

ZÁVER

V predchádzajúcom texte sme uviedli spôsob numerického stanovenia ceny ázijskej opcie. Ázijské opcie sú veľmi populárne, nakoľko sú menej náchylné na možnú manipuláciu a ich cena je vo všeobecnosti menej kolísavá ako u európskych opcií, teda predstavujú lacnejší spôsob zaistenia sa proti riziku zmeny ceny aktíva ako klasické opcie. Na ocenenie takýchto opcií sme ukázali spôsob aplikácie Metódy konečných diferencií. Pre porovnanie sme cenu vybraného druhu ázijskej opcie vypočítali priamo pomocou BSM modelu s modifikovanými parametrami σ a $r - q$ pre prípad geometrického priemeru, prípadne s modifikovanými prvými dvoma momentmi v prípade aritmetického priemeru. Porovnaním získaných výsledkov môžeme konštatovať, že ceny vypočítané pomocou týchto dvoch metód sú veľmi podobné, pričom je zrejmé, že čím podrobnejšiu sieť deliacich bodov použijeme, tým budú výsledky presnejšie.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[17] Demjan, V., 2007. Black - Scholesov model oceňovania opcií. In Finančné trhy. Derivat s.r.o., Bratislava

[18] Hull, J.C., 1997. Options, Futures, and Other Derivatives, Prentice Hall. New York.

[19] Chovancová, B., Jankovská, A., Šturc, B., Kotlebová, 2002. Finančný trh: nástroje, transakcie, inštitúcie, Eurounion. Bratislava, 2. vydanie.

[20] Merton, R.C., 1973. Theory of Rational Option Pricing. In The Bell Journal of Economics and Management Science, Vol. 4, No. 1. Springer Redman, P., 2006.

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTOROV

Lucia Švábová, RNDr., [Marek Ďurica, RNDr., PhD.

Katedra kvantitatívnych metód a hospodárskej informatiky, Fakulta prevádzky a ekonomiky dopravy a spojov, Žilinská univerzita v Žiline, Univerzitná 1, 010 26 Žilina

lucia.svabova@fpedas.uniza.sk, marek.durica@fpedas.uniza.sk

TRENDS IN TRADITIONAL PRODUCTS FAIRS COMMUNICATION AND PROMOTION IN ROMANIA

Teodora Mihaela Tarcza
University of Oradea, Faculty of Economic Sciences

ABSTRACT

This paper tries to identify the best practices to communicate and promote the traditional products in Romania. Romania, a country with strong cultural links, with great respect for its past, history and tradition, tries to keep alive it's national identity. In some areas (especially rural areas), Romanian people tend to wear the national / regional costumes on special days, to cook special dishes, as inherited from their ancestors. The names of Romanian products are the same as they were hundreds of years ago. Unfortunately, the consumers' tastes are not any longer the same! Romanian consumers tend to change their tastes, just to be „in trend" with the multinational firms' offers. So, traditional producers have to fight to (re)gain their market, with or without the help of Romanian or European authorities! A good manner to communicate and promote the traditional Romanian products is by presenting them to different fairs. Fairs are a great opportunity for both producer and consumer to meet each other and to put the product under a special light, in a special environment! A brief overview of Romanian traditional products fairs is presented in the following lines.

JEL: M31, Q13

KEYWORDS: Traditional Specialty Guaranteed, Fairs, communication, promotion

TRENDS IN TRADITIONAL PRODUCTS FAIRS COMMUNICATION AND PROMOTION IN ROMANIA

INTRODUCTION

The globalization process, the desire of the firms to develop more and more, to get to new markets in order to distribute their products and services determine a certain break from the national identity, an "alienation" from the customs and traditions of the place of origin. The consumers, in their turn, adapt to the global trends and use to buy products specific to other countries, cultures, just to be "in trend".

Messely et al. (2010) consider that this tendency of smoothing at the global level may "threat" the connection with specific culture and traditions and the people's lifestyle is continuously changing. People may feel uncertain to some extent, becoming aware of the fact that their cultural benchmarks are disappearing. That is why they will try to find around them some of the main lost cultural elements. How and where should we look for benchmarks of our local or national identity? The modernization processes have affected even the agricultural sector (van Huylenbroeck, 2006) and tourism.

The European Union, has in view the preservation, development, and even the promotion of cultural national values. This intention has been proved by applying the Protected Denomination of Origin (PDO), Protected Geographical Indication (PGI) and Traditional Specialty Guaranteed (TSG) labels for the products made in the areas where local culture and traditions are still preserved, products which are trying to more and more strongly penetrate a more and more crowded and competitive market. Therefore, the product's place of origin becomes more and more important (de Roest and Menghi, 2000).

1. THE CONCEPT OF TRADITIONAL PRODUCTS

The competition on the market of foodstuff products is keen. Living and trying to survive on this market is like living in a jungle. A product made in a certain area which is sold with a certain name based on its place of origin (e.g. Pleşcoi Sausages), without being registered, protected by a trademark or labels such as PDO, PGI or TSG must fight with products which pretend to be original, using exactly the same name. (van Ittersum, 2007). Small and middle sized producers who are trying to cope with the recipes inherited from the

old, they may feel helpless when dealing with large corporations which can take over the name of the product, which they actually make in industrial system, without fully complying with natural ingredients or their specific way of production.

1.1. Defining traditional products

Registering and obtaining the PDO, PGI or TSG product labels may represent a "life jacket" for authentic small producers. The European Union is trying to help the small producers, introducing even since 2006, the Council Regulation (EC) 509/ 2006 regarding traditional specialities guaranteed from agricultural and foodstuff products. According to this document, a traditional speciality guaranteed is "a traditional agricultural or foodstuff product whose specificity was acknowledged by the Community by registering it in accordance to the current regulation." The provisions of the above mentioned Regulation (Council Regulation (CE) 509/ 2006), have in view the conditions that a product must comply with in order to be registered as a traditional product in the European Commission DOOR database.

1.2. The TSG label – the guarantee of quality

Acknowledging and registering products provide advantages to both the producers and the consumers. For the buyers (quite a small segment or even a niche in some areas) the TSG label represents a guarantee of the quality of that particular product. This guarantee of quality will determine the consumer to re-purchase the same product, being convinced that he will benefit from the same qualities again (Rahoveanu, 2009). For the producers, attracting and trusting a well-defined segment will ensure the continuity and development of the business.

In Romania, we have had registered so far, since 2005 approximately 4,000 products in compliance with the Romanian legislation (Oprea, 2012), only one to be acknowledged to be sold within the European Community (the Topoloveni plum jam).

2. RESEARCH HYPOTHESES AND METHODOLOGICAL APPROACH

The research objectives for this paper were both theoretical, trying to present the most known traditional products from Romania and their importance in the current context of European Union, but also practical aspects regarding the promotion of these products using a well- known PR instrument: fairs.

Hypothesis I: Romania has a wide range of traditional products, bearing suggestive names, but these products should be better promoted.

Hypothesis II: Fairs represent a strong marketing instrument for promoting the traditional Romanian products.

To achieve the research objectives and hypotheses, we used relevant literature and secondary data collection.

Producing, presenting, promoting and selling traditional products it's not an easy job! Our modest research is a first step in analyzing fairs – as instruments of promoting traditional products -and their advantages for the small producers. O short overview on traditional product fairs organized during the 2012 year in Romania can be useful for:

- Consumers, so that they find what, where and when they can buy
- Small producers who want to make themselves known on the market
- Fairs organizers in order to improve the offered services in the future

Future researches will try to identify and offer new ideas for improving the promotion activity of traditional Romanian products.

3. RESEARCH RESULTS AND INTERPRETATIONS

3.1. The name of traditional products – a marketing communicational element

To argue the first hypothesis we undertook documents posted on the website of Ministry of Agriculture and Rural Development (MARD) covering all traditional products certified in Romania during 2005 - 2011.

Analysing the names given to traditional products, (as they appear on the MARD site), we can notice as starting points in choosing the names, some elements as: the product's characteristic – the product has the name of the producer or of that of the seller ("Ion Istrate – Fundata" Telemea, producer P.F. Ion Istrate, Fundata, Braşov; "Ana Maria Certeze" Apple Palinka, village Certeze, Maramureş); the place of origin: Saschiz golden cheese (Saschiz, Mureş), Nucet zacusca (village Nucet, Sibiu), Bobâlna cheese (village Bobâlna, Cluj); the place of origin and the name of the producer: "Moul" smoked fillet, produced by SC Compil Moul SRL, from village Vadu Moilor, County Alba (known as the Land of the Motz); the ingredients used: Carrot zacusca, Chilly pork canker, Peach palinka, Cow cheese with greens and pepper; the procedure (technology) of production: Smoked sausages, Fresh sausages, Oven made bread; the ingredients used and the process (technology) of production:

Smoked Cow cheese; the process to produce and the place of production (the methods to process the product are different according to the area and, that is why, this assignation is needed): Făgăraş Smoked Ardeal breast, Făgăraş, Braşov; Fundata -leavened, smoked cow cheese Fundata, Braşov; names emphasizing the social status of the local population in Romania (Rahoveanu, 2009) – Home-made bread, Peasant bread, Tzigani Fillet, Boier cornuletze, the trout-fisherman's roll bread.

By its name, the traditional product communicates information regarding the characteristics of the product and the vocation of the area where the product is obtained. The name is the first and the simplest form of communication between the product and the consumer. The name of the product tells a story, suggests a familiar area/ activity, or it makes us curious to discover something new. Yet, the name of the product is not enough to "stand out". The product must be accompanied by other suggestive supporting elements: labels, logos, handicraft objects, images, musical scores, traditional costumes. And, where can these communication advantages of products be capitalized: at the Traditional Products Fairs!

3.2. Fairs –environment and sensorial experiences

Events, as a public relations instrument (Kotler & Keller, 2006) are often organized in order to attract the attention of prospective consumers. Out of the types of events which can be organized, the exhibitions and the fairs give the possibility to present "live" the products offered or to make them available for the consumers by selling. Participating to fairs and exhibitions facilitates the direct contact of the consumer with the brand and the exhibiter has the chance to present his products in an environment as close as possible to the identity of the product.

Westphalen (2008) considers that the environment is full of silent messages: the building, the commercial headquarters, the furniture, the design of the space, the brightness, all these send powerful messages about a firm's personality. In the same way, we can talk about the exhibition place organized at a fair. Arranging a space within a fair allows the exhibitor to present the visitor a complete sensorial feeling, tackling the five senses, as Martin Lindstrom recommends in his book, Brand sense (Lindstrom, 2005).

When speaking of foodstuff products, exhibited at a fair, they can be presented in a suggestive environment together with other symbol elements of the area they represent, stimulating the visual sense, the smelling sense, the tactile sense, and the hearing sense. The image of fresh products, accompanied by the appetising flavour, the accompanying music in

the background, helps the buying visitor's imagination, stirring his curiosity and culinary appetite. Not in the least, the sense which brings to a close the purchasing decision-making process of a (traditional) foodstuff product is the taste! The fairs provide an ideal environment for the presentation and sales of traditional products.

3.3. Examples of traditional products fairs in Romania

In Romania, in 2012 the following traditional products fairs were organized:

Table 1 Romanian traditional Products fairs

Name of fair	Period	Location	Attraction elements	Means of Communication
The Honey Festival	22 - 23 March	Blaj (Alba)	Honey products "oldest jar of honey"	The Agricultural Profit, no.13/ April 2012
Provino	22 - 24 March	Cluj Napoca (Cluj)	Different types of wines National Contest of Sommelier	The Agricultural Profit, no. 12 / March 2012
Eutopia Gardens	Beginning of June	Tudor Vladimirescu (Arad)	The Rose Celebration The largest surface in Eastern Europe(25 ha)	The Agricultural Profit, no.23/ June 2012
The Edible Flower Festival	25-30 June	Sf. Gheorghe (Covasna)	Doughnuts with roses Pudding with pelargonium flowers Chicken steak with grapes and zucchini	The Agricultural Profit, no.24/ June 2012
The Cherry Festival	28-30 June	Cireşoaia (Bistriţa - Năsăud)	119 editions 450 producers from the Cireşoaia	The Agricultural Profit, no. 26/ July 2012
Agro Bihor	31 August02 September	Oradea (Bihor)	Traditional products from Bihor	The Farm, September 2012
The Figs Festival	01-02 September	Svinia (Mehedinţi)	Fig jam tasting	The Agricultural Profit, no. 33/ September 2012
Vintest	12-14 October	Bucharest	Presentation of domestic winegrowing regions, vineyards and wines which received the AOC (Appellation of Controlled Origin) and GI (Geographical Indication)	The Agricultural Profit, no. 31/ August 2012

Sources: the fairs presented above were synthesized from the collections of the journals Ferma/The Farm and Profitul agricol/The Agricultural Profit 2012.

Apart from these "different" fairs presented above, there are other traditional products fairs organized during a year. In Bucharest, Romexpo Company is organizing twelve editions of the Fair of Traditional and Handicraft Products in 2012, excepting INDAGRA, Alimenta and Expo – Drink (International Wine and Spirits Exhibition). (http://romexpo.ro/program). The Association of Producers of Traditional and Ecologic Products from Mărginimea Sibiului (Sibiu) is organizing in 2012 fourteen fairs of traditional products, out of which two are reserved for brands from Transylvania. (http://www.produsetraditionalesibiu.ro/targuri). In our city, Oradea, we can be proud of a large number of traditional products fairs, organized by two of the local commercial galleries: Real 1 Commercial Gallery and Era Shopping Park.

Location	**Name of fair**	**Period**
Real 1 Gallery	Traditional products fair, Delicatessen and relish	15 - 17 June
	Gifts, Relish and Delicatessen Fair (St. Mary)	10-12 August
	Fall Fair	19 - 21 October
Era Shopping Park	ERA Traditional Fair	31 March-1 April
Gallery	ERA Traditional Fair	15 - 17 June
	International Day of Chocolate	14 July
	Traditional Products Fair	22 - 23 October
	Christmas Fair – Customs and Traditions of Bihor	2 December
"House of Culture"	Gastro Fest	18-20 May

Table 2 Traditional products fairs in Oradea

Sources: Era Shopping Park Gallery websites: http://era-oradea.ro/press.html, and Baboom site: http://www.targuri-expozitii.evenimente.baboom.ro/

After analyzing the secondary data, we can draw several conclusions regarding the number of fairs averagely organized in a year, the areas and the periods of time chosen for such events. The traditional products fairs are mainly organized in those areas/counties where several traditional products are produced and registered; the inhabitants, although they preserve the traditions and customs inherited (the costumes and culinary recipes) are characterised by entrepreneurial spirit. In these areas, there are approximately 10 fairs organized/annually. The traditional products are exhibited and promoted at fairs taking place on special events such as: Religious celebrations (Easter, Whit Sunday, Christmas, St. Mary), special days for the local community – the day of that place, the commemoration of a personality born in that place, Customs preserved in that place: sâmbra oilor (The Measurement of the Milk), grapes picking, The season of year specific to a certain vegetable/ fruit: June – Cherry Festival, September – Chestnut Festival.

3.4. The analysis of the promotion materials (prints) of the traditional products fairs in Romania

In order to suggest new and more efficient methods to promote the Romanian traditional products, we have analysed the current trends. To promote TSG, the marketers suggest **pull** type promotion strategies. TSG must **attract** the consumers, those informed consumers, willing to eat and live healthily, who have the financial capacity to purchase superior quality products. Public relations instruments seem to be an appropriate method to promote for STG, for traditional products alone cannot be capitalized to a very great extent; instead, the stories, customs, traditions, rituals accompanying them offer them added value.

Attracting a high number of visitors to the traditional products fairs means a chance of earnings for the small producers. The organizers of the events meant to promote traditional products prepare, in this view, advertising materials (fliers, posters), ad layouts in magazines, radio spots, advertising insertions in speciality magazines, on-line communication (on specialised sites and socialising networks).

Reading the speciality magazines, we have chosen a few ad layouts used to promote the traditional products fairs and we have tried to identify the messages transmitted by them. The purpose of the people who draw up these materials is to make the consumers immediately notice and react, having a favourable attitude to their message. Yet, the commercials must fight more and more with texts within our culture. In order to obtain the desired feedback, the copywriters must find ways "to shout out" from the printed page. (Goddard, 2002)

For our analysis we have chosen some print materials images, used for promoting traditional Romanian products fairs, in 2012, available on a well known website with information and suggestions for spending our free time, baboom (http://www.targuri-expozitii.evenimente.baboom.ro/)

Can see that there are certain similarities between the materials used in order to communicate the "closeness" of a traditional products fair in the city, no matter the period or the place where they were made. We find different shades of green on each ad layout. Green, a lively fresh colour, suggests the connection to nature, the concern and protection of the nature and the environment, the idea of ecologic or bio products. The fonts written in red are in contrast with green, emphasising the importance of the event, dynamism, active life. Brown, the background colour, is the colour of the earth, expressing constancy, the connection to native places, to the past. On the contrary, yellow, the colour of blooming fields, suggest the nature's return to life. The images do not present people, only products, scenery, images (baskets full of food) suggesting the industriousness, involvement and commitment, the passion of those who make the traditional products, their life in complete communion with the nature, the traditional elements (a towel sewed with folk motives), a motto, a piece of advice, the text being constrained only to technical information: the name of the fair, the date and place where the fair is going to take place, the visitation programme and a succinct enumeration of the classes of products which are going to be exhibited. The message transmitted by the informative materials suggest health, richness, rich crops and, in the same time, respect, love, concern for the close ones and for the nature.

The materials are made so that they attract and persuade those people interested in such events and products. We will not find many examples of ad layouts made with contemporary elements, in a minimalist style, poor in lines, shapes, and colours.

CONCLUSIONS

This paper is based on secondary data collection and it had in view the identification and pursuit of some defining elements of traditional products, starting with the regulations of the European Union to the names suggestively given by small local producers. The risks taken by trading non-registered traditional products are high, yet the costs of obtaining the legislative protection are not to be ignored.

Traditional products have a special value for they preserve a strong connection to the customs and traditions of the area of origin, the benchmark elements of national identity. The capitalization of a traditional product by presenting it in stores, on-line stores or specialised fairs is incomplete without the story of that particular product. Exhibiting the product at a fair must take into consideration the creation of a special sensorial environment and experience which should transport the prospective visitor in the product's story or history.

The name of the product, the labels accompanying the product, the accessories personalised with folk elements specific to the area, the musical background and fresh products which attract by smell and image, all these help the exhibiting producer present the story of his product.

The large number of fairs organized in our country, the authorities and producers' preoccupation regarding this market sector and the sellers and marketers' interest in attracting as many as possible visitors (clients) to such events, make us believe that the elements of cultural reference will never disappear!

REFERENCES

1. Association of Traditional and Ecological Producers "Sibiu Surroundings". Fairs Calendar 2012. 2012. Available at: http://www.produsetraditionalesibiu.ro/targuri [accessed October 18th 2012].

2. Baboom site. Fairs. 2012. Available at: http://www.targuriexpozitii.evenimente.baboom.ro/. [accessed October 14th 2012].

3. de Roest, K., Menghi A., Reconsidering traditional food: the case of Parmigiano Reggiano cheese, Sociologia Ruralis, 2000, Vol. 40, No. 4, pp. 439-451.

4. European Council Regulation (EC) no. 509/ 2006. Available at: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32006R0509:EN:NOT. [accessed 23rd May 2012].

5. Goddard, A. Limbajul publicităii. Iai: Polirom. 2002. ISBN 973-683-858-7.

6. Lindstrom M. Branduri senzoriale. Bucureti: Publica. 2005.ISBN 978-973-88750-67

7. Messely, L. Dessein J., and Lauwers, L. Regional Identity in rural development: three case studies of regional branding, Apstract, 2010, Vol. 4, No. 3-4, pp. 19-24.

8. Oprea C. Although the country has nearly 4,000 traditional products, only one is recognized in the European Union. Agroromânia. 2012. Available at: http://agroromania.manager.ro/articole/agricultura-ecologica/desi-in-tara-avemaproape-4000-de-produse-traditionale-unul-singur-este-recunoscut-in-uniuneaeuropeana-11755.html. [accessed August 17th 2012]

9. Romexpo. Exhibition schedule 2012. 2012. Available at http://romexpo.ro/program [accessed August 21st 2012].

10. Turek Rahoveanu, M. Piaa produselor tradiionale din România. Bucureti: Editura ARSAcademica. 2009. ISBN 978-606-8017-19-8.

11. Van Huylenbroeck, G., Vanslembrouck, I., Calus, M., Van de Velde, L. Synergies between Farming and Rural Tourism: Evidence from Flanders, 2006, EuroChoices, Vol. 5, No.1, pp. 14-21. Available at: doi:10.1111/j.1746-692X.2006.00021.x. [accessed October 14th 2012].

12. van Ittersum, K., Meulenberg, M.T.G., Van Trijp, H., and Candel, J. J. M. Consumers' Appreciation of Regional Certification Labels: A Pan-European Study (2007). Journal of Agricultural Economics, 2007, Vol. 58, No. 1, pp. 1-23. Available at SSRN: http://ssrn.com/abstract=1547947 [accessed October 14th 2012].

13. Westphalen, M.H. Comunicarea externă a firmei. Bucureti: C.H. Beck. 2008. ISBN 978-973-115-376-6

CONTACT TO THE AUTHOR(S)

Teodora Mihaela Tarcza, teaching assistant PhD
Romania, Oradea, Universităii street, no.1
ttarcza@uoradea.ro

POHĽAD NA MAKROEKONOMICKÚ SITUÁCIU MALTY V RÁMCI EUROZÓNY

MAKROEKONOMIC REVIEW OF MALTA IN EUROZONE

Zuzana Tekelová
Fakulta podnikového manažmentu, Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Malta má veľmi dobre vybudovanú infraštruktúru a spojenie s ostatnými krajinami Európy. Vďaka vhodnej lokalizácií je centrom medzinárodného obchodu nielen v stredozemskom regióne. Malta je bezpečným miestom pre podnikanie s vysokým stupňom politickej, ekonomickej a právnej stability. Krajina vstúpila medzi členov Európskej únie v rovnakom období ako Slovenská republika a prijala euro v januári v roku 2008. Z daného dôvodu je otázka zmien v Eurozóne vysoko aktuálna pre obe krajiny a bezprostredne sa ich týka sprísnenie finančnej politiky a konsolidácia, ktorá je nevyhnutná pre zlepšenie situácie a vplýva na ekonomickú aktivitu celej Európy.

JEL: M2, N1

KĽUČOVÉ SLOVÁ: makroekonomické ukazovatele, kríza, nezamestnanosť, inflácia, Eurozóna

ABSTRACT

Malta has very good infrastructure and connection with other European countries. Thanks to suitable localization is a center of international trade not only in the Mediterranean region. Malta is a safe place to do business with a high degree of political, economic and legal stability. The country joined the European Union at the same time as Slovak Republic and adopted the euro in January 2008. For that reason, the issue of changes in the current Eurozone is highly actual for both countries. They should be interested in tightening of financial policies and consolidation, which is essential for improving the situation and the impact on economic activity across Europe.

KEY WORDS: macroeconomic coefficients, crisis, unemployment, inflation, Eurozone

POHĽAD NA MAKROEKONOMICKÚ SITUÁCIU MALTY V RÁMCI EUROZÓNY

ÚVOD

Obmedzená veľkosť trhu a hospodárska zraniteľnosť spojená s geografickou polohou a rozlohou krajiny predurčuje ekonomické riadenie na náročný proces. Trh krajiny je príliš malý, aby prilákal zahraničné investície len z dôvodu domáceho dopytu. Napriek danému „handicapu“ je poloha krajiny strategická a lákavá, a to najmä pre dobrý vstup na európsky kontinent ako aj trhy severnej Afriky.

Priame zahraničné investície sú motorom maltskej ekonomiky. Stabilné makroekonomické prostredie a fungujúca verejná správa v kombinácii s priaznivou podnikateľskou klímou láka zahraničných investorov. Jednotlivé ratingové agentúry udeľovali Malte v minulom roku veľmi priaznivé hodnotenie.[1]

Správa Svetového ekonomického fóra za rok 2011 – 2012 zahrňujúca index konkurencieschopnosti krajín radí Maltu na 11. miesto z hľadiska atraktivity umiestnenia priamych zahraničných investícií.

1 STAV A VÝVOJ MAKROEKONOMICKÝCH UKAZOVATEĽOV MALTY

Hrubá pridaná hodnota (Economy Gross Value Added – GVA) ukazovala medzi rokom 2009 a 2010 pozitívne známky rastu, a to konkrétne medziročným zvýšením o 6,27 %.[2] Do úvahy však musíme brať aj medzinárodnú recesiu spojenú s poklesom makroekonomických ukazovateľov hospodárskeho rastu v roku 2009, ktorá pokračuje až do súčasnosti. Napriek tomu sa pri porovnávaní prvých 3 mesiacov v rokoch 2010 a 2011 zaznamenal, aj keď pomalší, ale rast ekonomiky.

[1] Ratingová agentúra Fitch udelila Malte rating A +, Agentúra Moody´s dala úverový rating A2 a Standard and Poor´s potvrdila Malte A/A-1.

[2] Malta Enterprise, *Výročná správa 2011 a Business plán 2012,* Malta 2011, dostupné na: http://www.maltaenterprise.com/sites/default/files/publications/annualreport2011andbusinessplan2012.pdf

Hrubý domáci produkt za rok 2010 dosiahol hodnotu 6, 2 miliardy eur a jeho hlavným prispievateľom bol sektor služieb. Miera inflácie meraná cenovým indexom[3] bola v tom istom roku 1,50 % a nezamestnanosť činila 6,9 %.[4]

Tabuľka 1: Vývoj makroekonomických ukazovateľov Malty v rokoch 2007 - 2011

Makro ukazovateľ	2007	2008	2009	2010	2011	priemer
HDP (zmena v %)	4,20	4,20	-2,50	2,90	2,10	2,18
Štátny dlh (% HDP)	60,20	62,40	68,00	69,00	70,40	66,00
Inflácia (%)	1,25	4,26	2,10	1,50	2,70	2,36
Nezamestnanosť (%)	6,50	6,10	6,90	6,90	6,40	6,56

Zdroj: http://epp.eurostat.ec.europa.eu, 15.10.2012

Situácia na trhu zostáva viac menej priaznivá. V roku 2011 bol zaznamenaný mierny nárast zamestnanosti, a preto miera nezamestnanosti klesla v roku 2011 na 6,4 %. Pokiaľ ide o vývoj cien, ročná miera inflácie dosiahla hodnotu 2,7 %.

Centrálna banka Malty (CBM) zverejnila na začiatku marca 2012 vydanie ďalšieho pravidelného štvrťročného prehľadu, ktorý analyzuje ekonomický a finančný vývoj krajiny ako aj zahraničia.[5]

CBM konštatuje, že aktivita zahraničných ekonomík zostáva stále nízka, aj keď v Eurozóne sa reálny HDP medziročne zvýšil o 1,4 %. Na raste HDP sa podieľal predovšetkým čistý vývoz, zatiaľ čo súkromná spotreba a investície prispeli menším podielom.

Podľa najnovšieho Ernst & Young odhadu ekonomického rastu pre Eurozónu zostávajú trhy EÚ naďalej utlmené. Maltská ekonomika oficiálne vstúpila do recesie v prvých troch mesiacoch roku 2012 po tom, ako sa rast hospodárstva znížil o jeden percentuálny bod.

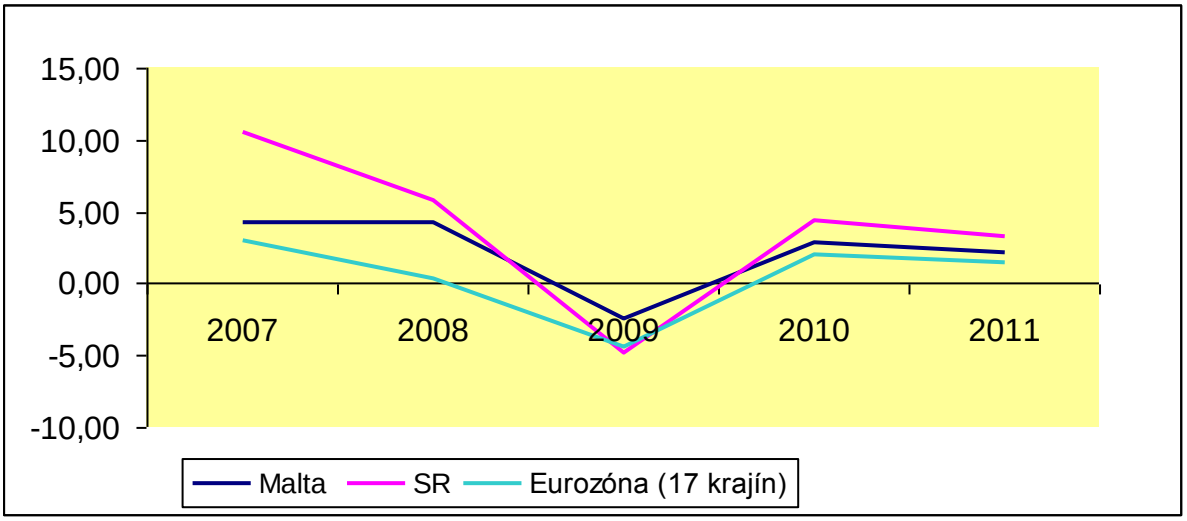
[3] Index spotrebiteľských cien vyjadruje cenovú hladinu tovarov a služieb. Je meraný na základe zmien vo výdavkov domácností na jednotlivé produkty v určitom type spotrebného koša.

[4] Centrálna banka Maltskej republiky, *Forty – fourth annual report and statement of accounts 2011,* Malta 2012, ISSN 1811- 1262.

[5] Centrálna banka Maltskej republiky, Quarterly review 2012 – Vol. 45 No. 2, Malta 2012, ISSN 1811- 1254.

Vláda však predpokladá celkový nárast HDP za rok 2012, ktorý bude limitovaný približne 1 % hranicou.[6]

Graf 1: Vývoj rastu hrubého domáceho produktu Malty v % v porovnaní so SR a krajinami Eurozóny za roky 2007 - 2011



Zdroj: Eurostat, http://epp.eurostat.ec.europa.eu, vlastné spracovanie, september 2012

Maltská ekonomika je jedna z najviac otvorených ekonomík v Európskej únii podobne ako Slovenská republika. Preto sú obe krajiny veľmi ovplyvnené ekonomickým vývojom a kolísaním menových kurzov okolitých krajín EÚ ale aj iných, ktoré sú ich hlavnými obchodnými partnermi.

Celosvetovým dôsledkom hospodárskej krízy bol pokles zamestnanosti, čo spôsobilo globálne obmedzenie prístupu ku zdravotnej starostlivosti a zníženie úrovne vzdelávania. V Európe to znamenalo milióny ľudí bez práce a Malta nebola výnimkou. Napriek tomu v roku 2010 mala krajina druhý najväčší pokles nezamestnanosti spomedzi krajín EÚ.[7]

[6] Ernst & Young Eurozone Forecast – Summer Edition – June 2012, published in collaboration with Oxford Economics, *Outlook for Malta*, 2012. Dostupné na internete: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Eurozone_forecast_Summer_2012_Malta/$FILE/Eurozone_forecast_Summer_2012_Malta.pdf, 28.8.2012

[7] Centrálna banka Maltskej republiky, *Forty – fourth annual report and statement of accounts 2011,* Malta 2012, ISSN 1811- 1262.

Platová disciplína pomohla udržať nezamestnanosť na relatívne nízkej 6 % hranici v prvom kvartáli. Konkrétne v roku 2011 boli hodinové mzdové náklady 11,90 eur, čo je 6 % viac ako v roku 2008. Podľa komparácie, ktorú ponúka Eurostat, je daná hodnota mzdových nákladov na úrovni Portugalska a tesne pred Českou republikou.[8]

Podobne ako na Slovensku najväčší problém uplatnenia na trhu práce má skupina ľudí nad 45 rokov ako aj absolventi stredných a vysokých škôl. Miera nezamestnanosti je ale oveľa nižšia ako v SR, napriek stále pretrvávajúcej kríze. Krajina nemá problém s dlhodobou nezamestnanosťou a vďaka krátkodobým prácam v oblasti vzdelávania a turizmu sa počas letnej sezóny nezamestnanosť znižuje.

Prognóza hovorí, že verejný dlh by mal podľa očakávania klesať od roku 2013 v závislosti od rastu výnosov. Avšak jeho súčasná výška činí už teraz skoro 70 % HDP [9] a pre investora to znamená vyššiu opatrnosť z dôvodu neistoty určenia národného ratingu. Dôsledkom čoho je stále silnejší dohľad nad fiškálnou disciplínou.

Kvôli tlaku Európskej únie na zníženie deficitu verejných financií v jednotlivých krajinách musela aj Malta pristúpiť k prehodnoteniu výdavkov na zdravotnú starostlivosť, sociálne výdavky a vzdelávanie, podobne ako Slovenská republika. Napriek tomu sa má zachovať rozsah infraštruktúrnych projektov, ktorých cieľom je znížiť náklady na energiu až po príchod novej generácie technológii.

Na Slovensku vláda tiež pristúpila k niekoľkým konsolidačným opatreniam, ktoré zasiahnu najmä podnikateľov. Jedná sa napríklad o rast poistného z dividend, zvýšenie sociálnych odvodov, zmeny v DPH, vyššie správne poplatky, úpravy dane z príjmov atď.[10]

Podľa údajov Eurostatu sa verejný dlh SR za rok 2011 z dôvodu vysokého deficitu vyšplhal na úroveň 43,3 % HDP. Kým dlh Slovenska je 5 500 eur na jedného Slováka, tak v EÚ je to 25 000 eur na osobu. Napriek tomu, že v porovnaní s európskym priemerom je to menej, štátny dlh neustále rastie a v roku 2012 sa očakáva jeho výška viac ako 6 700 eur na jedného občana SR.[11]

---

[8] Eurostat, http://epp.eurostat.ec.europa.eu, 15.9.2012

[9] Ernst & Young Eurozone Forecast – Summer Edition – June 2012, published in collaboration with Oxford Economics, *Outlook for Malta*, 2012. Dostupné na internete: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Eurozone_forecast_Summer_2012_Malta/$FILE/Eurozone_forecast_Summer_2012_Malta.pdf, 28.8.2012

[10] Makarová, X.: 2012. *Dobre už bolo - Podnikatelia budú čeliť voľbe: míňať na optimalizáciu, alebo platiť štátu viac. In Trend.* 2012. ISSN 1335 – 0684. 37/2012 s. 20- 22.

[11] Eurostat, http://epp.eurostat.ec.europa.eu, 15.9.2012

Ernst & Young upozorňuje na skutočnosť, že signifikantné riziko pre verejné financie predstavuje vo veľkej miere finančný sektor, ktorý zvyšuje obavy o štátnu hospodársku stabilitu, ak sa podmienky v Eurozóne budú naďalej zhoršovať. Aj keď sila „alternatívnych" investícii a relatívna veľkosť maltských bánk poskytujú určitú izoláciu pred finančným kolapsom prichádzajúcim z EÚ. Hrozba pre uvedený sektor predstavuje aj návrh dane z finančných transakcii.

Maltská ekonomika si aj napriek globálnej kríze ekonomiky vedie relatívne dobre. Medzinárodný menový fond (MMF) k danému záveru dochádza aj vo svoje správe z roku 2011. V rokoch 2008 – 2010 Malta dosiahla pozitívny priemerný rast 1,46 %.[12] Rovnako bola Malta aj jednou z najúspešnejších krajín Európskej únie, pokiaľ ide o zamestnanosť, ako sme už vyššie uviedli.

2 PROGNÓZA VÝVOJA MALTSKEJ EKONOMIKY

Minulý rok sa vláde podarilo znížiť fiškálny deficit pod 3 % hrubého domáceho produktu a vláda sa zaviazala, že bude naďalej bojovať so súčasným pomalším ekonomickým rastom. Prognóza ekonomického rastu roku 2012 sa znížila na 0,7 % HDP.[13] Napriek tomu sa dá hodnotiť, že akákoľvek expanzia je úspechom vzhľadom k nepriaznivým externým podmienkam a po zlých výsledkoch v prvom štvrťroku daného roka.

Správa Ernst & Young ďalej uvádza, že slabšia ekonomická aktivita ovplyvní aj rast investícií, ktorý pravdepodobne zostane aj v roku 2012 už po piaty rok v červených číslach. Vzhľadom k tomu, že naďalej zostáva v Eurozóne neistota finančného sektora, ktorý bude obmedzovať dostupnosť úverov, je približne do roku 2014 veľmi malá nádej na uzdravenie a obnovu trhov.

[12] Medzinárodný menový fond (IMF – International Monetary Fund), október 2012. *World Economic Outlook. Coping with High Debt and Sluggish Growth.* A survey by the staff of the Interantional Monetary Fund – Washington, DC: 2012. ISBN 978-1-61635-389-6.

[13] Ernst & Young Eurozone Forecast – Summer Edition – June 2012, published in collaboration with Oxford Economics, *Outlook for Malta*, 2012. Dostupné na internete: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Eurozone_forecast_Summer_2012_Malta/$FILE/Eurozone_forecast_Summer_2012_Malta.pdf, 28.8.2012

Pilierom národnej maltskej ekonomiky sú služby. [14] Export a zvýšenie cestovného ruchu udržuje tempo rastu z roku 2011 nad 2 %, napriek finančným problémom v Eurozóne a ostrej konsolidácii verejných financií.

Tabuľka 2: Stav a prognóza makroekonomických ukazovateľov Malty 2011 – 2016

Makroekonomický ukazovateľ		**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**
HDP		**2.1**	**0.7**	**1.3**	**2.3**	**2.3**	**2.3**
	Súkromná spotreba	3.6	-1.8	0.7	2.6	2.3	2.8
Hrubé súkromné domáce investície	Fixné investície	-22.7	0.0	2.0	5.2	3.2	1.9
	Tvorba zásob (% HDP)	0.3	0.2	-0.6	-0.8	-0.9	-0.8
	Vládna spotreba	4.3	1.7	0.1	3.3	2.4	1.6
	Export	1.9	2.3	3.0	3.3	3.0	2.7
	Import	0.0	0.5	1.5	4.0	3.0	3.0
Spotrebné ceny		**2.5**	**3.9**	**2.7**	**2.2**	**2.3**	**2.3**
Miera nezamestnanosti		**6.5**	**6.3**	**6.1**	**5.5**	**5.0**	**4.4**
Súčasná bilancia (% HDP)		-3.2	-2.9	-2.7	-2.6	-2.5	-2.3
Vládny rozpočet (% HDP)		-2.7	-2.9	-2.5	-2.1	-1.9	1.7
Vládny dlh (% HDP)		71.6	72.0	71.9	70.9	69.6	68.2

Zdroj: Oxford Economics, http://www.oef.com/, 15.10.2012

Rastové vyhliadky sú stále poznačené pokračujúcou krízou. Cestovný ruch sa udržiava na dobrej úrovni, investície sa začínajú zotavovať a rast exportu má budúci rok vzrásť, vďaka čomu sa očakáva postupný nárast HDP na 1,3 % v roku 2013 a následne na 2 – 2,5 % v ďalších rokoch.[15]

[14] NATIONAL STATISTICS OFFICE – MALTA, External Cooperation and Communication Unit, *News Release,* Valletta, Malta. 224/2011.

[15] Oxford Economics, http://www.oef.com/, 15.10.2012

Úroveň inflácie spotrebiteľských cien má oscilovať okolo 2 %. Ekonomika zostáva citlivá na import energií a surovín do krajiny a očakáva sa preto zvýšenie inflácie v strednodobom horizonte.

Pokiaľ ide o konkurencieschopnosť krajiny, tak podľa Svetového ekonomického fóra (World Economic Forum - WEF), ktoré zverejnilo svoju správu za rok 2011 – 2012 , sa Malta umiestnila na 51. pozícií zo 142 krajín sveta. Malta svoje postavenie získala vďaka sile a kvalite štátnych inštitúcii, prepracovanému vzdelávaciemu systému, dobrým finančným trhom a technologickej pripravenosti. K oblastiam ďalšieho rozvoja patrí zníženie regulačnej záťaže, infraštruktúra, makroekonomické prostredie a účinnosť trhu práce.

ZÁVER

Malta má priaznivú podnikateľskú infraštruktúru s vyspelým telekomunikačným systémom. Uvedená výhoda spojená s angličtinou ako úradným jazykom a efektívnou verejnou správou vytvára na ostrove vhodné podmienky na podnikanie. Krajina má nedostatok energie a prírodných zdrojov.

Pri nedostatku nerastného bohatstva a pri veľmi malom vnútornom trhu sa hospodársky rozvoj opiera o exportne orientovaný priemysel a služby, v rámci ktorých hrá hlavnú úlohu cestovný ruch. Ten zostáva aj naďalej prioritou vlády ako základný ekonomický pilier budúceho rozvoja, ako to bolo uvedené v dokumente Vízia 2015.[16]

Hospodársky rast Malty sa má v budúcnosti vyvíjať pozitívnym smerom, aj keď sa už pravdepodobne nebudú dosahovať hodnoty ako pred začiatkom hospodárskej recesie. Tento stav môžeme pozorovať aj v SR a vo väčšine krajín Eurozóny. Na druhej strane v oblastiach ako nezamestnanosť, či verejný dlh je viditeľný rozdiel.

Obyvatelia Malty sú hrdí na vzdelávací systém, aj vďaka ktorému zamestnanosť v krajine nebola príliš ohrozená. Vláda však musí znižovať vysoký štátny dlh, a preto znižuje verejné výdavky podobne ako slovenská vláda. Napriek tomu stále víta všetkých investorov priaznivými podmienkami na podnikanie a poskytuje množstvo rôznych podporných stimulov.

[16] Malta Enterprise, *Výročná správa 2011 a Business plán 2012,* Malta 2011, dostupné na: http://www.maltaenterprise.com/sites/default/files/publications/annualreport2011andbusinessplan2012.pdf

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Centrálna banka Maltskej republiky, *Forty – fourth annual report and statement of accounts 2011,* Malta 2012, ISSN 1811- 1262.

[2] Centrálna banka Maltskej republiky, *Quarterly review 2012* – Vol. 45 No. 2, Malta 2012, ISSN 1811- 1254.

[3] Makarová, X.: 2012. *Dobre už bolo - Podnikatelia budú čeliť voľbe: míňať na optimalizáciu, alebo platiť štátu viac*. *In Trend.* 2012. ISSN 1335 – 0684. 37/2012 s. 20- 22.

[4] Malta Enterprise, *Výročná správa 2011 a Business plán 2012,* Malta 2011, dostupné na: http://www.maltaenterprise.com/sites/default/files/publications/annualreport2011andbusinessplan2012.pdf

[5] Medzinárodný menový fond (IMF – International Monetary Fund), október 2012. *World Economic Outlook. Coping with High Debt and Sluggish Growth.* A survey by the staff of the Interantional Monetary Fund – Washington, DC: 2012. ISBN 978-1-61635-389-6.

[6] NATIONAL STATISTICS OFFICE – MALTA, External Cooperation and Communication Unit, *News Release,* Valletta, Malta. 224/2011.

[7] Ernst & Young Eurozone Forecast – Summer Edition – June 2012, published in collaboration with Oxford Economics, *Outlook for Malta*, 2012. Dostupné na internete: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Eurozone_forecast_Summer_2012_Malta/$FILE/Eurozone_forecast_Summer_2012_Malta.pdf, 28.8.2012

[8] Eurostat - http://epp.eurostat.ec.europa.eu, 15.9.2012

[9] Oxford Economics, http://www.oef.com/, 15.10.2012

KONTAKTNÉ ÚDAJE

Ing. Zuzana Tekelová

University of Economics in Bratislava, Faculty of Business Management,

Dolnozemská cesta 1

852 35 Bratislava

Slovak Republic

zuzana.tekelova@gmail.com

Školiteľ: Doc. Ing. Elena Šúbertová, PhD.

PRÍJMOVÉ NEROVNOSTI A ZDRAVIE OBYVATEĽSTVA[1]

INCOME INEQUALITY AND PUBLIC HEALTH

Miroslav Tkáč
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Zdravie je jedným z najdôležitejších prvkov kvalitného života. Identifikácia kľúčových determinantov zdravia je preto nevyhnutná pre ďalší rozvoj ľudskej spoločnosti v prostredí nízkeho tempa ekonomického rastu, rastúcich príjmových nerovností a obmedzovania vládnych výdavkov. Príspevok sa zameriava na zistenie a popísanie vzťahu medzi hrubým domácim produktom, úrovňou príjmových nerovností a zdravotným stavom populácie rozvinutých krajín.

JEL: I14 - Health and Inequality

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: príjmové nerovnosti, zdravie obyvateľstva, Giniho koeficient, stredná dĺžka života, verejné výdavky na zdravotnú starostlivosť

ABSTRACT

Health is one of the most important elements of quality of life. Identification of the key determinants of health is therefore essential for the further development of human society in an environment of low rates of economic growth, growing income inequality and government spending cuts. This paper focuses on identifying and describing the relationship between gross domestic product, income inequality and health of the population in developed countries.

JEL: I14 - Health and Inequality

KEYWORDS: income inequality, public health, Gini coefficient, life expectancy, public expenditure on healthcare

[1] Príspevok vznikol ako výstup z projektu VEGA 1/0103/12 s názvom Trh práce vo väzbe na ekonomický rast v kontexte spoločensko-ekonomických zmien.

PRÍJMOVÉ NEROVNOSTI A ZDRAVIE OBYVATEĽSTVA

ÚVOD

Západný svet v súčasnosti stále bojuje s následkami hospodárskej krízy, ktorú mnohí označujú tiež za krízu spoločenskú, morálnu alebo civilizačnú. Hlavným nástrojom jej riešenia majú byť opatrenia na zamerané na obnovenie ekonomického rastu, ako to niekedy vyzerá, za každú cenu. V kontexte týchto udalostí sa ale naskytá otázka, či načrtnutá cesta, ktorou sa Spojené štáty ako aj štáty Európy už vydali, je správnou pre obnovenie nielen ekonomickej, ale aj spoločenskej rovnováhy a či v konečnom dôsledku vyústia do zvýšenia kvality života väčšiny populácie.

Zdravie je jedným z kľúčových prvkov kvalitného života. Je však znižovanie vládnych výdavkov správnou cestou k jeho zveľaďovaniu? Má hrubý domáci produkt a jeho rast zásadný vplyv na zdravie, alebo sú dôležitejšie iné faktory?

1 HDP AKO DETERMINANT ZDRAVIA

Existuje mnoho štúdií, ktoré príjmovým nerovnostiam rovnako ako rastu hrubého, alebo národného domáceho produktu neprikladajú významnú úlohu v spojitosti so zlepšovaním zdravotného stavu obyvateľstva. Jeden zo spomínaných výskumov pracuje s dátami o vývoji produktivity práce, rozdelenia príjmov a úmrtnosti v USA a Veľkej Británii po druhej svetovej vojne. V oboch krajinách dochádza do začiatku 70. rokov 20. storočia k rýchlemu rastu PP pri relatívne stabilnom prerozdeľovaní príjmov, čo je sprevádzané znižovaním úmrtnosti (zvyšovaním strednej dĺžky života). V 70. rokoch dochádza k poklesu rastu produktivity práce a k zvyšovaniu príjmovej nerovnosti. Pokiaľ by boli tieto dva faktory rozhodujúcimi determinantmi znižovania tempa úmrtnosti, malo by dôjsť k proporcionálnemu spomaleniu jej znižovania. V skutočnosti nastal pravý opak a úmrtnosť začala klesať oveľa rýchlejšie ako v predošlom období. Výsledkom tohto výskumu bolo označenie rastu príjmových nerovností a produktivity práce za nepodstatné faktory znižovania úmrtnosti v priebehu posledného pol storočia v USA a VB. Za hlavné determinanty boli označené zmeny rizikových faktorov a medicínskych technológií.[2]

[2] The National Bureau of Economic Research: *Health, Income, and Inequality* http://www.nber.org/reporter/spring03/health.html [17.10.2012]

Hoci proti vyššie uvedeným zisteniam nemožno namietať, zistené skutočnosti nevysvetľujú rozdiely v úrovniach úmrtnosti, dojčenskej úmrtnosti a strednej dĺžky života v rozvinutých krajinách s takmer totožnou úrovňou medicínskej technológie.

Niektoré štúdie tiež skúmajú inverzný vzťah medzi HDP a strednou dĺžkou života v rozvojových krajinách. Z nich vyplýva, že zníženie úmrtnosti obyvateľstva mladšieho 40 rokov je obzvlášť prospešné pre ekonomiku a hospodársky rast.[3]

3 VPLYV PRÍJMOVÝCH NEROVNOSTÍ NA ZDRAVIE

V priebehu posledných troch desaťročí 20. storočia zaznamenalo mnoho rozvinutých krajín rýchly nárast diferenciácie príjmov. V USA medzi rokmi 1970 a 1999 vzrástol priemerný ročný plat očistený o infláciu z 32 522 USD na 35 864 USD, čo predstavuje nárast o 10% v priebehu 30 rokov. V kontraste s tým sa zvýšili odmeny najlepších 100 generálnych riaditeľov z 39-násobku priemerného platu na viac než 1000-násobok. Celkový majetok horných 10% domácností sa zvýšil o 69% medzi rokmi 1998 a 2001 na úroveň 833 600 USD zatiaľ čo v rovnakom období dosiahlo spodných 10% nárast o 24% na hodnotu 7 900 USD. Rozdiel medzi týmito dvoma skupinami bol v roku 2001 viac než 100-násobný.[4]

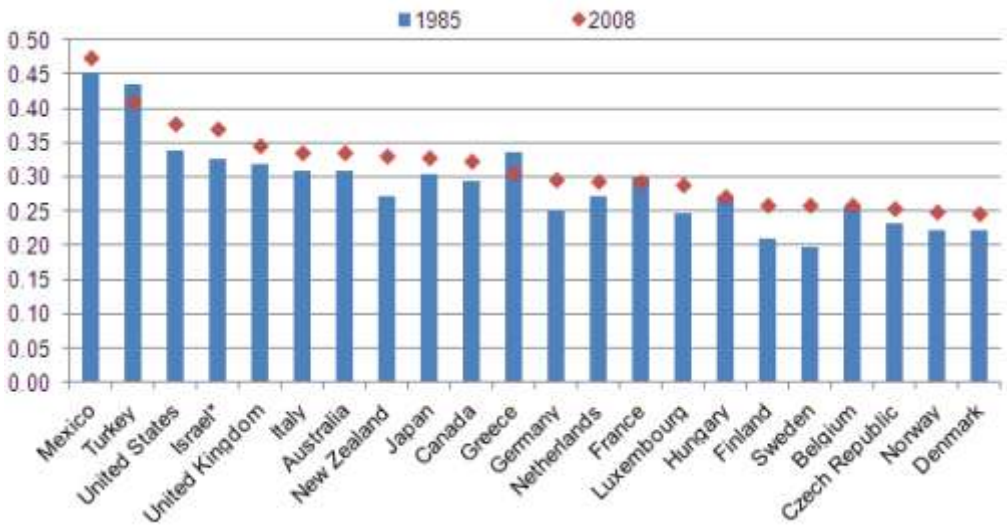
Nerovnosť v príjmoch obyvateľstva možno merať mnohými spôsobmi, pričom každý z nich v sebe obsahuje určité nedostatky. Najpoužívanejším meradlom príjmových nerovností je Giniho koeficient, ktorý vyjadruje mieru rovnomernosti rozdelenia príjmu v krajine. Rozsah hodnôt tohto indikátora sa pohybuje v rozmedzí 0 až 1, pričom 0 predstavuje absolútnu rovnosť rozdelenia všetkých príjmov v krajine.

---

[3] AGHION, P., HOWITT, P., MURTIN, F.: *THE RELATIONSHIP BETWEEN HEALTH AND GROWTH: WHEN LUCAS MEETS NELSON-PHELPS*
Dostupné na: https://www.google.com/url?q=http://www.bruegel.org/publications/publication-detail/publication/434-the-relationship-between-health-and-growth-when-lucas-meets-nelson-phelps/&sa=U&ei=cD2EUJHINYePswbmo4CYDg&ved=0CAkQFjAB&client=internal-uds-cse&usg=AFQjCNE9-smN1iSKeSqz-S4yEJIglySmA [17.10.2012]

[4] SUBRAMANIAN, S.V.,KAWACHI, I.: *Income Inequality and Health: What Have We Learned So Far?*
Dostupné na: http://epirev.oxfordjournals.org/content/26/1/78.full [17.10.2012]

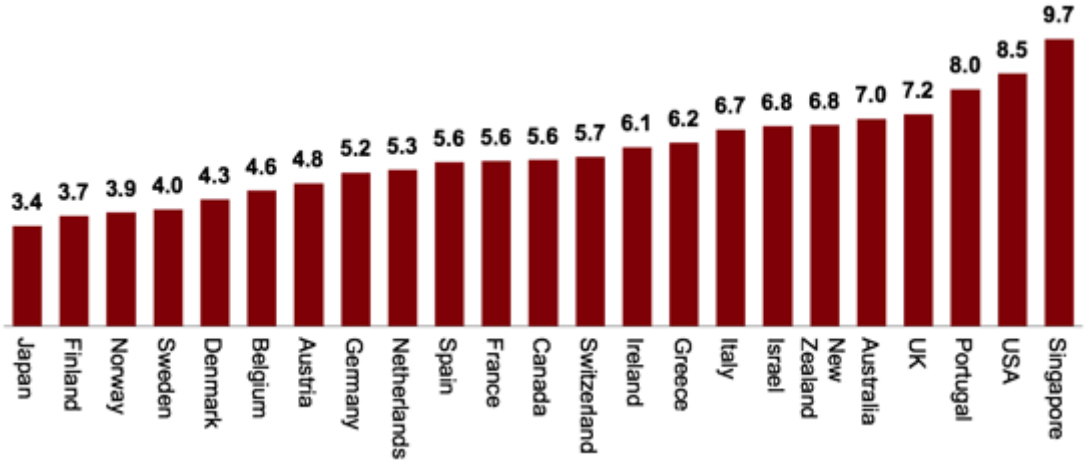
Graf č. 1: Giniho koeficient vo vybraných krajinách v rokoch 1985 a 2008



Zdroj: The Gini Coefficient, OECD's Inequality Report, and Relative Deprivation http://community.cengage.com/GECResource/blogs/intl_relations/archive/2011/12/05/the-gini-coefficient-oecd-s-inequality-report-and-relative-deprivation.aspx [17.10.2012]

Alternatívnym spôsobom vyjadrenia tejto nerovnosti môže byť porovnanie príjmu horných 20% populácie s príjmom dolných 20%.

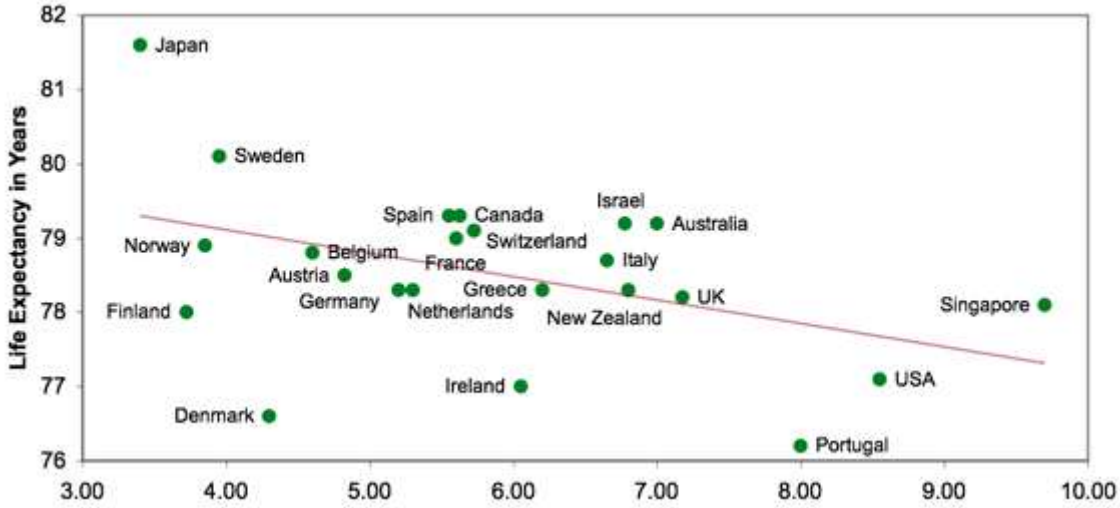
Graf č.2: Pomer príjmu horných 20% a dolných 20% populácie (priemer z rokov 2003-2006)



Zdroj: INEQUALITY.ORG: Inequality and Health, http://inequality.org/inequality-health/ [17.10.2012]

Medzi krajiny s najnižšou mierou príjmovej nerovnosti jednoznačne škandinávske krajiny, v ktorých je príjem najmajetnejších 20% v priemere 4-krát vyšší ako príjem dolných 20% populácie, pričom v tomto ohľade dosahuje lepšie výsledky iba Japonsko. V prípade, že tieto dáta porovnáme s údajmi o strednej dĺžke života v daných krajinách zistíme, že medzi nimi existuje silná korelácia. Vo všeobecnosti možno pozorovať, napriek niekoľkým extrémnym hodnotám, trend znižovania strednej dĺžky života s rastúcou úrovňou príjmovej nerovnosti. S rastúcou diferenciáciou príjmov sa tiež zvyšuje dojčenská úmrtnosť a výskyt mentálnych porúch.

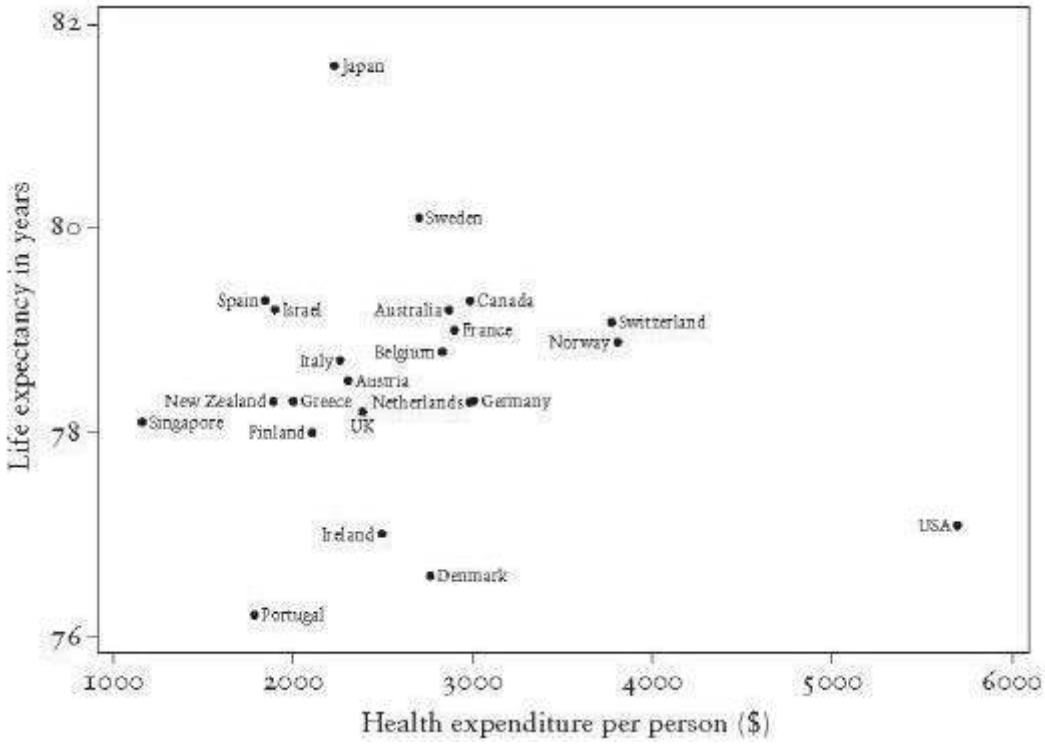
Graf č.3: Vzťah strednej dĺžky života k úrovni príjmových nerovností



Zdroj: INEQUALITY.ORG: Inequality and Health, http://inequality.org/inequality-health/ [17.10.2012]

Pre verejný sektor môže byť tiež zaujímavým zistenie, že medzi výdavkami vlády na zdravotníctvo per capita (upravenými o rozdielnu výšku nákladov na zdravotnú starostlivosť) a strednou dĺžkou života zdanlivo neexistuje žiadny vzťah. Paradoxne sa tak môže stať, že dieťa narodené v USA, krajine s najvyspelejšími medicínskymi technológiami, ktorej výdavky na zdravotnú starostlivosť predstavujú takmer polovicu svetových výdavkov na zdravotníctvo, pričom v nej žije len menej ako 5% svetovej populácie, má o 1,2 roka nižší očakávaný vek dožitia ako dieťa narodené v Grécku, krajine, kde sú výdavky na zdravotníctvo per capita ako aj priemerný príjem obyvateľstva polovičné oproti USA a vybavenosť vyspelými diagnostickými zariadeniami na obyvateľa 6-násobne nižšia. Dieťa narodené v USA má tiež o 40% vyššiu šancu úmrtia v prvom roku života oproti Grécku a o 100% v porovnaní s Japonskom.[5]

Graf č.4: Verejné výdavky na zdravotnú starostlivosť a stredná dĺžka života



Zdroj: WILKINSON, R.G., PICKETT, K.: The spirit level : why greater equality makes societies stronger. 1st ed. New York: Bloomsbury Press. 2009. ISBN 978-1-60819-036-2

[5] WILKINSON, R.G., PICKETT, K.: The spirit level : why greater equality makes societies stronger. 1st ed. New York: Bloomsbury Press. 2009. ISBN 978-1-60819-036-2

Na základe štúdie z roku 2009 so 60 miliónmi účastníkov bola identifikovaná hraničná hodnota Ginniho koeficientu pre vyspelé krajiny na úrovni 0,3. Zvýšenie tejto hodnoty o 0,05% zvyšuje u populácie riziko úmrtnosti odhadom o 8%. Na základe tohto predpokladu by bolo možné v roku 2007 predísť úmrtiu 1,5 milióna ľudí v 30 krajinách OECD (9,6% úmrtnosti vo vekovej skupine 15-60 rokov) znížením Ginniho koeficientu pod hraničnú hodnotu.[6]

ZÁVER

Obyvateľstvu žijúcemu v regiónoch s vysokou príjmovou diferenciáciu hrozí zvýšené riziko nižšieho ako obvyklého veku dožitia nezávisle od jeho socioekonomického statusu, veku a pohlavia. Vysoká miera príjmových nerovností zhoršuje zdravotný stav nielen nízkopríjmovým skupinám, ale aj ľuďom s najvyššími príjmami. Spôsobuje zhoršenie fyzického zdravia ako aj duševnej pohody, čo vedie k vzniku psychických ochorení a drogových závislostí. Veľká rozdielnosť príjmov v populácií, zvyšuje stratifikáciu spoločnosti, rast stresu, strach z chudoby, závisť, neistotu, pocit podriadenosti aj agresivitu. Zvýšená kriminalita a počet vrážd sú jedným z faktorov vysvetľujúcich nižšiu priemernú dĺžku života aj u najmajetnejších skupín obyvateľstva v stratifikovanej spoločnosti. U strednej a nižšej triedy sa v zvýšenej miere objavuje obezita a srdcovo-cievne ochorenia. Niektoré výskumy taktiež spájajú chronický stres so zvýšeným výskytom mnohých nádorových ochorení.

Ekonomický rast nie je prostriedkom zlepšovania zdravotného stavu obyvateľov, rovnako ako ním nie je ani zvyšovanie výdavkov na zdravotnú starostlivosť. Spolu s výdavkami musí rásť aj dostupnosť zdravotnej starostlivosti a s hospodárskym rastom rásť aj efektivita distribúcie, prípadne redistribúcie, príjmov.

Na príklade Japonska, kde je rovnosť príjmov daná trhom, a škandinávskych krajín, kde sa rovnosť dosahuje prostredníctvom redistribučných mechanizmov verejného sektora, je vidieť, že nie je podstatné akým spôsobom je rovnosť v spoločnosti vytváraná, kým je verejnosťou považovaná za spravodlivú, pre to aby mala pozitívny vplyv na zdravie obyvateľov. Rovnosť vytvára dôveru v spoločnosti.

[6] KONDO, N., SEMBAJWE, G., KAWACHI, I., M van DAM, R., SUBRAMANIAN, S. V., YAMAGATA Z.: *Income inequality, mortality, and self rated health: metaanalysis of multilevel studies.*
Dostupné na: http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC2776131/pdf/bmj.b4471.pdf [18.10.2012]

Individuálne profituje jednotlivec z každej dodatočnej jednotky príjmu vo vzťahu k svojmu zdraviu menej ako z predošlej. Zároveň ale tento jednotlivec profituje z vyrovnávania rozdielov v spoločnosti. Pre vyššie príjmové skupiny tak z tohto hľadiska od určitého momentu vzniká situácia, kedy je pre ich zdravie výhodnejšie zlepšovanie príjmovej situácie ostatných ako samých seba. V tom momente je redistribúcia a progresívne zdanenie, pokiaľ sú vykonávané efektívne a zmysluplne, zmysluplné. Krátkozrako naopak pôsobia opatrenia, ktoré sú jednostranne zamerané na podporu hospodárskeho rastu, aj za cenu opatrení prehlbujúcich rozdiely a vytvárajúcich napätie v spoločnosti.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] AGHION, P., HOWITT, P., MURTIN, F.: *THE RELATIONSHIP BETWEEN HEALTH AND GROWTH: WHEN LUCAS MEETS NELSON-PHELPS*
Dostupné na: https://www.google.com/url?q=http://www.bruegel.org/publications/publication-detail/publication/434-the-relationship-between-health-and-growth-when-lucas-meets-nelson-phelps/&sa=U&ei=cD2EUJHINYePswbmo4CYDg&ved=0CAkQFjAB&client=internal-uds-cse&usg=AFQjCNE9-smN1iSKeSqz-S4yEJIigIySmA [17.10.2012]

[2] INEQUALITY.ORG: Inequality and Health
Dostupné na: http://inequality.org/inequality-health/ [17.10.2012]

[3] KONDO, N., SEMBAJWE, G., KAWACHI, I., M van DAM, R., SUBRAMANIAN, S. V., YAMAGATA Z.: *Income inequality, mortality, and self rated health: metaanalysis of multilevel studies.*
Dostupné na: http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC2776131/pdf/bmj.b4471.pdf [18.10.2012]

[4] SUBRAMANIAN, S.V.,KAWACHI, I.: *Income Inequality and Health: What Have We Learned So Far?*
Dostupné na: http://epirev.oxfordjournals.org/content/26/1/78.full [17.10.2012]

[5] The Gini Coefficient, OECD's Inequality Report, and Relative Deprivation
Dostupné na: http://community.cengage.com/GECResource/blogs/intl_relations/archive/2011/12/05/the-gini-coefficient-oecd-s-inequality-report-and-relative-deprivation.aspx [17.10.2012]

[6] The National Bureau of Economic Research: *Health, Income, and Inequality*
Dostupné na: http://www.nber.org/reporter/spring03/health.html [17.10.2012]

[7] WILKINSON, R.G., PICKETT, K.: The spirit level: why greater equality makes societies stronger. 1st ed. New York: Bloomsbury Press. 2009. ISBN 978-1-60819-036-2

STRATEGY AND BUSINESS MODEL

Agata Iwanicka
Ewelina Trubisz
University of Economics in Wroclaw

ABSTRACT

For market success, a company operating in a highly dynamic environment, must have a unique idea for a business. Good and innovated business model is said to be a basis for success. The notion of business model has been used by strategy scholars more often and is becoming increasingly popular within practitioners. But on the surface this notion seems to be similar to that of strategy. In this paper we try to present a conceptual framework to relate and separate those concepts. We try to identify elements consist of business model and strategy.

JEL: M20

KEYWORDS: strategy, business model, profitability, competitive advantage

STRATEGY AND BUSINESS MODEL

INTRODUCTION

The globalization of business and the spread of new information technologies, increased competitive rivalry. For market success, a company operating in a highly dynamic environment, must have a unique idea for a business. Many practitioners and theorists shows strategy as a basis for success.

The new conditions of the competitive environment, have led to a new concept of competitiveness of the company, such as: key competences, the distinctive abilities, compete on the basis of time, learning organization, knowledge management[1].

A relatively new notion associated with competition and competitive advantage is the business model, that is the concept of running a business, showing how the company runs and creates value for its customers. This term is often equated and confused with strategy[2].

In this context, the aim of this article is to present concepts of strategy and business model and show the relation between them. The choice of these concepts, which are the essence of the article, was dictated by their ambiguity and misinterpretation in the literature and among practitioners. Considerations included in the article are based on literature studies.

1 DEFINING STRATEGY

Strategy is the great work of the organization.
The province of life or death, the road to survival or ruin.
It is mandatory that it be thoroughly studied
Sun Tzu The Art of War

In the literature, there are many definitions of strategy. The differences between them are not just the result of individual views of their authors. The reason for this, on the one hand, is interdisciplinary nature of management science and on the other hand is the result of

[1] Białasiewicz M.: *Uwarunkowania i sposoby wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw*, Economicus, Szczecin 2009, p.5

[2] Casadesus –Masanell R., Ricart J.E.: *From strategy to business models and to tactics*, IESE Business School, University of Navarra, Spain 2009: Available at http://www.iese.edu/research/pdfs/DI-0813-E.pdf , [accessed October 11th 2012] p. 2-4

the practical needs of business, volatility of the organization and its context - it resulted that the meaning of strategy in the last 50 years has changed.

The term "strategy" comes from Greek and means "command." Just like the military, so companies need a strategy to give direction and purpose of the activities, allocate resources in the most efficient manner and coordinate decisions taken by the various units.

Initially, strategy was strongly related to one of the management functions, i.e. a long time planning. Turbulent market environment and the growing importance of competition caused that companies were no longer able to plan long-term. As a result, the emphasis was moved from planning to create a strategy that focuses on positioning the company in the market against its competitors. Competitive advantage was the primary objective. The sources of profits within the sector became the point of interest. In the 90s of the twentieth century, instead of seeking the sources of profit in the external environment, the emphasis was put on the internal resources and skills of a company. [3]

Table 1 presents different approaches to definitions of strategy. They can be divided into two categories. The first determines strategy as a set of goals and action plans that effectively influence the development of company (A.D. Chandler, K. Andrews, Hatten). The second category defines strategy as a set of principles and rules of behavior within the organization in order to ensure the achievement of its long-term objectives (H. Simon, R. Krupski, J. Rokita). [4]

Table 1 Selected definitions of strategy

Author	Definition of strategy
A. D. Chandler[5]	"Strategy is the determination of the basic long– term goals of an enterprise, and the adoption of courses of actions and the allocation of resources necessary to carry out these goals."
K. Andrews[6]	„Corporate strategy is the pattern of major objectives, purposes or goals and essential policies or plans for achieving those goals, stated in such a way as to define what business the company is in or is to be in and kind of company it is or is to be."
Hatten[7]	"Strategy is the basic goals and objectives of the organization, the major programs of action chosen to reach these goals and objectives, and the major pattern of resource allocation used to relate the organization to its environment".
Steiner and	"Strategy is the forging of company missions, setting objectives for the organization

[3] Robert M. Grant.: *Współczesna analiza strategiczna*, Oficyna Wolters Kluwer Business, Warszawa 2011, pp. 27-31;
[4] Pierścionek Z.: *Zarządzanie strategiczne w przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa 2011, pp. 23-24;
[5] Chandler A.D.: *Strategy and structure*, MIT Press, Cambrige, Massachusetts 1962;
[6] Andrews K.: *The Concept of Corporate Strategy*, Irwin, Homewood, Illinois 1971, p.28;
[7] Schendel, Dan E., K.J. Hatten: *Business Policy or Strategic Managment*: A View for an Emerging Discipline, in V.F. Mitchell, R.T. Barth, and F.H. Mitchell (eds.), Academy of Management Porceedings, 1972;

Miner[8]	in light of external and internal forces, formulating specific policies and strategies to achieve objectives, and ensuring their proper implementation so that the basic purposes and objectives of the organization will be achieved".
H. Mitzberg[9]	"Strategy as five P's : plan (sort of consciously intended course of action, a guideline to deal with situation), ploy (a specific 'maneuver' intended to outwit an opponent or competitor), pattern(a model for future action, including environmental scenarios and business development) , position (refers to a competitive position) and perspective (a detailed description of the desired future state of the enterprise)"
J. Quinn[10]	"Strategy is the pattern or plan that integrates an organization's major goals, policies and action sequences into a cohesive whole. A well- formed strategy helps to marshal and allocate an organization's resources into a unique and viable posture based on its relative internal competencies and shortcomings, anticipated changes in the enviroment and contingent moves by intelligent opponents."

Source: own work.

From the above definitions one can distinguish the following components: identifying and achieving the objectives, setting the course of action, long – term planning, setting the pattern of action, decision-making, position of the company, competitive advantage, creating the enterprise behavior, identifying the strengths and weaknesses of the company and the opportunities and threats arising from the environment, resource allocation, the identity of the company, customer and stakeholder satisfaction.

Nowadays, in the face of constant change and increasing competition, building a long-term strategy has become very difficult. The importance of strategy and its attributes have changed. Strategy must be flexible and should develop a company's ability to respond quickly to the changes in the environment. Contemporary strategy does refer to goal-setting and long – term planning, the emphasis is put rather on targeting the action. Therefore, strategy should be understood as any action, formal or informal, where the effects are long-term. [11]

2 BUSINESS MODEL

Many authors point out that there is no widely accepted definition of the business model. Some define a business model simply as the statement on how the firm makes money and sustains its profit stream over time, which indicates the focus on the financial side only, while others claim that there is a clear distinction between business model and revenue model. To specify business models, M. Morris and M. Schindehutte analyzed elements of business

[8] Steiner, George A., and John B. Miner: *Management Policy and Strategy*, Macmillan Publishing Co., New York, NY 1997;
[9] Mitzberg H.*: Five p's for strategy*, California Managment Review, 1987, no.30;
[10] Quinn J.B.*: Strategies for Change: Logical Incremantalism*, Irwin, Homewood, IL 1988;
[11] Stańczyk –Hugiet E.: *Znaczenie strategii w dynamicznym otoczeniu*, [in:] Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, no. 1187, Wrocław 2007, pp. 72-73;

model in papers of sixteen authors. Usually the concepts of business model consist of four to eight elements. The most frequently mentioned are[12]:

- customer value proposition (11),
- model of economic activity (10),
- relationships with customers (8),
- network of partners and their roles (7),
- the structure of the value chain (6),
- target market (5),
- relationships with customers (8).

In order to present how many definitions of business model exist in literature the below table with samples terms has been created.

Tab. 2. Sample definitions of term: „business model"

Autor(s)	Definitions
F. Betz [13]	„The business model is an abstract description of how to make money by way of business."
J. Margetta[14]	„The business model explains who are customers of the company, which is a value for them, and how the company can make a profit by providing them with the value."
K. Obłój[15]	„The business model is a combination of the company's strategic concept and its practical implementation, technology, understood as the construction of the value chain allowing for efficient operation and restoration of resources and skills."
A. Osterwalder Y. Pigneur C.L. Tucci[16]	„A business model is a conceptual tool containing a set of objects, concepts and their relationships with the objective to express the business logic of a specific firm. Therefore we must consider which concepts and relationships allow a simplified description and representation of what value is provided to customers, how this is done and with which financial consequences."
Gołębiowski T., Dudzik T.M., Lewandowska M., Witek-Hajduk M.,[17]	„The business model is a new conceptual tool containing a set of elements and relationships between them, which shows the logic of a company in a specific area (business). The business model includes a description of the value offered by the company group or groups of customers, including the definition of basic resources, processes (activities), as well as the external relations of the company, for creating, delivering, and delivering this value and ensure the company's competitiveness in the field and that will improve the value."

Source: own work.

According to the definitions presented above, the business model is a framework for doing business in the field that identifies opportunities to compete on this field.

[12] Morris M., Schindehutte M., Allen J., *Entrepreneur's business model: Toward a unified perspective*, Journal of Business Research, 58(6) 2005, pp.726-735;
[13] Betz F.: *Strategic Business Models,* Engineering Management Journal, vol.14, 2002 no.1, p. 21-27;
[14] Margetta J., *Why Business Models Master?* "Harvard Business Review", 2002, no.5, p. 86-92'
[15] Obłój K., *Tworzywo sztucznych strategii*, PWE, Warszawa, 2002, p. 98-100
[16] A. Osterwalder Y., Pigneur C.L., Tucci: *Clarifying business models: origins, present, and future of the concept*, Communications of AIS, Volume 15, Article, May 2005, p. 5
[17] Gołębiowski T., Dudzik T.M., Lewandowska M., Witek-Hajduk M.: *Modele biznesu polskich przedsiębiorstw,* Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2008;

Due to the fact that companies operate in increasingly difficult conditions with a high degree of variability, it is important to develop such a business model that would become a source of a long-term competitive advantage.

3 RELATION BETWEEN BUSINESS MODEL AND STRATEGY

The complexity of the choices and actions to be taken during the implementation of the strategy of the company is very high, which becomes a challenge for owners and managers of an enterprise. The lack of sufficient information is the additional difficulty in decision-making process. The strategy allows to create a cognitive map that gives the proper view on business sector of the enterprise. On this basis the boundaries of markets, products, technology, distribution are defined and the objectives and priorities for action are formulated.

Implementation of the strategy consists of several various elements that need to be linked together in order to make them operationally feasible. Such is the function of the business model, explained by Krzysztof Obłój as the "**envelope principle**".[18] The author presents the method of allegorical interpretation in which the business model is like an envelope containing individual decisions related to each other. However, the envelope has a limited size, so that it cannot store too much. For this reason, business model should include only the most important, interrelated elements. These include:

- Resources (What resources are required on the market?)
- Skills (What skills are required?)
- Configuration of the links (How the resources and expertise should be configured in practice, that is what will be the chain of values of the company?)

The business model is focused on the resource oriented approach and allocating property and intangible assets of the relevant systems, so that it creates the added value for customers in a most efficient way.

The business model concerns making decisions of an operational nature, that have a long-term impact, which indicates that the business model is closely related to the company's strategy. It is also the strategy that determines the shape of the business model or adjusts it depending on the environmental conditions. The aim of the strategy can also be the maintenance of the business model in the existing form, if it is effective and efficient. A common feature of both

[18] Obłój K.: *Pasja i dyscyplina strategii – jak z marzeń i decyzji zbudować sukces firmy*, wyd Poltex, Warszawa 2010; pp. 96-97

concepts in today's economic reality is their flexibility and quick response to changes in the environment.[19]

The business model is designed to help with the implementation of strategy. A strategy role is to enable to achieve the objectives of an organization and point out the ways of development and growth (Table 1), while the business model shows a path leading to make a profit (Table 2). Therefore, the construction of an effective business model is formed from the diagnosis of the needs of customers.

The main steps of creating a successful business model are as following:[20]

1. Defining who is the client.
2. Understanding the customer's needs - analysis: explicit needs (declared by the customer) and hidden needs (basic value for the customer of products or services)
3. Survey of the level of revenue in particular business areas
4. Determining how to meet customer needs while ensuring an adequate level of revenue and profits.
5. Decisions regarding the manufacturing method of products and services.

Whereas, strategic planning process consist the following steps[21]:

1. The vision, mission, and objectives setting
2. Strategic analysis (analysis of the internal and external environment)
3. Strategy formulation
4. Implementation
5. Control

For better understanding of the connections between business strategy and business model, an additional definition of strategy proposed by the J. Rokita[22] is presented: "Strategy is a set of competitive actions and appropriate approach to business, which is used to achieve the satisfaction of stakeholders and customers, bringing the organization a relatively sustainable success. Customer satisfaction is crucial here because it depends on the fulfillment of the expectations of shareholders". Creating value for the customer is the most

[19] Krupski R, Niemczyk J., Stańczyk-Hugiet E.: *Koncepcje strategii organizacji*, PWE, Warszawa 2009, pp. 40-45,
[20] Rafał Szczepanik, Adam Pasternak, *Firma jak Kamorra. 11 strategicznych zasad mafii w legalnym biznesie.*, Helion, Gliwice 2010, pp. 178-179;

[21] Kaleta A.: *Strategie konkurencji w przemyśle*, wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 2000, p. 40;
[22] Rokita J.: *Zarządzanie strategiczne – tworzenie i trzymanie przewagi konkurencyjnej*, PWE, Warszawa 2005, p. 26

important objective for the company, mainly because it results in competitive advantage and shareholder satisfaction. The essence of business model is defining the manner in which the company delivers value to its customers, describes the design or architecture of value creation. The concept of value network and value chain is important, if not the most important part of any business and corporate strategy[23]

CONCLUSION

We have presented a conceptual framework to separate and relate to the concept of strategy and business model. In our opinion, strategy and business model, though interrelated, are different concepts. Therefore it is justified to treat those definitions as separate.

We believe that in simple competitive situations there is one-to-one mapping between strategy and business model, which makes it difficult to separate these two concepts. We show that the concepts of strategy and business model differ when there are important contingencies in which a well-designed strategy must be based. Additionally, a clear distinction between strategy and business model was possible for the reason that the strategy and business model are differently designed. It should be highlighted that formulating strategy and business model are not the same actions. Strategy is more formal and often used as an official document in large enterprises, while business model is considered a result of learning of the organization and employees and it is usually effect of spontaneous operation. Moreover business model is a fully complete tool to plan a new firm. On the other hand strategy is planned in further stages of a development. But both business model and strategy relate to planning, especially strategic planning.[24]

However, as already mentioned in the introduction, globalization, deregulation, technological change are profoundly changing the competitive game. Scholars and practitioners agree that the fastest growing firms in this new environment appear to have taken advantage of this structural changes to compete innovate in their business models. IBM 2006 and 2008 "Global CEO Study" for example, show that top management in a broad range

[23] David J. Teece: *Business Models, Business Strategy and Innovation*, Long Range Planning vol. 43, Elsevier 2010. Available at: http://www.econ.upf.edu/~lemenestrel/IMG/pdf/2_teece_on_bmi.pdf [accessed October 11th 2012];

[24] Drzewiecki J., *Business model and strategy of organization*, Management Sciences (8/2011), University of Econimics in Wroclaw, pp. 335-344

of industries are actively seeking guidance on how to innovate in their business model to improve ability to both create and capture value.[25]

The notion of business model has been used by practitioners and scholars more often. On the surface, this concept seems to be similar to strategy. But gradually there are more elaborations, which shows outline between those notions. In this paper we have shown a conceptual framework to separate and relate business model and strategy. Those considerations should be treated as a beginning to further research, in particular empirical research.

REFERENCES

1. Andrews K.: *The Concept of Corporate Strategy*, Irwin, Homewood, Illinois 1971;
2. Betz F., *Strategic Business Models*, Engineering Management Journal, vol.14, 2002 no.1;
3. Białasiewicz M.: *Uwarunkowania i sposoby wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw*, Economicus, Szczecin 2009;
4. Casadesus- Masanell R., Ricart J.E.: *From strategy to business models and to tactics*, IESE Business School, University of Navarra, Spain 2009. Available at: http://www.iese.edu/research/pdfs/DI-0813-E.pdf , [accessed October 11th 2012];
5. Chandler A.D.: *Strategy and structure*, MIT Press, Cambrige, Massachusetts 1962;
6. David J. Teece: *Business Models, Business Strategy and Innovation*, Long Range Planning vol. 43, Elsevier 2010. Available at: http://www.econ.upf.edu/~lemenestrel/IMG/pdf/2_teece_on_bmi.pdf [accessed October 11th 2012];
7. Drzewiecki J., *Business model and strategy of organization*, Management Sciences (8/2011), University of Economics in Wroclaw;
8. Gołębiowski T., Dudzik T.M., Lewandowska M., Witek-Hajduk M., *Modele biznesu polskich przedsiębiorstw*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, 2008;
9. Grant R.M..: *Współczesna analiza strategiczna*, Oficyna Wolters Kluwer Business, Warszawa 2011;
10. IBM Global Business Services, The Global CEO Study 2006, IBM Corporation, 2006; IBM Global Business Services, The Global CEO Study 2008, IBM Corporation, 2008;

[25] IBM Global Business Services, The Global CEO Study 2006, IBM Corporation, 2006; IBM Global Business Services, The Global CEO Study 2008, IBM Corporation, 2008

11. Kaleta A.: *Strategie konkurencji w przemyśle*, AE we Wrocławiu, Wroclaw 2000,
12. Krupski R, Niemczyk J., Stańczyk-Hugiet E.: *Koncepcje strategii organizacji*, PWE, Warszawa 2009;
13. Margetta J.: *Why Business Models Master*?, Harvard Business Review, no.5 2002;
14. Mitzberg H.: *Five p's for strategy*, California Managment Review, no.30 1987;
15. Morris M., Schindehutte M., Allen J.: *Entrepreneur's business model: Toward a unified perspective*. Journal of Business Research, 58(6) 2005;
16. Obłój K., *Tworzywo sztucznych strategii*, PWE, Warszawa, 2002;
17. Obłój K.: *Pasja i dyscyplina strategii – jak z marzeń i decyzji zbudować sukces firmy*, wyd Poltex, Warszawa 2010;
18. Osterwalder A.Y., Pigneur C.L., Tucci, *Clarifying business models: origins, present, and future of the concept*, Communications of AIS, Volume 15, Article, May 2005;
19. Pierścionek Z.: *Zarządzanie strategiczne w przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa 2011;
20. Quinn J.B.: *Strategies for Change: Logical Incremantalism*, Irwin, Homewood, IL 1988;
21. Rokita J.: *Zarządzanie strategiczne – tworzenie i trzymanie przewagi konkurencyjnej*, PWE, Warszawa 2005;
22. Schendel, Dan E., K.J. Hatten: *Business Policy or Strategic Managment: A View for an Emerging Discipline*, in V.F. Mitchell, R.T. Barth, and F.H. Mitchell (eds.), Academy of Management Porceedings, 1972;
23. Stańczyk –Hugiet E.: *Znaczenie strategii w dynamicznym otoczeniu*, [in:] Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, no. 1187, Wrocław 2007,
24. Steiner, George A., and John B. Miner: *Management Policy and Strategy*, Macmillan Publishing Co., New York, NY 1997;
25. Szczepanil R., Pasterniak A.: Firma jak Kamorra. 11 strategicznych zasad maffi w legalnym biznesie, Helion, Gliwice 2010;

CONTACT TO THE AUTHORS

1. Agata Iwanicka
Master, doctoral student
agatagrz@o2.pl
Supervisor: dr hab., prof. UE Czesław Zając

2. Ewelina Trubisz
Master, doctoral student
ewelina.trubisz@gmail.com
Supervisor: dr hab., prof. UE Andrzej Kaleta

TRENDY VÝVOJA BANKOVEJ REGULÁCIE V EÚ

TRENDS IN BANKING REGULATION IN THE EU

Peter Trúchly
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

V dôsledku finančnej a hospodárskej krízy sa vytvorili podmienky na prijatie nových, prísnejších pravidiel bankovej regulácie. Nie všetky návrhy ale vytvárajú predpoklady pre väčšiu stabilitu bankového sektora v budúcnosti. Niektoré návrhy sú viac politické, ako odborné. To môže priniesť nové problémy v budúcnosti.

JEL: G28

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: banková regulácia, Basel III, CRD, banková únia, finančná kríza

ABSTRACT

The financial and economic crisis has created the conditions for the adoption of new, stricter rules for bank regulation. Not all suggestions are bringing conditions for greater stability of the banking sector in the future. Some designs are more political than technical. This can lead to new problems in the future.

KEYWORDS: Bank Regulation, Basel III, CRD, Banking Union, Financial Crisis.

TRENDY VÝVOJA BANKOVEJ REGULÁCIE V EÚ

ÚVOD

Z podstaty ekonómie ako spoločenskej vedy vyplýva, že reaguje na vývoj spoločnosti a na faktory, ktoré ho ovplyvňujú a formujú, v snahe formulovať hypotézy a teórie, ktoré by dokázali predpovedať nasledujúce procesy. Táto úloha je neľahká a v jednotlivých obdobiach spoločenského vývoja viac či menej úspešná. Výzvu pre ekonomickú teóriu predstavujú náhle, či pomerne rozsiahle spoločenské zmeny, ktoré významným spôsobom menia správanie sa ekonomických subjektov, ako aj vzťahy medzi nimi. Jedným z takýchto determinantov spoločenského vývoja bývajú finančné či hospodárske krízy.

Ostatná finančná a hospodárska kríza nie je v tomto ohľade výnimkou. Výrazný je jej vplyv najmä na formovanie postoja a vzťahu verejnosti (odbornej či laickej) a politikov k bankovému sektoru, ktorý je vo všeobecnosti považovaný za jednu z príčin vzniku tejto krízy. Tento fakt sa potom nevyhnutne odráža v nových návrhoch bankovej regulácie, ktoré sa v ostatných rokoch objavujú.

1 Od Basel II k Basel III

Samotnému prijatiu konceptu Basel II predchádzali pomerne rozsiahle diskusie medzi predstaviteľmi regulačných orgánov a bankového sektora. Významnú úlohu v tomto procese zohrávali aj dopadové štúdie (impact studies)[1]. Výsledkom tohto procesu bolo, že bankový sektor akceptoval nové pravidlá regulácie napriek očakávaným (pomerne značným) finančným nákladom spojeným s ich implementáciou, v očakávaní dosiahnutia významných pozitívnych finančných efektov v dôsledku lepšej alokácie kapitálu.

V prostredí Európskej únie (EÚ) boli nové regulačné pravidlá implementované formou nových smerníc (Capital Requirements Directives - tzv. CRD) 2006/48/ES a 2006/49/ES. Už po schválení týchto nových legislatívnych pravidiel sa ukazovalo, že bude potrebné postupne pristúpiť k ich novelizáciám.

[1] Bank for International Settlements, Basel Committee on Banking Supervision. *Overview of Basel II impact studies*. Dostupné na: http://www.bis.org/bcbs/qis/overview.htm [citované 21. októbra 2012].

V apríli 2008 sa začala verejná diskusia o prvých návrhoch na zmenu a doplnenie CRD, ktorej závery boli zverejnené v októbri 2008. Toto vyhodnotenie bolo zároveň prezentované ako reakcia EÚ na práve prebiehajúcu finančnú krízu.

V rámci EÚ nasledovali ďalšie kroky, od správy „The high-level group on financial supervision in the EU“ pod vedením Jacquesa de Larosière (tzv. de Larosière group) z februára 2009[2], cez novely CRD vo forme „balíčkov“ CRD I až CRD III[3], až po prijatie nového konceptu Európskeho systému finančného dohľadu (ESFS) od 01. januára 2011[45].

Na medzinárodnej úrovni Basel Committee on Banking Supervision (BCBS), činný na pôde Bank for International Settlements (BIS) v Bazileji, vypracoval na základe mandátu z tretieho zasadnutia skupiny G20 v Pittsburghu v septembri 2009, návrh konceptu regulačných pravidiel označovaný ako Basel III[6].

Je potrebné uviesť, že podľa názoru niektorých zástupcov regulačných orgánov nový koncept neprinášal také zásadné zmeny regulačného rámca, aby bolo potrebné používať zvolené označenie „Basel III“, ktoré indikuje výrazné zásahy do existujúcich pravidiel (viď koncept Basel II vs. koncept Basel I)[7].

V podmienkach EÚ bol tento legislatívny návrh, označovaný ako CRD IV, predložený na verejnú diskusiu vo februári 2010. Bolo prijaté rozhodnutie, že nový koncept Basel III nebude implementovaný do legislatívy EÚ a členských štátov len formou smernice, ale aj nariadenia, aby sa dosiahla maximálna miera harmonizácie pravidiel.[8] V júli 2011 preto boli predložené návrhy smernice (CRD) a nariadenia (Capital Requirements Regulation - CRR).

Predpoklady, že dosiahnutie dohody na výslednej podobe smernice a nariadenia nebude jednoduchou záležitosťou, sa naplno prejavili v tomto roku (2012). Podľa pôvodného

---

[2] The high-level group on financial supervision in the EU: *Report*. Brusel. 2009. Dostupné na: http://ec.europa.eu/internal_market/finances/docs/de_larosiere_report_en.pdf [citované 21. októbra 2012].
[3] European Commission: *Regulatory Capital.* Dostupné na: http://ec.europa.eu/internal_market/bank/regcapital/index_en.htm [citované 21. októbra 2012].
[4] European Commission: *Reforming the European financial supervision system (2009–2011).* Dostupné na: http://ec.europa.eu/internal_market/finances/committees/index_en.htm [citované 21. októbra 2012].
[5] Národná banka Slovenska: *Dohľad nad finančným trhom. Medzinárodná spolupráca*. Dostupné na: http://www.nbs.sk/sk/dohlad-nad-financnym-trhom/medzinarodna-spolupraca [citované 21. októbra 2012].
[6] Bank for International Settlements, Basel Committee on Banking Supervision. *History of the Basel Committee and its Membership*. Dostupné na: http://www.bis.org/bcbs/history.htm [citované 21. októbra 2012].
[7] Vacek, P.: *Basel III neboli Basel II z pohledu ČNB*. Praha: Advanced Risk Management. Október 2010. Odborný seminár: „Basel III“.
[8] Implementácia konceptu Basel II formou smerníc CRD totiž viedla ku skutočnosti, že uvedené smernice obsahovali vyše 100 tzv. národných diskrécií, t.j. v uvedených prípadoch sa národný regulátor mohol rozhodnúť pre alternatívnu úpravu pravidiel.

plánu mali byť obe právne normy schválené Európskym parlamentom (EP) v júli 2012 a platné mali byť od 01. januára 2013. Od tohto dátumu zároveň mali byť zrušené doterajšie CRD i s novelami. Uvedený časový harmonogram však nebol dodržaný. V súčasnosti je známy len orientačný termín rokovania EP o týchto návrhoch (20. november 2012)[9], pričom ešte nebolo verejne oznámené, či normy nadobudnú účinnosť v plánovanom termíne, t.j. od januára 2013. Vzhľadom na krátkosť času medzi očakávaným termínom rokovania EP a pôvodným dátumom účinnosti noriem však vzniká oprávnená domnienka, že účinnosť bude posunutá. Takisto nebola verejne publikovaná ani definitívna podoba návrhov (tzv. kompromisný návrh z 10. septembra 2012).

2 Banková únia

V septembri 2012 Európska komisia (EK) predložila návrh „Bankovej únie – jednotného mechanizmu dohľadu“ (Single Supervisory Mechanism – SSM)[10]. Súčasťou návrhu sú nové právomoci pre Európsku centrálnu banku (ECB) v oblasti bankového dohľadu. V rámci nového systému by konečnú zodpovednosť za dohľad týkajúci sa finančnej stability všetkých bánk v eurozóne mala niesť ECB s tým, že existujúce národné orgány dohľadu by aj naďalej zohrávali významnú úlohu pri výkone každodenného dohľadu a pri výkone rozhodnutí ECB. Súčasťou návrhu je aj úloha pre Európsky orgán pre bankovníctvo (EBA) vypracovať jednotný súbor usmernení na výkon dohľadu v rámci zachovania integrity spoločného jednotného trhu a zabezpečenia súladu pri výkone bankového dohľadu vo všetkých krajinách EÚ.

Cieľom návrhu bolo, aby EP a Európska rada (ER) prijali tieto návrhy do konca roka 2012 spolu s jednotným súborom pravidiel vo forme kapitálových požiadaviek, s harmonizovanými systémami ochrany vkladov a jednotným európskym rámcom na ozdravenie bánk a riešenie ich problémov.

[9] European Parliament: *Legislative observatory*. Dostupné na: http://www.europarl.europa.eu/oeil/popups/ficheprocedure.do?lang=en&reference=2011/0202(COD) [citované 21. októbra 2012].

[10] European Commission: *Banking union: Commission proposals for a single supervisory mechanism (2012).* Dostupné na: http://ec.europa.eu/internal_market/finances/committees/index_en.htm [citované 21. októbra 2012].

V tejto súvislosti je potrebné uviesť, že členské štáty prijali rozhodnutie, na základe ktorého je vytvorenie jednotného mechanizmu dohľadu základným predpokladom priamej rekapitalizácie bánk z Európskeho mechanizmu pre stabilitu (EMS).[11]

Uvedený návrh bol predmetom diskusie na zasadnutí ER v dňoch 18. – 19. 10. 2012 v Bruseli. Rozpory vyvolával najmä termín účinnosti nových pravidiel. Na jednej strane stáli krajiny, ktorých bankový sektor bude pravdepodobne čerpať finančnú pomoc z EMS (Španielsko a Taliansko, podporované Francúzskom) a ktoré preto požadovali čo najskorší termín ich účinnosti. Na opačnej strane stáli krajiny, ktoré sú významným prispievateľom do EMS (najmä Nemecko), resp. krajiny, v ktorých bankovom sektore dominujú dcérske spoločnosti zahraničných bankových skupín (napr. Česká republika, ale aj Slovensko). Tieto štáty požadovali jasné stanovenie pravidiel ešte pred tým, ako sa prijme politické rozhodnutie[12].

Výsledkom rokovaní boli nasledujúce závery[13]:

1) ER vyzýva zákonodarcov, aby prioritne pokračovali v práci na legislatívnych návrhoch o SSM s cieľom dohodnúť sa na legislatívnom rámci do 01. januára 2013. Počas roka 2013 bude prebiehať zavádzanie SSM do praxe.
2) Je potrebné zabezpečiť jasné oddelenie funkcií ECB v oblasti menovej politiky od jej funkcií v oblasti dohľadu, ako aj rovnocenné zaobchádzanie s členskými štátmi, ktoré sa zúčastňujú na SSM. Je mimoriadne dôležité, aby sa stanovili jednotné pravidlá na podporu centralizovaného dohľadu.
3) Je dôležité, aby sa zabezpečili rovnaké podmienky pre členské štáty, ktoré sa zúčastňujú na SSM, ako aj pre členské štáty, ktoré sa na ňom nezúčastňujú. Potrebné je prijateľné a vyvážené riešenie, pokiaľ ide o zmeny spôsobov hlasovania a prijímania rozhodnutí podľa nariadenia o EBA, ktorým sa zabezpečí nediskriminačné a efektívne rozhodovanie v rámci jednotného trhu, pričom sa zohľadní možný vývoj účasti na SSM. Na základe uvedeného by si EBA mala zachovať svoje súčasné právomoci a povinnosti.

---

[11] European Commission: *Commission proposes new ECB powers for banking supervision as part of a banking union.* Press release. 12. 09. 2012. Dostupné na: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-12-953_en.htm?locale=en [citované 21. októbra 2012].

[12] Malé krajiny s dominanciou zahraničných bánk sa obávajú najmä možnosti, že zahraničné materské banky by mohli riešiť svoje prípadné finančné problémy na úkor dcérskych bánk.

[13] Európska rada: *Závery zo zasadnutia Európskej rady (18. – 19. októbra 2012)*. Brusel. 19. 10. 2012. Dostupné na: http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/SK/ec/133014.pdf [citované 21. októbra 2012].

4) ER vyzýva na urýchlené prijatie ustanovení týkajúcich sa harmonizácie vnútroštátnych rámcov pre riešenie problémov bánk a ochranu vkladov na základe legislatívnych návrhov EK o ozdravení a riešení krízových situácií bánk a o vnútroštátnych systémoch ochrany vkladov. ER tiež požaduje, aby sa urýchlene dokončil jednotný súbor pravidiel vrátane dohody o návrhoch týkajúcich sa požiadaviek na kapitálové vybavenie bánk (CRR/CRD IV), a to do konca roka 2012.
5) Pri všetkých týchto otázkach je dôležité zabezpečiť spravodlivú rovnováhu medzi domovskými a hostiteľskými krajinami (otázka home – host krajín).
6) ER berie na vedomie zámer EK navrhnúť – po prijatí návrhu smernice pre ozdravenie a riešenie krízových situácií a návrhu smernice o systémoch ochrany vkladov – jednotný mechanizmus na riešenie krízových situácií pre členské štáty, ktoré sa zúčastňujú na SSM.
7) Euroskupina vypracuje v plnom súlade s vyhlásením zo samitu eurozóny z 29. júna 2012 presné operačné kritériá, ktorými sa bude riadiť priama rekapitalizácia bánk zo strany EMS. Keď sa za účasti ECB vytvorí účinný jednotný mechanizmus dohľadu pre banky v eurozóne, EMS by na základe právoplatného rozhodnutia mohol mať možnosť priamej rekapitalizácie bánk.

ZÁVER

Spoločenské zmeny vyvolané finančnou a hospodárskou krízou vytvorili priestor a zároveň vyvolali potrebu zmeniť a sprísniť existujúce regulačné pravidlá v oblasti bankovníctva. Návrhy nových regulačných rámcov sa objavili jednak na medzinárodnej úrovni (Basel III) ako pokus o globálnu odpoveď na krízu, jednak na úrovni jednotlivých štátov či integračných zoskupení (Európska únia).

Potrebu zmien v bankovej regulácii v určitej miere avizovali aj samotní zástupcovia bankového sektora, nakoľko samotný vývoj v rokoch 2007 – 2009 ukázal, že existujúce pravidlá nevytvárajú spoľahlivý rámec pre činnosť úverových inštitúcií.

Na druhej strane je však potrebné si uvedomiť, že niektoré legislatívne návrhy sú skôr populistickou odpoveďou politikov na volanie laickej verejnosti po radikálnom riešení bankovej regulácie, keďže v jej očiach sú banky najväčšími vinníkmi finančnej krízy.

Pravdou ale je, že aby regulácia bola účinná, musí byť pomerne jednoduchá, jednoznačná, zrozumiteľná, nediskriminačná a vynútiteľná. V opačnom prípade budú

regulované subjekty mať prirodzenú snahu sa jej vyhnúť, čím vzniknú neefektívne vynaložené náklady na strane regulátora ako aj regulovaných subjektov, bez dosiahnutia požadovaného efektu.

Vzhľadom na závažnosť dopadov nových regulačných noriem na bankový sektor ako aj celú ekonomiku, by sa tieto normy mali prijímať po dôkladnej úvahe a posúdení všetkých ich možných vplyvov a dôsledkov. To, aké politické a ekonomické dôsledky môže mať snaha uprednostniť v tomto procese rýchle rozhodnutia na úkor kvality, naznačuje aj spor jednotlivých členských krajín EÚ počas samitu Európskej rady v októbri 2012.

Celkovo možno konštatovať, že aj v dôsledku finančnej krízy sa v oblasti bankovej regulácie objavili snahy o presadzovanie nových pravidiel bez dostatočnej odbornej diskusie, často len na základe politického rozhodnutia. Jednotlivým politickým krokom chýbajú často hlbšie analýzy dopadu nielen na sektor, ale na celú ekonomiku, či už jednotlivých štátov, celých integračných zoskupení alebo celého sveta.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Bank for International Settlements, Basel Committee on Banking Supervision. *History of the Basel Committee and its Membership*. Dostupné na: http://www.bis.org/bcbs/history.htm [citované 21. októbra 2012].

[2] Bank for International Settlements, Basel Committee on Banking Supervision. *Overview of Basel II impact studies*. Dostupné na: http://www.bis.org/bcbs/qis/overview.htm [citované 21. októbra 2012].

[3] European Commission: *Banking union: Commission proposals for a single supervisory mechanism (2012).* Dostupné na: http://ec.europa.eu/internal_market/finances/committees/index_en.htm [citované 21. októbra 2012].

[4] European Commission: *Commission proposes new ECB powers for banking supervision as part of a banking union.* Press release. 12. 09. 2012. Dostupné na: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-12-953_en.htm?locale=en [citované 21. októbra 2012].

[5] European Commission: *Reforming the European financial supervision system (2009–2011).* Dostupné na: http://ec.europa.eu/internal_market/finances/committees/index_en.htm [citované 21. októbra 2012].

[6] European Commission: *Regulatory Capital.* Dostupné na: http://ec.europa.eu/internal_market/bank/regcapital/index_en.htm [citované 21. októbra 2012].

[7] European Parliament: *Legislative observatory*. Dostupné na: http://www.europarl.europa.eu/oeil/popups/ficheprocedure.do?lang=en&reference=2011/0202(COD) [citované 21. októbra 2012].

[8] Európska rada: *Závery zo zasadnutia Európskej rady (18. – 19. októbra 2012)*. Brusel. 19. 10. 2012. Dostupné na: http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/SK/ec/133014.pdf [citované 21. októbra 2012].

[9] Národná banka Slovenska: *Dohľad nad finančným trhom. Medzinárodná spolupráca*. Dostupné na: http://www.nbs.sk/sk/dohlad-nad-financnym-trhom/medzinarodna-spolupraca [citované 21. októbra 2012].

[10] The high-level group on financial supervision in the EU: *Report*. Brusel. 2009. Dostupné na: http://ec.europa.eu/internal_market/finances/docs/de_larosiere_report_en.pdf [citované 21. októbra 2012].

[11] Vacek, P.: *Basel III neboli Basel II z pohledu ČNB*. Praha: Advanced Risk Management. Október 2010. Odborný seminár: „Basel III“.

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Peter Trúchly, Ing.

peter.truchly@euba.sk

Školiteľ: doc. Ing. Mária Klimiková, PhD.

RATING AKO JEDNA Z METÓD HODNOTENIA RIZIKA[1]

RATIG AS ONE OF THE RISK ASSESSMENT METHOD

Zuzana Töröková
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Ratingové agentúry, ktoré posudzovali riziko jednotlivých subjektov pôsobiacich na trhu ako aj samotných cenných papierov a udeľovali im prislúchajúce ratingy sú v určitých kruhoch považované za jedného z vinníkov globálnej finančnej a hospodárskej krízy, ktorá zasiahla celý svet. Predkladaný príspevok sa zaoberá ratingom ako jednou z metód hodnotenia rizika – vymedzuje pojem rating, venuje sa jeho klasifikácií a reaguje na postavenie ratingu a reguláciu ratingových agentúr po tom čo sa na ne vzniesla vlna kritiky.

JEL: G24,

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: rating, ratingová agentúra, riziko, hodnotenie rizík

ABSTRACT

Credit rating agencies, which assessed the individual risk of market subjects as well as securities and grant them corresponding ratings, are in some spheres considered as one of culprits of global financial and economic crisis. The article is dealing with rating as one of risk evaluation – defining the term of rating and its classification and focusing on status of rating and credit rating agencies regulation after a wave of criticism.

KEYWORDS: rating, rating agency, risk, risk evaluation

[1] Zuzana Töröková, Ekonomická univerzita v Bratislave, zuzana.torokova@euba.sk. Príspevok vznikol v rámci grantu č. 2315027 k projektu mladých vedeckých pracovníkov EU „Miesto, nástroje a úlohy finančného systému v snahe prekonať dlhovú krízu“.

RATING AKO JEDNA Z METÓD HODNOTENIA RIZIKA

ÚVOD

V súčasnej dobe rezonuje u odbornej i laickej verejnosti otázka rizika pri investovaní do nástrojov finančného a kapitálového trhu a výraznou mierou ovplyvňuje ich aktivity v oblasti investovania ale aj obchodovania.

Existuje mnoho spôsobov vyjadrenia miery rizika v závislosti od hodnotených rizík. Najviac preferovaným spôsobom hodnotenia resp. kvantifikácie miery rizika sa stalo hodnotenie pomocou ratingov. Tento spôsob hodnotenia používajú investori, veritelia, emitenti ale i vlády a vďaka jeho jednoduchosti a prehľadnosti je značne preferovaný aj u širokej verejnosti.

1. Charakteristika ratingu

Pojem rating vznikol z anglického slovesa „to rate“, ktoré znamená „hodnotiť“ alebo „oceniť“. V najširšom slova zmysle rozumieme pod pojmom rating hodnotenie.[1] V užšom slova zmysle môžeme popísať rating ako ohodnotenie rizika z nedodržania záväzkov.

Achleitner a Everling[2] konštatujú, že podstata ratingu spočíva v nezávislom hodnotení rizika a určení pravdepodobnej neschopnosti dlžníka plniť svoje záväzky a jeho hlavnou funkciou je dosiahnutie transparentnosti. Investori ako aj veritelia tak môžu porovnať mieru rizika ktorá je spojená s investovaním do jednotlivých nástrojov.

Podľa Procházku[3] je rating v úzkom slova zmysle hodnotenie pravdepodobnosti, že hodnotený subjekt dodrží svoje záväzky, predovšetkým vo forme platieb úrokov a istiny, ktoré mu vyplývajú z emisií cenných papierov, pôžičiek či prijatých depozít. Na základe štandardných postupov a škál hodnotenia ho vykonáva uznávaná a špecializovaná ratingová agentúra.

---

[1] PROCHÁZKA, P.: Medzinárodní bankovnictví. 1. vyd., Praha: Bankovní institut a.s., 1996, ISBN 80-902243-0-X. s. 122

[2] Achleitner, A. K. – Everling, O.: Rating Advisory. Weisbaden: Gabler, 2003.

[3] PROCHÁZKA, P.: Medzinárodní bankovnictví. 1. vyd., Praha: Bankovní institut a.s., 1996, ISBN 80-902243-0-X. s. 123

Vinš a Liška[4] definujú rating ako nezávislé hodnotenie, ktorého cieľom je zistiť, na základe komplexného rozboru všetkých známych rizík hodnoteného subjektu, ako je tento subjekt schopný a ochotný plniť včas a v plnej výške všetky svoje splatné záväzky.

Podľa nariadenia Európskeho parlamentu a rady (ES) č. 1060/2009 zo 16. septembra 2009 o ratingových agentúrach, je na účely daného nariadenia definovaný rating nasledovne: „úverový rating znamená názor týkajúci sa úverovej bonity subjektu, dlhového alebo finančného záväzku, dlhových cenných papierov, prioritných akcií a iných finančných nástrojov, alebo emitenta takého dlhového alebo finančného záväzku, dlhových cenných papierov, prioritných akcií alebo iného finančného nástroja vydaný s použitím ustanoveného a definovaného klasifikačného systému ratingových kategórií“[5]

IOSCO[6] definuje úverový rating ako názor na dôveryhodnosť daného subjektu, úverového záväzku, dlhu alebo jeho emitenta vyjadrený jednotnými symbolmi klasifikačnej stupnice.[7]

Rudolf Autner, niekdajší predseda Slovenskej ratingovej agentúry (dnes EUROPEAN RATING AGENCY) charakterizuje rating nasledovne: „Je to nezávislé hodnotenie rizík súvisiacich s projektom, emisiou, transakciou alebo so spoločnosťou, ktorá je predmetom ratingového hodnotenia. Toto hodnotenie slúži najmä na objektivizáciu a štandardizáciu rizík jednotlivých účastníkov transakcie alebo jedného účastníka transakcie, ktorý je predmetom ratingu.“[8]

Každá ratingová agentúra má vlastnú definíciu ratingu, avšak tieto definície sú veľmi podobné tým ktoré sme doteraz uviedli.

Ako bolo vyššie spomenuté, ratingové hodnotenie vykonáva ratingová agentúra pomocou udelenia zodpovedajúcej známky hodnotenému subjektu. Táto známka je vybraná zo štandardizovanej ratingovej stupnice, ktorá je porovnateľná v celosvetovom meradle a vyjadruje schopnosť subjektu plniť si svoje záväzky na čas a v plnej výške. Týmto spôsobom

[4] VINŠ, P – LIŠKA, V.: Rating. 1. vyd. Plzeň: C. H. Beck, 2005. ISBN 80-7179-807-X. s. 1

[5] Nariadenie Európskeho parlamentu a rady (ES) č. 1060/2009 zo 16. septembra 2009 o ratingových agentúrach (online) [cit. 10. 10. 2012]. Dostupné na internete: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/ LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:302:0001:0031:SK:PDF>

[6] International Organization of Securities Commissions je celosvetovo pôsobiaca asociácia národných regulátorov kapitálových trhov

[7] DAVIDOVÁ, P – OPRAVILOVÁ, R: Rating a stabilita finančního systému. (online). [cit. 10. 10. 2012]. Dostupné na internete: <http://www.cnb.cz/cs/verejnost/pro_media/clanky_rozhovory/media_2008/ cl_08_080620.html>

[8] PODSTUPKA, I.: Rating treba zaplatiť, ale nemožno si ho kúpiť. In: Hospodárske noviny, 2001, č.78

má investor možnosť jednoducho si zistiť bonitu určitého subjektu alebo cenného papiera do ktorého chce investovať.

Tabuľka č.1: Súhrnná ratingová stupnica

<table>
<tr><th colspan="2">Moody's</th><th colspan="2">S&P</th><th colspan="2">Fitch</th><th rowspan="2">Hodnotenie</th><th rowspan="2">Stupeň</th></tr>
<tr><th>Dlhé obdobie</th><th>Krátke obdobie</th><th>Dlhé obdobie</th><th>Krátke obdobie</th><th>Dlhé obdobie</th><th>Krátke obdobie</th></tr>
<tr><td>Aaa</td><td rowspan="7">P-1</td><td>AAA</td><td rowspan="4">A-1+</td><td>AAA</td><td rowspan="4">F1+</td><td>Najvyššia kvalita</td><td rowspan="12">Investičný stupeň</td></tr>
<tr><td>Aa1</td><td>AA+</td><td>AA+</td><td rowspan="3">Vysoká kvalita</td></tr>
<tr><td>Aa2</td><td>AA</td><td>AA</td></tr>
<tr><td>Aa3</td><td>AA-</td><td>AA-</td></tr>
<tr><td>A1</td><td>A+</td><td rowspan="2">A-1</td><td>A+</td><td rowspan="2">F1</td><td rowspan="3">Stredná kvalita - vyššia</td></tr>
<tr><td>A2</td><td>A</td><td>A</td></tr>
<tr><td>A3</td><td rowspan="2">P-2</td><td>A-</td><td rowspan="2">A-2</td><td>A-</td><td rowspan="2">F2</td></tr>
<tr><td>Baa1</td><td>BBB+</td><td>BBB+</td><td rowspan="4">Stredná kvalita - nižšia</td></tr>
<tr><td>Baa2</td><td rowspan="2">P-3</td><td>BBB</td><td rowspan="2">A-3</td><td>BBB</td><td rowspan="2">F3</td></tr>
<tr><td>Baa3</td><td>BBB-</td><td>BBB-</td></tr>
<tr><td>Ba1</td><td>Not Prime</td><td>BB+</td><td rowspan="6">B</td><td>BB+</td><td rowspan="6">B</td><td rowspan="3">Špekulatívne</td><td rowspan="18">Špekulatívny stupeň</td></tr>
<tr><td>Ba2</td><td>Subprime</td><td>BB</td><td>BB</td></tr>
<tr><td>Ba3</td><td></td><td>BB-</td><td>BB-</td></tr>
<tr><td>B1</td><td></td><td>B+</td><td>B+</td><td rowspan="3">Vysoko špekulatívne</td></tr>
<tr><td>B2</td><td></td><td>B</td><td>B</td></tr>
<tr><td>B3</td><td></td><td>B-</td><td>B-</td></tr>
<tr><td>Caa1</td><td></td><td>CCC+</td><td rowspan="4">C</td><td>CCC+</td><td rowspan="4">C</td><td>Značné riziká</td></tr>
<tr><td>Caa2</td><td></td><td>CCC</td><td>CCC</td><td>Extrémne špekulatívne</td></tr>
<tr><td>Caa3</td><td></td><td>CCC-</td><td>CCC-</td><td rowspan="2">S veľmi nízkou perspektívou</td></tr>
<tr><td>Ca</td><td></td><td>CC</td><td>CC</td></tr>
<tr><td>C</td><td></td><td>C</td><td>D</td><td>C</td><td>D</td><td>Veľmi vysoká</td></tr>
</table>

Moody's		S&P		Fitch		Hodnotenie	Stupeň
Dlhé obdobie	**Krátke obdobie**	**Dlhé obdobie**	**Krátke obdobie**	**Dlhé obdobie**	**Krátke obdobie**		
		CI		D		pravdepodobnosť úpadku	
		D					

Zdroj: Rating - S&P, Moody's a Fitch (online). [cit. 10. 10. 2012] Dostupné na internete: http://www.fxstreet.cz/rating-sp-moodys-a-fitch.html

Rating by mal predstavovať objektívny a nezávislý názor na relatívnu schopnosť emitenta alebo určitých emisií cenných papierov splatiť svoje finančné záväzky. Nepredstavuje teda investičné odporúčanie, ani nezaručuje, že nedôjde k zlyhaniu hodnoteného emitenta alebo hodnotenej emisie, a to ani v prípade udelenia najvyššieho možného ratingu. Rating totiž do svojich kalkulácií nezahŕňa všetky dôležité aspekty ktoré berie do úvahy investor ako napr. riziko zmeny úrokovej miery, trhová hodnota cenných papierov, volatilita menových kurzov a pod.

Rating môžeme deliť z rôznych hľadísk[9]. Prvým je predmet hodnotenia (rating emisie, rating emitenta), ďalším hodnotiaci subjekt (interný rating a externý rating). Môžeme ho deliť aj podľa hodnoteného subjektu (rating emitenta, rating banky alebo poisťovne, rating podielového alebo penzijného fondu, rating organizátora trhu s cennými papiermi, typu dlhového nástroja, rating cenných papierov s pevným výnosom, rating syndikovaného dlhu, rating prioritných akcií, rating štruktúrovaného financovania, rating projektového financovania), podľa menového hľadiska (medzinárodný rating a lokálny rating) a z časového hľadiska (krátkodobý rating a dlhodobý rating)

Okrem jednotlivých typov ratingov môžeme rozlišovať aj druhy ratingu[10]. Prvým typom je úverový rating, ktorý vyjadruje schopnosť určitého subjektu včas a v plnej miere splatiť svoje záväzky. S týmto ratingom úzko súvisí aj suverénny rating štátov, ktorý označuje schopnosť štátov plniť si svoje záväzky.

Ďalej sa dostávame k špecifickým typom ratingom. Jedným z nich je rating finančnej sily bánk, ktorý vyjadruje schopnosť bánk prekonať nepriaznivé obdobie bez finančnej pomoci zo strany jej vlastníkov. Ďalším je rating finančnej sily poisťovní pri ktorých sa jedná

[9] VINŠ, P – LIŠKA, V.: Rating. 1. vyd. Plzeň: C. H. Beck, 2005. ISBN 80-7179-807-X. s. 7-14
[10] VINŠ, P – LIŠKA, V.: Rating. 1. vyd. Plzeň: C. H. Beck, 2005. ISBN 80-7179-807-X. s. 14-18

o pravdepodobnosť vyplatenia plnenia z uzavretých poistných zmlúv v krátkodobom ale aj dlhodobom horizonte. Rating investičných a podielových fondov predstavuje posudzovanie historickej výkonnosti týchto fondov voči riziku ktoré podstupujú. Ďalším typom ratingu je rating trhového rizika podielových fondov, ktorý meria stupeň volatility čistých aktív hodnoteného podielového fondu. Posledným špecifickým typom ratingu, ktorému sa venujeme je rating kvality investičného manažéra, ktorý predstavuje hodnotenie spôsobu, akým investičný manažér v určitej spoločnosti vytvára, spravuje a monitoruje investičné ponuky a akým spôsobom poskytuje služby svojim klientom.

2. Postavenie ratingu, ratingových agentúr a ich regulácia

V čase globálnej finančnej a hospodárskej krízy, ktorá zasiahla celý svet sa na ratingové agentúry, ktoré posudzovali riziko jednotlivých subjektov na trhu ako aj jednotlivých cenných papierov pozerá v niektorých kruhoch ako na jedného z hlavných vinníkov krízy. Dôvod je ten, že udelili vysoké ratingy štruktúrovaným finančným produktom. Po vypuknutí krízy museli tieto ratingy prehodnotiť, a tak sa niektoré štruktúrované cenné papiere stali takmer bezcenné a nelikvidné. Podobne boli udelené vysoké ratingy aj bankám, ktoré držali tieto cenné papiere v portfóliu. Tieto banky sa znížením ratingu cenných papierov dostali do problémov, avšak táto skutočnosť nebola zohľadnená v hodnotení bánk. Ako príklad možno uviesť spoločnosti AIG alebo Lehman Brothers, ktorých rating bol na úrovni AA tesne pred ich kolapsom.[11]

Pozornosť investorov sa obrátila na ratingové agentúry a tiež bolo kritizované ich oligopolné postavenie na trhu, ktoré sa týkalo troch najväčších agentúr (Standard&Poor's, Moody's a Fitch). Pochybnosti vyvoláva aj fakt, že agentúry sú platené tými, ktorým poskytujú rating, čo môže viesť ku konfliktu záujmov. Treba však dodať, že hodnota ratingu je závislá na dôveryhodnosti agentúry, ktorá ho vydala. Myslieť si, že by agentúra zámerne ohrozovala svoje podnikanie priamym skresľovaním údajov, je sporné.

Ako bolo vyššie spomenuté, ratingové agentúry udelili štruktúrovaným finančným produktom vysoké hodnotenia, ktoré pri zhoršovaní situácie na trhu nedokázali promptne zohľadniť, a následne po prepuknutí krízy museli týmto produktom hodnotenie znižovať.

[11] Shahien Nasiripour: Credit Rating Agency Analysts Covering AIG, Lehman Brothers Never Disciplined [cit. 16. 11. 2012] Dostupné na internete: <http://www.huffingtonpost.com/2009/09/30/credit-rating-agency-anal_n_305587.html>

Jednou z príčin udelenia týchto optimisticky vysokých hodnotení môže byť nedostatočné rozpracovanie a kvalita metodiky ktorá je používaná pri udeľovaní ratingu. Tiež treba poznamenať že ratingové agentúry v tomto čase nemali povinnosť zverejňovať metodiku, na základe ktorej hodnotili riziká a prideľovali jednotlivé stupne ratingového hodnotenia.

Vzhľadom k dôležitej úlohe, ktorú zohrávajú ratingy na finančných trhoch sa Európska komisia rozhodla vymedziť svoj regulačný prístup k ratingovým agentúram. V oznámení Komisie o ratingových agentúrach[12] vyčítame očakávanie komisie, že ratingové agentúry pôsobiace v EÚ zosúladia svoje činnosti s kódexom Medzinárodnej organizácie pre cenné papiere (IOSCO) a podliehajú hodnoteniu Výboru európskych regulátorov cenných papierov (CESR), ktoré sa vypracováva raz ročne. V USA podliehajú agentúry taktiež regulácií a dohľadu na národnej úrovni. Treba však poznamenať, že činnosť ratingových agentúr je globálna, a z tohto dôvodu je potrebné zjednotenie pravidiel ich fungovania.

V Nariadení Európskeho parlamentu a rady (ES) č. 1060/2009 o ratingových agentúrach sa konštatuje:[13] „V súčasnosti má väčšina ratingových agentúr svoje ústredie mimo Spoločenstva. Väčšina členských štátov nereguluje činnosti ratingových agentúr ani podmienky vydávania úverových ratingov.“ „Preto je dôležité ustanoviť pravidlá, ktoré zabezpečia, že všetky úverové ratingy, ktoré vydávajú ratingové agentúry zaregistrované v Spoločenstve, sú primerane kvalitné a vydávané ratingovými agentúrami podľa prísnych požiadaviek.“ „Ratingové agentúry by mali používať ratingové metodiky, ktoré sú prísne, systematické a kontinuálne a ktoré podliehajú validácii aj na základe primeraných historických skúseností a spätného testovania“ „Ratingové agentúry by mali zverejňovať informácie o metodikách, modeloch a kľúčových ratingových východiskách, ktoré používajú vo svojich ratingových činnostiach. Úroveň podrobnosti zverejňovania informácií týkajúcich sa modelov by mala byť taká, aby poskytovala primerané informácie používateľom úverových ratingov na účely vykonávania ich vlastnej hĺbkovej analýzy pri posudzovaní, či sa na tieto úverové ratingy majú alebo nemajú spoliehať. Zverejňovanie informácií týkajúcich sa modelov by však malo byť také, aby neodhaľovalo citlivé obchodné informácie alebo aby závažným spôsobom nebránilo inovácii.“ „Toto nariadenie sa uplatňuje na úverové ratingy,

[12] Oznámenie Komisie o ratingových agentúrach (2006/C 59/02) [cit. 10. 10. 2012]. Dostupné na internete: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2006:059:0002:0006:SK:PDF>

[13] Nariadenie Európskeho parlamentu a rady (ES) č. 1060/2009 zo 16. septembra 2009 o ratingových agentúrach (online) [cit. 10. 10. 2012]. Dostupné na internete: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/ LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:302:0001:0031:SK:PDF>

ktoré sú vydávané ratingovými agentúrami zaregistrovanými v Spoločenstve a ktoré sú zverejňované alebo distribuované na základe predplatného.“

ZÁVER

Rating predstavuje nezávislé hodnotenie rizík nástrojov finančného a kapitálového trhu, inštitúcií na finančnom trhu, krajín a pod. Jeho dôležitosť je významne posilnená, keďže ho využívajú tak investori ako aj veritelia, emitenti i vlády. Problematika ratingu a jeho postavenia, ako aj regulácie ratingových agentúr je teda veľmi široká oblasť, ktorej význam v súčasnosti neustále stúpa. Ratingové agentúry boli označené za jedného z vinníkov krízy, keďže poskytovali optimistické ratingy. Európsky parlament a rada teda prijali opatrenia, aby boli vyžiadané ratingy výrazne objektívnejšie. Zároveň prikázal ratingovým agentúram pôsobiacim v EÚ zverejňovať metodiku hodnotenia rizika jednotlivých subjektov.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Achleitner, A. K. – Everling, O.: Rating Advisory. Weisbaden: Gabler, 2003.

[2] DAVIDOVÁ, P – OPRAVILOVÁ, R: Rating a stabilita finančního systému. (online). Dostupné na: http://www.cnb.cz/cs/verejnost/pro_media/clanky_rozhovory/media_2008/cl_08_080620.html [citované 10. 10. 2012].

[3] PODSTUPKA, I.: Rating treba zaplatiť, ale nemožno si ho kúpiť. In: Hospodárske noviny, 2001, č.78

[4] PROCHÁZKA, P.: Medzinárodní bankovnictví. 1. vyd., Praha: Bankovní institut a.s., 1996, ISBN 80-902243-0-X.

[5] VINŠ, P – LIŠKA, V.: Rating. 1. vyd. Plzeň: C. H. Beck, 2005. ISBN 80-7179-807-X.

[6] Nariadenie Európskeho parlamentu a rady (ES) č. 1060/2009 zo 16. septembra 2009 o ratingových agentúrach (online) Dostupné na internete: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:302:0001:0031:SK:PDF [cit. 10. 10. 2012].

[7] Oznámenie Komisie o ratingových agentúrach (2006/C 59/02) (online). Dostupné na: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2006:059:0002:0006:SK:PDF [cit. 10. 10. 2012]

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Ing. Zuzana Töröková

Katedra bankovníctva a medzinárodných financií

Národohospodárska fakulta

Ekonomická univerzita v Bratislave

zuzana.torokova@euba.sk

THE CREATION OF "GREEN JOBS" IN THE SYSTEM OF MANAGEMENT OF LABOR RELATIONS AND SOCIAL DEVELOPMENT: A VIEW FROM RUSSIA[1]

Voikina Ekaterina
Plekhanov Russian University of Economics, Moscow

ABSTRACT

The article deals with the creation of "green jobs" and the development of the "green economy" as a possibility of increasing the forms of non-traditional employment, reducing the poverty and improving the ecological situation in Russia. By analysis the author identifies the most polluted areas of the Russian Federation, examines the rate of unemployment in these regions of the country. As a result, the author gives recommendations on the creation of "green jobs" in order to simultaneously improve the labor market situation and the environmental situation of the represented regions of the Russian Federation.

JEL: J01, Q01

KEYWORDS: "green" jobs, "green" economy, unemployment, non-traditional employment, environmental conditions, pollutants, soil pollution, Russian Federation.

[1] The research was supported by the grant of the Russian Foundation for Humanities (RGNF), project № 12-32-01354

THE CREATION OF "GREEN JOBS" IN THE SYSTEM OF MANAGEMENT OF LABOR RELATIONS AND SOCIAL DEVELOPMENT: A VIEW FROM RUSSIA

INTRODUCTION

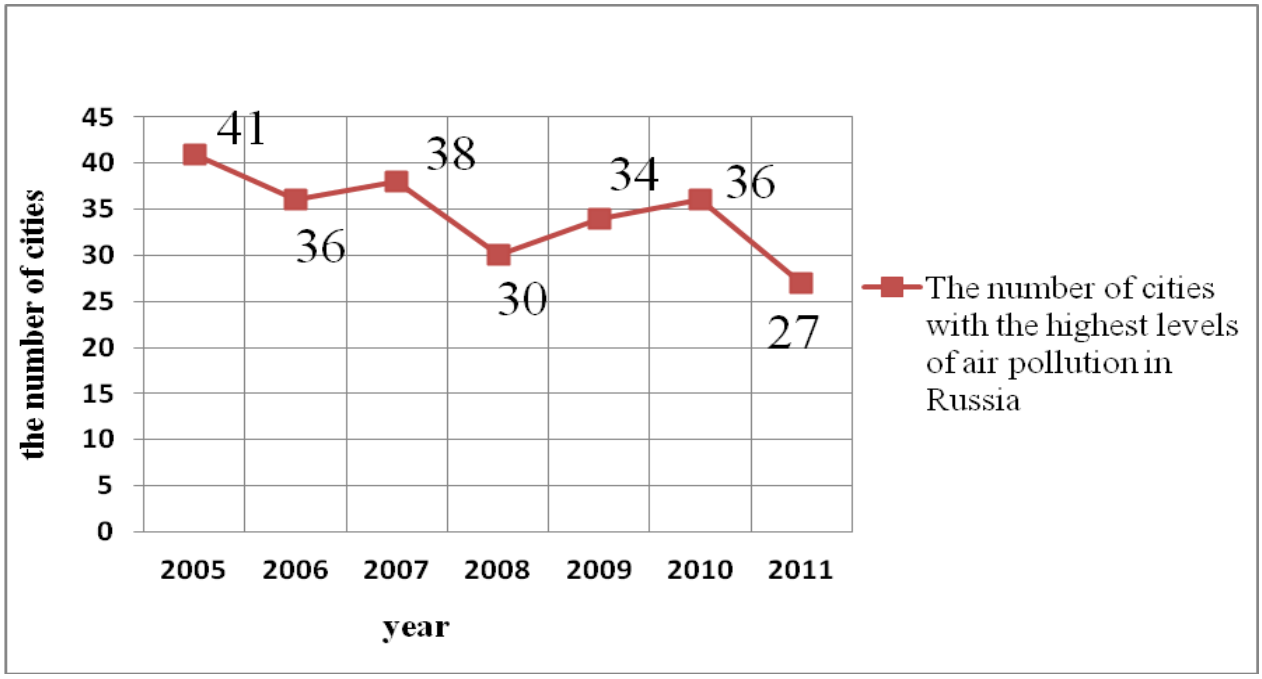
In the modern world the relationship between economy and environment is getting closer. Decision of global environmental problems is impossible without government interference in forms of the formation of areas of socio-economic policy, which in turn will help to improve the environmental situation in the country [4]. The author as a result of the research offers suggestions for reducing unemployment through creating decent "green" jobs.

1. The term "green jobs" is defined as jobs that can minimize or prevent pollution and ensure the gradual recovery of biodiversity and ecosystems [1].

Thus, the creation of "green jobs" can be seen as a form of non-traditional employment [5]. Due to the less-developed areas of the "green economy" in Russia, such as the development of renewable energy sources, recycling and reusing of waste, the organization of organic agriculture, employment can be flexible (for example: temporary, seasonal or under a contract).

One of the prerequisites for the development of employment in the field of environmental protection, the creation of "green jobs" can be attributed to quite difficult environmental situation in some regions of the country [2]. For example, every year in the Russian Federal Service for Hydrometeorology and Environmental Monitoring, published the report "Review of state and pollution of environment in the Russian Federation ", which provides for assessing the condition and pollution of air, soil and vegetation, surface waters in the Russian Federation [3]. In these reports, as well as in the data of the annual Governmental report "On the state of the environment and use of natural resources in the Russian Federation" provides priority list of Russian cities with the highest levels of air pollution. According to the survey of the 2005-2011 years we carried out the analysis and tendencies of changing the number of cities with the highest levels of air pollution in Russia, Fig. 1.

Figure 1: Dynamics of the number of cities with the highest levels of air pollution in Russia, 2005-2011.[2]



Thus, according to the figure the number of the "most polluted" cities in Russia during six years, was declined in 14 cities. The city, in which the ecological situation was and has remained difficult for 6 years, as well as companies that are located at their territory, are presented in Table. 1.

Table 1: Settlements and large enterprises (manufacturing and processing industries, power-producing enterprises) that are located at the area and have the negative impact on the environment[3]

The name of settlement	Constituent unit of the Russian Federation	Enterprises
Bratsk	Irkutsk region	Bratsk hydroelectric plant, Bratsk Aluminum Plant, Bratsk Ferroalloy Plant, Bratsk Pulp and Paper Mill
Zima	Irkutsk region	"Baikal-Forest" (the production of timber and lumber), 7 construction companies, the largest of which are: Mostopoezd № 5 Construction and Erection Trust № 14 "Roszheldorstroy"; OGUP "Road Service Irkutsk region" Zima branch.

[2] Compiled by the author
[3] The same

Irkutsk	Irkutsk region	Irkutsk HPP, Irkutsk Aviation Plant, Irkutsk Heavy Machinery Plant
Magnitogorsk	Chelyabinsk region	CHP Magnitogorsk, Magnitogorsk Iron and Steel Works, Magnitogorsk Hardware and Sizing Plant, Magnitogorsk Cement Plant etc.
Neryungri	Republic of Sakha (Yakutia)	Neryungrinskaya power plant, coal mining, gold - "Gold Neryungri" Yakutugol etc.
Novokuznetsk	Kemerovo region	"Novokuznetsk Iron and Steel Works", "Novokuznetsk Railcar Plant", "RUSAL Novokuznetsk" etc.
Norilsk	Krasnoyarsk Krai	Mining and Metallurgical Company "Norilsk Nickel"
Selenginsk	Republic Buryatia	Selenginsk Pulp and Paper Mill, Selenginsk concrete products plant.
Chita	Zabaykalskiy kray	Chita CHP-1, CHP Chita-2, etc.
Yuzhno -Sakhalinsk	Sakhalin Region	"Sakhalinenergo", Yuzhno-Sakhalinsk CHPP-1, a cement factory.

The main pollutants in the presented cities are benzo (a) pyrene, formaldehyde and particulate matter.

In addition to assessment of pollution is necessary control of soil pollution by toxicants of industrial origin (heavy metals, fluoride, oil and petroleum products). According to surveys conducted in the past ten years (2002 - 2011 years), 3.5% of the surveyed areas of Russia are dangerous category of soil contamination with heavy metals, 9% are referred to a moderately dangerous category, 87.5% are related to a tolerable level of pollution. In Table 2, that is made up as a result of analysis of the Surveys 2005-2011 years, there are the names of settlements of the Russian Federation, in which the level of soil contamination poses a risk to humans.

Table 2: Settlements of the Russian Federation with a high risk category of soil contamination of the metal complex and large enterprises (manufacturing and processing industries, power-producing enterprises) that are located at the area and have the negative impact on the environment[4]

The name of settlement	Constituent unit of the Russian Federation	Enterprises
Kirovgrad	Sverdlovsk region	Kirovgrad hard alloys enterprise, Kirovgrad commercial mixtures enterprise
Nizhny Novgorod	Nizhny Novgorod region	"GAZ Group" - the largest automotive holding of Russia, "Nizhny Novgorod Engineering Works", GIDROMASH - aviation hydroelectric plant, etc. about 1,150 large, medium and small enterprises manufacturing
Revda	Sverdlovsk region	Revdinsky brickyard , Revda non-ferrous metals
Rezh	Sverdlovsk region	"Rezhnikel" Rezh Mechanical Plant, "Rezh Cable Plant" , Plant "Mehmash" etc.
Rudnaya Pristan	Primorskiy kray	Metallurgical plant of Dalnevostochniy mining and metallurgical plant
Svirsk	Irkutsk region	"Akteh Baikal", production of lead-acid starter batteries for cars, "Ecoleader" battery scrap-processing and production of lead and alloys, "Svirsky RMZ" - repair and manufacture of mining equipment, non-standard equipment
Sibai	Republic Bashkortostan	Sibai branch of "Uchaly GOK", "Bashkir Copper", "Sibai elevator"
Uchaly	Republic Bashkortostan	"Ural stone" (mining enterprise), "UralTash", Casting-Mechanical Plant "UGOK" , Uchaly Mining and Metallurgy Alliance, concrete products plant, etc.

[4] Compiled by the author

It is worth noticing that according to the Survey of 2011 in the Irkutsk region also noted the greatest pollution of soil fluorine (Bratsk, Irkutsk region) and oil (village Elovka Angarsk district of Irkutsk region). Elevated levels of soil contamination with oil products recorded in village Tavriceskoye Omsk region and in village of Mukhanov Kinel-Cherkassy district Samara region.

Analyzing the state of water bodies in the 2005-2011 years, next rivers are referred to the highest level of contamination: the Ob river basins (Krasnoyarsk Region, Kurgan, Novosibirsk, Omsk, Sverdlovsk and Chelyabinsk region), Volga (Perm, Astrakhan, Vladimir, Vologda, Moscow, Ryazan , Samara, Sverdlovsk and Tula region) and Amur (Zabaykalskiy, Primorsky and Khabarovsk Kray).

2. Another prerequisite for the development of the "green" employment and the creation of "green jobs" is the existence of rate of unemployment in regions with high pollution problems.

In order to determine the ability of creating jobs, contribute to the improvement of environmental conditions in settlements with high levels of air, soil and water pollution, first analyze the unemployment rate on the above settlements of the Russian Federation and select the settlements with the highest level of registered unemployment in the 2011 year.

In accordance with statistical data of The Federal State Statistics Service of Russia constituents of the Russian Federation with the highest level of unemployment are following:

1. Primorsky Kray (8.1%)

2. Sakhalin region (8.2%)

3. Kemerovo region (8.2%)

4. Republic Sakha (8.8%)

5. Republic Buryatia (9.1%)

6. Irkutsk region (9.2%)

7. Zabaykalskiy region (10.9%).

Fig. 2 shows the characteristics of the Russian Federation settlements according to the level of unemployment.

In order to simultaneously increase employment and improve environmental conditions represented regions of the Russian Federation we can create "green" jobs in the following areas:

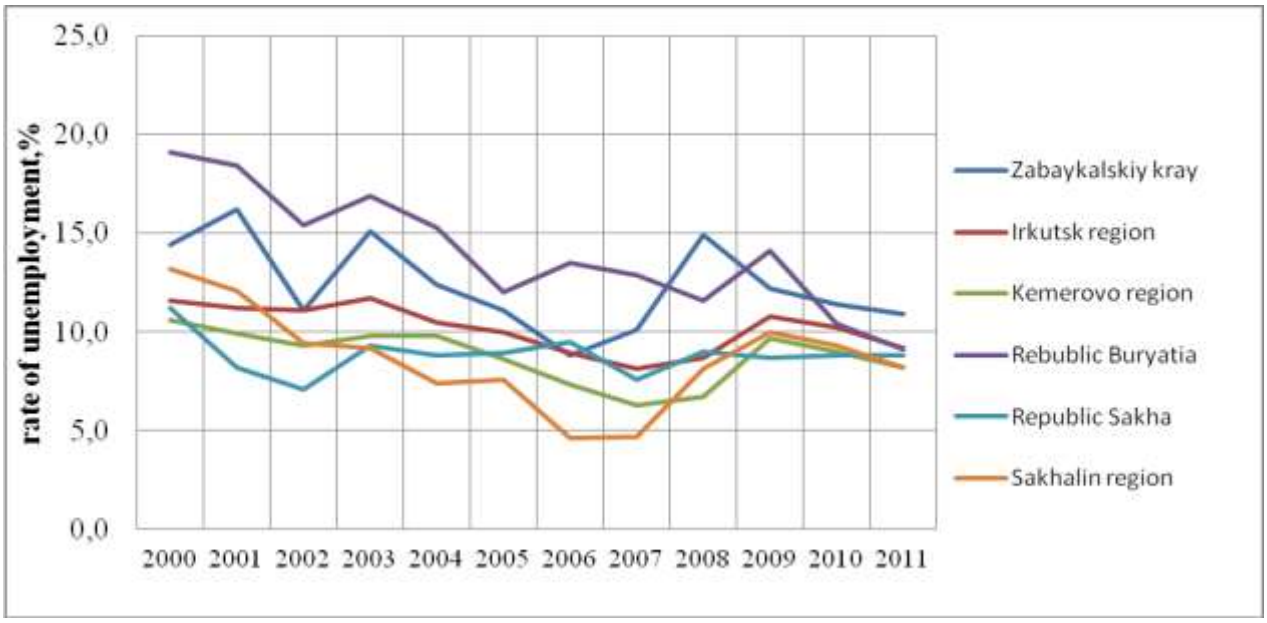
1. Construction of treatment plants for power stations, construction of small hydro, biofuels, pollution control, construction of renewable energy, modernization and infrastructure development of the processing and manufacturing sectors;

2. Recycling and re-use;

3. Protection and cleaning of water bodies.

The poor state of the environment and the high level of unemployment in the regions of the Russian Federation confirmed the relevance of creating "green" jobs, which will help in the future to improve the environmental conditions and to increase employment, and that means to come close to the formation of a "green" economy.

Figure 2: Dynamics of the rate of unemployment in regions of the Russian Federation in 2000 - 2011 years, %[5]



CONCLUSION

Thus, we can draw the following conclusions on the development of the "green" economy and the creation of "green jobs":

1. To the new forms of non-traditional employment we may include the creation of "green jobs";

[5] Compiled by the author according to data of The Federal State Statistics Service of Russia // http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/

2. The organization of "green" jobs should reduce unemployment in the regions of the Russian Federation;

3. The creation of "green" jobs should improve the environmental situation in the country.

REFERENCES

[1] UNEP. *Background paper on Green jobs*. 2008. p.7. Available at: http://www.unep.org/labour_environment/pdfs/green-jobs-background-paper-18-01-08.pdf [accessed September 25th 2012]

[2] Federal Service for Hydrometeorology and Environmental Monitoring. *Reviews of state and pollution in the Russian Federation of 2005-2011 years.* Available at: http://www.meteorf.ru/default.aspx [accessed October 10th 2012]

[3] Principles of state policy in the field of environmental development of Russia until 2030, approved by the President of the Russian Federation of 02.05.2012. Available at: www.kremlin.ru [accessed July 5th 2012]

[4] Vega, A., Bogolyubov, S. Environmental and social quality of life: the theoretical aspects. *Living standards in the regions of Russia*. 2012. No. 5, p. 99.

[5] Voikina, E. Non-standard forms of employment as one of the ways of increasing the flexibility of labor market in Russia. *The economic problems of sustainable development of the International Scientific and Practical Conference. Ukraine, Sumy, Sumy State University*. 2012. p. 38.

CONTACT TO THE AUTHOR

Voikina Ekaterina Andreevna
vokatemoscow@mail.ru
Name of the scientific supervisor – Asaliev Asali Magomedalievich, PhD, Professor of Economics

MODELOVANIE EXTERNEJ NEROVNOVÁHY V KRAJINÁCH EUROZÓNY

MODELING THE EXTERNAL IMBALANCES IN EUROZONE COUNTRIES[1]

Mária Vojtková
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Tento príspevok sa venuje opisu vzniku externých nerovnováh medzi jednotlivými členskými štátmi jednotnej menovej oblasti Eurozóny v čase pred súčasnou finančnou a dlhovou krízou. Vzhľadom na potrebu bližšej analýzy vzniku, príčin a možných dôsledkov externých nerovnováh platobných bilancií jednotlivých členských krajín je druhá časť príspevku venovaná opisu možných spôsobov modelovania vznikajúcich nerovnováh na bežnom účte platobnej bilancie. V príspevku sú bližšie opísané dva štandardné postupy používané v oblasti ekonomického modelovania, a to ekonometrický odhad závislosti salda bežného účtu od základných makroekonomických fundamentov a intertemporálny model vyrovnávania bežného účtu platobnej bilancie navrhnutý v Ca'Zorzi a Rubaszek (2008).

JEL: D90, F32, F41, F47

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: modely všeobecnej rovnováhy, intertemporálna optimalizácia, bežný účet platobnej bilancie, eurozóna

ABSTRACT

This paper describes evolution of external imbalances among member states of the Eurozone at a time before the current financial and debt crisis. Given the need for a closer analysis of causes and possible consequences of external imbalances of member countries the second part of this paper focuses on the description of the possible ways of modeling

[1] Príspevok vznikol v rámci projektu PMVP 2315026 "Teoretické a praktické aspekty modelovania zahraničného zadlženia a ekonomickej nerovnováhy v DSGE modeloch" (50%) a projektu VEGA 1/0613/12 „Intenzita vzťahov medzi finančným sektorom a reálnou ekonomikou ako zdroj ekonomického rastu SR v postkrízovom období".

emerging imbalances in the current account balance. The paper further describes the two standard methods used in economic modeling: econometric estimation of the relationship between the current account balance and basic macroeconomic fundamentals and intertemporal model of the current account of balance of payments proposed by Ca'Zorzi and Rubaszek (2008).

KEYWORDS: general equilibrium models, intertemporal optimisation, current account, euro area.

MODELOVANIE EXTERNEJ NEROVNOVÁHY V KRAJINÁCH EUROZÓNY

ÚVOD

Súčasná finančná a dlhová kríza v eurozóne okrem iného poukázala na potrebu analýzy vzniku a vývoja ekonomickej nerovnováhy nielen medzi eurozónou a tretími krajinami, ale predovšetkým medzi členskými krajinami tohto menového zoskupenia.

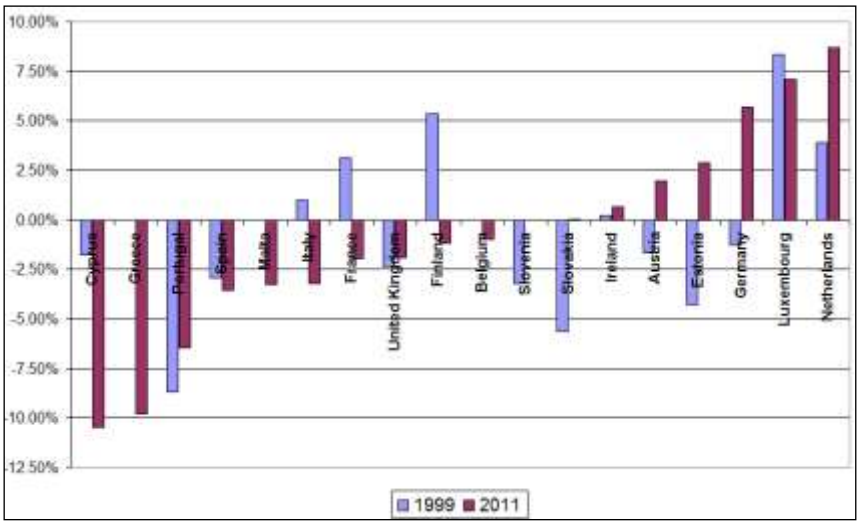
V tomto príspevku sa budeme bližšie zaoberať externou nerovnováhou krajín eurozóny a možnosťami jej ekonomického modelovania, pričom externú nerovnováhu v rámci eurozóny pre naše potreby definujeme ako *negatívny vývoj bežného účtu platobnej bilancie u krajín tzv. periférie eurozóny spojený s prebytkovým saldom krajín tzv. jadra eurozóny, ktorý v sebe nesie potenciálne riziká pre stabilitu jednotnej menovej únie*. Táto definícia sa opiera o definíciu globálnej nerovnováhy prezentovanej v Bracke a kolektív (2008) upravenej pre potreby modelovania ekonomickej nerovnováhy v rámci krajín eurozóny.

1 EXTERNÁ NEROVNOVÁHA KRAJÍN EUROZÓNY

Ešte pred vypuknutím finančnej krízy v roku 2008 mnoho ekonómov varovalo pred neudržateľnosťou vysokého deficitu bežného účtu americkej ekonomiky. Prepojenosť americkej ekonomiky v oblasti zahraničného obchodu a finančných trhov s rozvojovými krajinami, akou je napríklad Čína, sa prejavila aj na usporiadaní ekonomických vzťahov na svetovej úrovni. Zatiaľ čo sa však oblasť výskumu externej nerovnováhy sústreďovala predovšetkým na vzťah USA a Číny, tzv. Chinameriku, externá nerovnováha krajín eurozóny ostala problémom viac či menej opomínaným (Barnes a kol., 2010).

Zväčšujúce sa deficity bežného účtu platobnej bilancie v niektorých krajinách Eurozóny, ktoré sa odzrkadľujú v prebytkových bilanciách exportne založených krajinách eurozóny stavajú do popredia otázku, čo stojí za takýmto nepriaznivým vývojom. Implikácie nerovnováhy na bežnom účte platobnej bilancie v menovej únii sú odlišné od dôsledkov takejto nerovnováhy pre krajiny, ktoré operujú so svojou vlastnou menou. Nárast deficitu platobnej bilancie môže odrážať efektívnu alokáciu čistých zahraničných aktív a pasív alebo poukazuje na poruchy a neefektívnu alokáciu zdrojov (Barnes a kol., 2010).

Graf 1: Porovnanie saldo bežného účtu k HDP v krajinách Eurozóny a Veľkej Británie v rokoch 1999 a 2011 (v %)

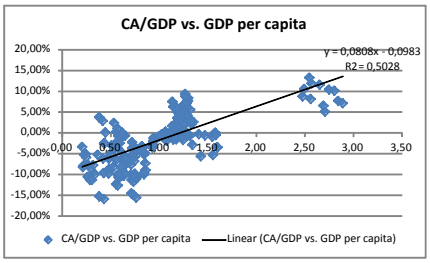


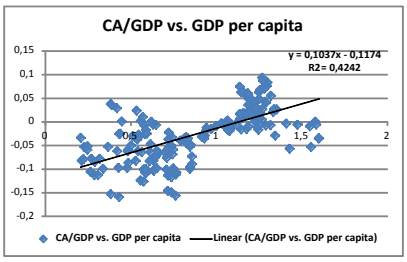
Zdroj: vlastné spracovanie podľa dát Eurostatu

Ako je viditeľné na Grafe 1, v priebehu dvanástich rokov existencie spoločnej menovej únie došlo k výraznému prehĺbeniu deficitov v krajinách tzv. periférie eurozóny (Cyprus, Grécko, Portugalsko, Malta) spoločne s nárastom prebytkov bežného účtu u rozvinutých krajinách tzv. jadra eurozóny (Holandsko, Luxembursko, Nemecko).

Na základe výsledkov jednoduchej analýzy lineárnej závislosti v Grafe 2 je možné skonštatovať, že bohatšie krajiny eurozóny majú tendenciu dosahovať výrazné prebytky na bežných účtoch ich platobných bilancií, zatiaľ čo nízko príjmové krajiny patria vo väčšine prípadov ku krajinám s deficitmi platobnej bilancie.

Graf 2: Vzťah medzi saldom bežného účtu k HDP (os y) a pomerom HDP p.c. na priemernom HDP p.c. krajín eurozóny (os x) za obdobie rokov 2000 – 2011





Zdroj: vlastné spracovanie podľa dát Eurostatu

Poznámka: Graf 2a predstavuje dáta vrátane údajov Luxemburska, Graf 2b predstavuje dáta bez údajov za Luxembursko

Deficity bežného účtu platobnej bilancie vo svojej podstate nemusia byť iba zlého charakteru. V prípade, že dochádza k zvýšenému importu v dôsledku prílevu kapitálu vo forme priamych zahraničných investícií, krátkodobý deficit bežného účtu môže z dlhodobého hľadiska indikovať budúci rast hospodárstva založený na investíciách. Tento pohľad je v súlade s neoklasickou ekonomickou teóriou, ktorá tvrdí, že kapitál by mal voľne tiecť z rozvinutých krajín s prebytkom kapitálu do krajín rozvojových vyznačujúcich sa jeho nedostatkom. Tento prílev kapitálu by mal slúžiť menej rozvinutým krajinám pri zvyšovaní investícií a posúvaní hranice produkcie. Časť novej produkcie by mala byť následne použitá pri splácaní dlhu, ktorý umožnil naštartovanie počiatočných investícií (Dullien, 2010).

Vzťah medzi ekonomickým bohatstvom meraným prostredníctvom vyprodukovaného HDP p.c. a pozitívnym saldom bežného účtu platobnej bilancie v krajinách eurozóny viditeľný na Grafe 2 tak nemusí nutne znamenať negatívny jav, ak je dôsledkom vyššie opísaného toku kapitálu z bohatých krajín eurozóny do krajín menej rozvinutých.

Podľa Eichengreena (2010) však nerovnováhy na bežnom účte platobnej bilancie v krajinách eurozóny boli predovšetkým nerovnováhami tzv. zlého typu, kedy presuny finančného kapitálu medzi krajinami eurozóny (1) neviedli alebo viedli k len malému nárastu investičnej aktivity, (2) investičný rast bol pozorovaný predovšetkým v sektore rezidenčnej výstavby a (3) ekonomický rast krajín periférie eurozóny bol postavený raste zamestnanosti a nie produktivity práce.

Nájsť vysvetlenie tohto fenoménu pritom nie je jednoduché a rozliční autori prezentujú rozličné náhľady na príčiny prehlbovania externej nerovnováhy medzi členskými krajinami eurozóny. Podľa Európskej komisie (2010a, 2010b) vznik externej nerovnováhy je potrebné pripísať na vrub politickým rozhodnutiam a zlému správaniu sa krajín periférie založenému na nadmernom míňaní verejného sektora, nízkej konkurencieschopnosti domácej ekonomiky či ekonomicky nepodloženému nárastu mzdovej úrovne.

Uxó a kol. (2011) poukazujú na vzájomnú prepojenosť krajín periférie a jadra eurozóny, keď rast ekonomiky exportne založených krajín je umožnený vďaka dopytu krajín periférie, ktorý je v prvom rade financovaný z prostriedkov krajín jadra eurozóny získaných vďaka produkcii tovarov a služieb smerujúcich do menej rozvinutých krajín. Podľa autorov hrá jednotná menová politika dôležitú úlohu pri fungovaní tohto neudržateľného modelu rastu

prostredníctvom ovplyvňovania kľúčovej úrokovej sadzby rovnakej pre všetky krajiny bez ohľadu na ich ekonomické špecifiká a rozličné miery domácej inflácie.

Vnútorná nerovnováha eurozóny v oblasti bežného účtu platobnej bilancie je pritom fenoménom, ktorý je potrebné bližšie preskúmať a nájsť možnosti, ako zmenšiť otvárajúcu sa priepasť medzi krajinami periférie a jadra. Podľa Holinsky a kol. (2012) vývoj v eurozóne za posledné roky poukázal na fakt, že rozhodnutia ekonomických agentov o budúcich úsporách a investíciách môžu viesť k vzniku veľkých deficitov na bežnom účte bez toho, aby došlo ku dostatočnému ekonomickému rastu a produkcie. Zároveň prípadný mechanizmus automatického vyrovnávania takto vznikajúcich nerovnováh je v rámci jednotnej menovej únie nedostatočný a veľmi nákladný. V dôsledku nemožnosti nominálnej depreciácie výmenného kurzu v dôsledku spoločnej meny eura, proces vyrovnávania musí nastať v oblasti nominálnych cien a miezd. Rovnako je potrebné, aby z dlhodobého hľadiska došlo k nárastu reálnej úrokovej sadzby aj pod vplyvom nízkej miery inflácie, ktorá by podporila nárast domácich úspor a znížila domácu spotrebu čiastočne podporovanú nadmerným importom.

Aby bolo možné vyššie uvedené hypotézy adresovať a bližšie testovať, práca na teoretickom rámci vzniku vnútornej nerovnováhy na bežných účtoch platobnej bilancie v rámci krajín eurozóny je nevyhnutná. V ďalšej časti tohto príspevku preto bližšie zhrnieme súčasný stav na poli modelovania externej nerovnováhy krajín jednotnej menovej únie a načrtneme možný ďalší vývoj v tejto oblasti.

2 MODELOVANIE EXTERNEJ NEROVNOVÁHY KRAJÍN EUROZÓNY

Pri modelovaní externej nerovnováhy je v súčasnosti možno použiť viacero prístupov. Prvá skupina ekonomickej literatúry skúma závislosť vývoja bežného účtu platobnej bilancie na súbore základných makroekonomických fundamentov pomocou postupov ekonometrického modelovania. Výsledky ekonometrickej analýzy je následne možné použiť pri predikcii vývoja salda bežného účtu platobnej bilancie, pričom implicitne predpokladáme, že odhadnuté parametre sú stabilné v čase.

Typický ekonometrický model vo všeobecnej podobe použitý pre potreby vyšetrovania vplyvu fundamentálnych faktorov na vývoj bežného účtu platobnej bilancie nadobúda nasledujúci tvar:

$$ca_{it} = \alpha_i + \sum_{\ell=1}^{p_i} b_{i\ell} ca_{it-\ell} + \sum_{\ell=0}^{q_i} \mathbf{x}_{i,t-\ell}^T \boldsymbol{\delta}_{i\ell} + \varepsilon_{it}$$

kde ca_{it} predstavuje saldo bežného účtu platobnej bilancie krajiny i v čase t, α_i fixný efekt zachytávajúci heterogenitu v rámci krajín, $\sum_{\ell=1}^{p_i} b_{i\ell} ca_{it-\ell}$ autoregresnú časť rovnice vyjadrujúcu závislosť súčasnej hodnoty salda bežného účtu od jeho minulých realizácii v čase, $\mathbf{x}_{i,t-\ell}$ predstavuje $k \times 1$ vektor zahŕňajúci jednotlivé makroekonomické fundamenty a tomu prislúchajúci vektor koeficientov $\boldsymbol{\delta}_{i\ell}$, ε_{it} predstavuje náhodnú zložku sériovo nekorelovanú s vlastnosťou $E\left(\varepsilon_{it}\mathbf{x}_{it}\right) = 0$.

Vyššie uvedená špecifikácia regresnej rovnice v sebe zahŕňa jednak časovú dimenziu a jednak prierezovú dimenziu. V prípade, že testujeme závislosť vývoja salda bežného účtu platobnej bilancie iba vo vybranej krajiny i, notácia prierezovej dimenzie sa z rovnice odstráni a získavame jednoduchú regresiu časových údajov. Hodnota elasticít bežného účtu platobnej bilancie voči jednotlivým makroekonomickým fundamentom je určená nasledovným predpisom:

$\phi_i = \phi = \dfrac{\sum_{\ell=0}^{q_i} \boldsymbol{\delta}_{i\ell}}{1 - \sum_{\ell=0}^{p_i} b_{i\ell}}$, pričom hodnota elasticít je konštantná naprieč krajinami.

Výhodou tohto prístupu je možnosť prípravy viacerých scenárov vývoja v závislosti od predpokladaného vývoja jednotlivých makroekonomických fundamentov. Nevýhodou tohto prístupu sa stáva subjektívna voľba výberu jednotlivých fundamentov, keďže samotný výber ovplyvní výsledky vykonávanej predikcie (Ca'Zorzi a kol., 2012)

K ďalším štandardným teoretickým nástrojom používaným pri modelovaní vývoja salda bežného účtu platobnej bilancie patrí tzv. intertemporálny model. Tak ako sa jednotliví agenti rozhodujú o výške svojich úspor a investícií na základe ich očakávaní o budúcom príjme plynúcom zo zamestnania, agregovaná výška úspor a investícii v hospodárstve by mala byť závislá od očakávanej hodnoty čistého outputu. Zároveň zmeny čistého outputu vplývajú na vývoj salda bežného účtu platobnej bilancie. Tento model je odvodený z hypotézy permanentného príjmu aplikovanej na podmienky malej otvorenej ekonomiky.

S použitím tohto teoretického rámca sa však spája častá kritika, keďže jeho predikcie často krát nie sú testované empiricky a ak áno, neposkytujú dostatočne relevantné výsledky

predovšetkým pre podmienky malých otvorených ekonomík. Navyše, zástancovia intertemporálneho modelu zlyhávajú v špecifikácii faktorov, ktoré sa pod slabú predikčnú schopnosť modelu najviac podpisujú (Nason a Rogers, 2006).

Z tohto dôvodu existuje veľké množstvo rozličných modifikácií základného intertemporálneho modelu, ktoré vznikajú pridaním rozličných faktorov, ktoré majú vplyv na rozhodovanie sa ekonomických agentov týkajúcich sa výšky a použitia úspor a investícií. Každý z takto modifikovaného základného modelu však poukazuje na rozličné faktory ovplyvňujúce vývoj bežného účtu platobnej bilancie, pričom výsledky modelovania sú vysoko citlivé na výber jednotlivých ekonomických determinantov zahrnutých v modeli. Výber je pritom vysoko subjektívny a ovplyvňuje tak celkového hodnotenie výsledkov analýzy (Ca'Zorzi a kol., 2012).

Pre potreby modelovania vývoja bežného účtu platobnej bilancie krajín jednotnej menovej oblasti sa ako najvhodnejší nástroj ukazuje model navrhnutý v Ca'Zorzi a Rubaszek (2008), ktorý štandardný model rozširuje o použitie čistých zahraničných aktív, nákladov zahraničného financovania a očakávania ekonomickej konvergencie. Ako autori zdôrazňujú, takto navrhnutý model dokáže simulovať konfiguráciu a vývoj bežných účtov platobnej bilancie členských krajín eurozóny pred vypuknutím krízy v 2008. V nasledujúcej časti bližšie popíšeme základné stavebné prvky tohto modelu.

Model navrhnutý v Ca'Zorzi a Rubaszek (2008) sa skladá z troch základných blokov, z ktorých každý opisuje jeden zo sektorov ekonomiky: domácnosti a firmy ako predstavitelia domáceho sektora a zahraničný sektor, ktorého pôsobenie sa odráža v salde bežného účtu platobnej bilancie. Základné rovnice opisujúce fungovanie jednotlivých sektorov vystupujú v nasledujúcej podobe:

$$(1)\quad U_t = \sum_{i=0}^{\infty} \beta^i \ln C_{t+1} \quad \text{s.t.} \quad B_t = \left(R_t^* \exp(-\varphi B_{t-1}/Y_{t-1}^*)\right) B_{t-1} + Y_t - C_t - I_t - G_t$$

$$(2)\quad NP_t = \sum_{i=0}^{\infty} \frac{Y_{t+i} - I_{t+i}}{\prod_{j=1}^{i} R_{t+j}} \quad \text{s.t.} \quad Y_t = A_t \left((1-\delta) K_{t-2} + I_{t-1}(1 - \frac{\psi}{2}) \kappa_{t-1} \right)^{\alpha}$$

$$(3)\quad CA_t = \left(Y_t - C_t - I_t - G_t\right) + \left(\left(R_t^* \exp(-\varphi B_{t-1}/Y_{t-1}^*)\right) - 1\right) B_{t-1}$$

kde $\beta < 1$ predstavuje diskontný faktor, C_t súkromnú spotrebu, I_t investície, G_t spotrebu vládneho sektora, B_t čisté zahraničné aktíva na konci obdobia t, R_t domáca reálna úroková sadzba, φ koeficient nedokonalosti finančných trhov resp. riziková prirážka, kde $\varphi \to 0$

predstavuje plne integrované finančné trhy, A_t domácu produktivitu, K_t čistý stav kapitálu per capita, α podiel kapitálu na celkovej produkcii, κ pomer čistého kapitálu k investíciám, δ koeficient depreciácie čistého kapitálu, ψ parameter kapitálového prispôsobenia sa.

Vývoj domácej produktivity A_t konverguje ku svojmu ekvilibriu konštantnou rýchlosťou ρ, pričom predpokladáme, že zahraničná produktivita A_t^* nasleduje nasledujúci deterministický trend $A_t^* = (1-\gamma)^{1-\alpha} A_{t-1}^*$. Platí preto nasledovné:

(4) $$\frac{A_t}{A_t^*} = \rho \frac{A_{t-1}}{A_{t-1}^*} + (1-\rho)$$

Rovnica (1) opisuje rozhodovanie reprezentatívneho ekonomického agenta, ktorý maximalizuje svoju užitočnosť zo spotreby statkov s ohľadom na svoje rozpočtové obmedzenie. Reálna úroková sadzba predstavuje cenu, za ktorú si reprezentatívny agent môže požičiavať resp. požičiava dodatočné finančné prostriedky na finančnom trhu. Reálna úroková sadzba pritom v sebe zahŕňa rizikovú prémiu, ktorá je klesajúcou funkciou čistých zahraničných aktív. Rovnica (2) opisuje produkčnú stránku domácej ekonomiky, kedy reprezentatívny agent maximalizuje svoju diskontovanú produkciu očistenú o investície s ohľadom na svoje produkčné možnosti.

V prípade, že máme dostupné počiatočné hodnoty veličín $K_{t-2}, I_{t-2}, A_{t-2}$ model endogénne určuje optimálnu cestu konvergencie pre celkový output, spotrebu, investície, čistý kapitál a čisté zahraničné aktíva. Výsledná teoretická hodnota bežného účtu platobnej bilancie je určená pomocou vzťahu (3) .

Vyššie uvedený model v sebe zahŕňa viacero faktorov, ktoré sa empiricky ukázali ako kľúčové pre vysvetlenie vývoja bežného účtu platobnej bilancie, či už je to stav čistých zahraničných aktív, reálna úroková sadzba variujúca v čase alebo riziková prirážka závislá od úrovne čistých zahraničných aktív. Ako potenciálne žiaduce rozšírenie modelu v súčasnej finančnej kríze sa ukazuje potreba detailnejšieho popisu verejného sektora a jeho vplyvu na vývoj platobnej bilancie v dôsledku tzv. twin deficitu. V prípade implementácie faktora otvorenosti ekonomiky, ktorý je ekonomicky signifikantným činiteľom vplývajúcim na vývoj bežného účtu platobnej bilancie, by model bolo potrebné rozšíriť o rozlíšenie sektora produkujúceho obchodovateľné a sektora produkujúceho neobchodovateľné tovary tak, ako je tomu napríklad v modeli Bergina a Sheffrina (2000).

ZÁVER

V tomto príspevku sme sa bližšie zaoberali opisom vzniku externých nerovnováh medzi jednotlivými členskými štátmi jednotnej menovej oblasti Eurozóny v čase pred súčasnou finančnou a dlhovou krízou. Ako bolo ukázané na analýze empirických dát, za posledných niečo vyše desať rokov fungovania Eurozóny došlo k prehĺbeniu rozdielov medzi jednotlivými členskými krajinami v oblasti bežného účtu platobnej bilancie. V súlade s ekonomickou teóriou, relatívne bohatšie krajiny podľa HDP per capita dosahovali pozitívne salda bežného účtu platobnej bilancie, zatiaľ čo krajiny s nižšou hodnotou HDP per capita sa stávali ekonomikami s výraznými deficitmi v externom sektore.

Vzhľadom na potrebu bližšej analýzy vzniku, príčin a možných dôsledkov tohto fenoménu druhá časť príspevku bola venovaná možným spôsobom ekonomického modelovania vznikajúcich nerovnováh na bežnom účte platobnej bilancie. V príspevku sme bližšie opísali dve štandardné postupy používané v oblasti ekonomického modelovania, a to ekonometrický odhad závislosti salda bežného účtu od základných makroekonomických fundamentov a intertemporálny model vyrovnávania bežného účtu platobnej bilancie navrhnutý v Ca‘Zorzi a Rubaszek (2008). Opísaný model pritom predstavuje východiskovú pozíciu pre podrobnejšie skúmanie vývoja vzájomných vzťahov členských krajín eurozóny a ich prepojenosti v oblasti zahraničného obchodu a finančných vzťahov.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Barnes, S. a kol. *Current Account Imbalances in the Euro Area: A Comparative Perspective.* OECD Publishing, OECD Economics Department Working Papers, 2010, No. 826,

[2] Bracke, T a kol. *A Framework for Assessing Global Imbalances*. ECB. Occasional Paper Series, 2008, No 78.

[3] Ca’Zorzi, M. – Rubaszek, M. *On the Empirical Evidence of the Intertemporal Current Account Model for the Euro Area Countries.* ECB. Working Paper Series, 2008, No 895.

[4] Ca’Zorzi, M. a kol. *Thousands of Models, One Story: Current Account Imbalances in the Global Economy.* ECB. Working Paper Series, 2012, No 1441.

[5] Dullien, S. *Towards a Sustainable Growth Model for Europe: Institutional Framework.* 2010, IPG 1/2010, pp. 36-44.

[6] Eichengreen, B. Imbalances in the Euro Area. 2010. Dostupné na: http://emlab.berkeley.edu/~eichengr/Imbalances_Euro_Area_5-23-11.pdf [citované 20. októbra 2012]

[7] European Commission. *Surveillance of Intra-Euro-Area Competitiveness and Imbalances*." European Economy, 2010(1), pp. 1-155.

[8] European Commission. *Special Issue: The Impact of the Global Crisis on Competitiveness and Current Account Divergences in the Euro Area*. Quarterly Report on the Euro Area, 2010, 9(1), pp. 1-42.

[9] Holinsky, N. a kol. *Persistent Macroeconomic Imbalances in the Euro Area: Causes and Consequences.* Federal Reserve Bank of St. Louis. Federal Reserve Bank of St. Louis Review, January/February 2012, 94(1), pp. 1-20.

[10] Nason, M. J. – Rogers, J. H. *The Present-Value Model of the Current Account Has Been Rejected: Round Up the Usual Suspects*. Federal Reserve Bank of Atlanta , Federal Reserve Bank of Atlanta Working Paper, 2003, WP 2003-7a.

[11] Uxo, J. a kol. Current Account Imbalances in the Monetary Union and the Great Recession: Causes and Policies. *Paneconomicus,* 2011, 5, Special Issue, pp. 571-592.

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Mária, Vojtková, Ing.

Dolnozemská cesta 1, 852 35 Bratislava, Slovakia

maria.vojtkova.nhf@euba.sk

Školiteľ: Assoc. prof. Jana Kotlebová, PhD.

KULTÚRNE, RODINNÉ, ŠKOLSKÉ A PRACOVNÉ PRÍČINY PERFEKCIONIZMU, ICH VPLYV NA FORMOVANIE ĽUDSKÉHO KAPITÁLU

CULTURAL, FAMILIAR, SCOOL AND WORK-RALATED REASONS OF PERFECTIONISM, THEIR IMPACT ON HUMAN CAPITAL FORMING

Marián Vongrej
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Cieľom príspevku je poukázať na problematiku perfekcionizmu v dnešnej spoločnosti. Zameriame sa hlavne na kultúrne, rodinné, školské i pracovné príčiny perfekcionizmu a jeho vplyv na kvalitu ľudského kapitálu, na ktorý je v súčasnej globalizovanej ére kladený veľký význam. Spoločensko-kultúrne tlaky perfekcionizmu na mladých ľudí môžeme vidieť v reklamách, časopisoch, televízii, vo filmoch, obchodoch či na internete. Rodinná príčina perfekcionizmu vychádza zo spôsobov riešenia rodinných problémov či celkovým venovaným časom rodičov voči potomkom. Ďalšou príčinou vývoja nezdravého perfekcionizmu u mladých ľudí je ich školské a neskôr pracovné prostredie, ktoré vytvára tlak na excelentný výkon, čo môže viesť k prirovnávaniu človeka ku stroju, čo má negatívny dopad na ľudskú fyzickú i duševnú stránku ľudskej osobnosti.

JEL: D 19, D 83

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: ľudský kapitál, perfekcionizmus, rodina

ABSTRACT

The main aim of this paperwork is to focus on the perfectionism in current society and globalisation. We mainly orient to cultural, family, work and school reasons of perfectionism and its impact on quality of human capital. Cultural pressure of perfectionism on youth can

be seen in mass media, advertisements, movies, TV or internet. The family impact on perfectionism depends on solving the family problems and the time parents spend with their children. Another reason for development of negative perfectionism among the youth is their school (elementary, high school and university) environment, later on the working setting, that creates the pressure on excellent achievements. This can lead to comparison of human beings to the machines which can cause the negative effect on physical and psychical aspect of individuals.

KEYWORDS: family, human capital, perfectionism

Príspevok vznikol v rámci riešeného projektu OP VaV s názvom Vytvorenie excelentného pracoviska ekonomického výskumu pre riešenie civilizačných výziev v 21. storočí (ITMS 26240120032). Podporujeme výskumné aktivity na Slovensku/Projekt je spolufinancovaný zo zdrojovEÚ.(75%)

Príspevok vznikol taktiež v rámci riešeného projektu VEGA č. 1/0379/12 „Protirečenia tvorby ľudského kapitálu v novej ekonomike.“ Grant číslo: 1/0379/12**.** Vedúci projektu: doc. Ing. Marta Martincová, PhD. Doba riešenia: 2012-2014. (25%)

KULTÚRNE, RODINNÉ, ŠKOLSKÉ A PRACOVNÉ PRÍČINY PERFEKCIONIZMU, ICH VPLYV NA FORMOVANIE ĽUDSKÉHO KAPITÁLU

ÚVOD

V príspevku sa budeme venovať problematike perfekcionizmu, jeho kultúrnym, rodinným, školským i pracovným príčinám. Skúsime tiež navrhnúť riešenia zmiernenia dopadu perfekcionizmu na kvalitatívnu stránku ľudského kapitálu. Na druhej strane, každý jednotlivec sa musí tejto problematike postaviť so sebakritickým a objektívnym prístupom. Nie každý dokáže zniesť spätnú väzbu o svojom konaní. Dnešný človek veľmi vyživuje a stará sa o svoje ego, preto akýkoľvek náznak nedokonalosti alebo chýb vytvára u mnohých ľudí nepokoj a ohrozenie ich vlastného *ja*. Preto neočakávame, že náš pohľad do ľudskej duše prinesie veľké ovocie, i keď by sme si tak priali.

1 PRÍČINY PERFEKCIONIZMU

Príčiny, ktoré vplývajú na vznik a formovanie perfekcionizmu u ľudí sú poväčšine kultúrne, rodinné prostredie, škola, práca.

1.1 KULTÚRA

Existujú spoločensko-kultúrne tlaky perfekcionizmu na mladých ľudí. Môžeme ich vidieť v reklamách, časopisoch, televízii, vo filmoch, obchodoch či na internete. Mladí ľudia sú vyzývaní na odstránenie ich nedokonalostí, no výsledný efekt sa nedostáva, pretože súčasný mladý človek sa nemôže nikdy vyrovnať umelo vytvoreným idolom. Neustále „konzumné“ zdokonaľovanie len vytvára pocity a stavy frustrácie z vlastnej neschopnosti dosiahnuť kvalitu podsúvaného modelu. Túžba po dokonalosti sa môže ľahko stať pohlcujúcou vášňou.

Mnoho ľudí, ktorých v kultúrnom svete považujeme za hrdinov, si ctíme omnoho viac za ich viditeľné konanie, atletické schopnosti, či za ich silu a krásu, než za ich charakter a morálku.

Kultúra, v ktorej žijeme nás chtiac-nechtiac ovplyvňuje. Ako Európania sme vystavení agresívnemu vplyvu americkej individualisticko-materialistickej kultúry. Západná kultúra stratila svoje konzervatívno-kresťanské korene, čo sa odzrkadlilo v relativizovaní morálky a pravdy. Do popredia sa dostal fetiš efektívnosti v podobe úspechu za každú cenu a čo najviac sa podobať modelom z mediálneho sveta.

Ľudia vo svojom presvedčení, že sú slobodní a civilizovaní, si ani neuvedomujú, ako veľmi sú manipulovaní mocou komercionalizmu. Nikdy v histórii totiž „nebola masová sugescia tak účinná; nikdy nemali manipulátori k dispozícii tak dômyselné reklamné techniky a tak pôsobivé hromadné komunikačné prostriedky, ako dnes“.[1]

Rôzni výrobcovia a reklamné agentúry vynakladajú cez komunikačné prostriedky množstvo peňažných prostriedkov na reklamu, ktorej cieľom je vytvoriť u spotrebiteľov nespokojnosť a presvedčiť ľudí, že zmyslom ich života je hromadiť a spotrebovávať stále viac hmotného majetku a že stupňovaním spotreby vyriešia všetky problémy osobného života a spoločenského spolunažívania. Rôzne reklamy vyhlasujú, že ponúkané tovary a služby potrebuje človek pre svoj zdravý život práve teraz, no mnohé z toho sa po čase stáva neužitočné, nepotrebné. Mnohí kupujú statky, ktoré skoro vôbec nevyužijú a vznikajú im tak utopené náklady. Je preto povážlivé, či si má človek dopriať i to, na čo na základe svojich doterajších príjmov ešte nemá a tým sa zadlžiť.

Podľa P. Macsovszkého predstavuje v dnešných hospodársko-spoločenských podmienkach „rýchlosť a zisk siamské dvojčatá..., rozklad spoločenstva sa začína v okamihu, keď sa stáva preľudneným, bohatým, vzdelaným. Spoločenstvá sa vždy snažili – najlepšie na úkor iných spoločenstiev – nastoliť pre seba čo najväčší blahobyt. Dosiahnutá hojnosť je však predohrou odkvetu. Pretože tam, kde je všade všetkého dostatok, motívy a impulzy vyhasínajú a nastupuje problém zvaný nuda“.[2]

Spotrebiteľ mnohokrát kupuje výrobky, ktoré v konečnom dôsledku nepotrebuje, no túži po nich pre závisť voči iným, ktorí najnovšie statky a služby využívajú, kým on nie. Tým sa takto vytvára spoločnosť, ktorá nechápe, čo znamená dosť a hľadá stále viac. Spotrebitelia (konzumenti) sú „natoľko nekritickí, že sa nechajú riadiť metódami, ktoré vychádzajú z výsledkov výskumu reklamy a verejnej mienky“.[3]

---

[1] Lorenz, K.: Osm smrtelných hříchů. Praha : Academia, 2000, s. 82.
[2] Macsovszky, P.: Duch je priveľmi pomalý na náš vkus. In: *SME*, roč. 16, 26.1.2008, č. 22, s.30.
[3] Lorenz, K.: Osm smrtelných hříchů. Praha : Academia, 2000, s. 31.

„Moderný človek nie je definovaný tým, že žije na konci 20. storočia, ale tým, že si osvojil značnú časť myslenia, ktoré sa pokladá za moderné,“[4] a pritom sa pohybuje v akomsi začarovanom kruhu, z ktorého nevie vystúpiť: produkcia – reklama – zvýšený konzum – zvýšená produkcia – intenzívnejšia reklama – ešte väčší konzum atď. „Uponáhľanosť, nesústredenosť, neporiadnosť, nespokojnosť, bezradnosť a strach – to sú balíky, ktoré nosí v tom kruhu na pleciach každý z nás.“[5] „Z obrazoviek sa valí prúdom pornografia, nemorálnosť akéhokoľvek druhu a rôzne druhy násilia. Pohlavná zvrhlosť sa považuje za normálnu. Svet, v ktorom žijeme sa klania moderným bohom ako sú peniaze, úspech, moc a sláva. S moderným kapitalizmom sú v ľuďoch pestované vlastnosti ako bezohľadnosť, sebectvo, snaha ukoristiť čo najviac pre seba a druhých zničiť... Do tohto sveta sa narodila naša mladá generácia.“[6]

Descartov výrok „Myslím, teda som“ sa nahrádza pragmatickým výrokom „Cítim, teda som“, čo pre súčasnosť znamená, že „v duchu konzumnej kultúry sa všetko redukuje na hru, prieberčivosť, módu, komfort a ešte väčšiu spotrebu... Kultúrna voľba a morálne rozhodovanie sa už neopierajú o nijaký racionálny základ. Namiesto toho je etika žiadostivosti ešte podnecovaná neobmedzeným konzumným spôsobom života. Ľudia sú vydaní napospas manipulácii zo strany médií a reklamných agentúr“.[7] Na základe tohto musia ľudia neustále premýšľať, čo má naozaj pre nich cenu, a čo nie, čo v konečnom dôsledku vyvoláva veľké spoločenské napätie.

Mladých ľudí dokáže ľahko získať to, čo sa tlačí do ich vedomia a podvedomia, hlavne americké „kultúrne normy, postavené na nutnosti byť niekde prijatý a dokonalý. To, ako vyzeráme sa stáva oveľa dôležitejším než realita. To, ako navonok zapôsobíme, teda náš zjav, je pre úspech v živote významnejší ako náš charakter. Je smutné, že tomuto klamstvu verí tak veľa mladých ľudí.“ [8]

Vezmime si napr. známych hercov. Mnohí dostávajú veľké príjmy za to, kým v skutočnosti nie sú. Mnohé scény aj tak za nich hrajú kaskadéri a vo filmoch vystupujú poväčšine ako hrdinovia a dobrí bojovníci proti nespravodlivosti. Ale aký je ich skutočný život? V osobnej realite už nie sú takými hrdinami, bojovníkmi, starostlivými manželmi

[4] Grešo, J.: Zbožnosť moderného človeka a jeho vzťah k životnému prostrediu. In: *Životné prostredie*, roč. 32, 1998, č. 2, s. 74.
[5] Viceník, K.: Ekorelígia? In: *Životné prostredie* , roč. 32, 1998, č. 2, s. 84.
[6] Kaczmarczyk, S.: Cestou pravdy. Český Těšín : Křesťanské společenství, 2006, s. 41.
[7] Raeper, W., Smith, L.: *Myslenie západnej civilizácie*. Bratislava : Porta libri, 1998, s. 409.
[8] Winter, R.: Perfekcionizmus – cesta do neba alebo do pekla? Bratislava : Porta libri, 2006, s. 84.

(manželkami) či rodičmi, nebojujú proti nespravodlivosti a nemorálnosti, ale sa na nej aktívne zúčastňujú. Mladí ľudia si od nich berú príklad práve z tých nesprávnych stránok ich životov. Snažia vyzerať ako ich hviezdy, no pritom napodobňujú aj ich skutočný, nie príkladný život (častá nevera, promiskuita, alkoholizmus, drogová závislosť, agresivita, neviazaný spôsob života).

1.2 RODINNÉ PROSTREDIE

Nie je ťažké *stať sa* rodičom, no oveľa zložitejšie je *byť* rodičom. Vývoj dieťaťa v rodine je poznačený rodinnou atmosférou, spôsobom riešenia problémov či celkovým venovaným časom rodičov ku potomkom. Rakúsky biológ a etológ[9] Konrad Z. Lorenz (1903-1989), nositeľ Nobelovej ceny z r. 1973 za príspevky v oblasti medicíny a psychológie, apeluje na výchovu človeka už od útleho detstva, ktorá keď sa zanedbá, spôsobuje spoločenské problémy. Keby bolo všetko ľudské počínanie naprogramované v génoch, a teda by sa to nedalo ovplyvniť učením a výchovou, bol by človek len „nezodpovednou obeťou svojich inštinktívnych pudov“[10]. Avšak človek nie je žiadnym skutkovo naprogramovaným strojom a znakom civilizovanej spoločnosti je vedenie ľudí k učenlivosti a vzdelaniu o sebe a okolitom svete. Nebezpečenstvo tkvie v nedostatku osobného styku dieťaťa s matkou v jeho najútlejšom veku, čo vedie k citovej chudobe a k neschopnosti nadväzovať sociálne kontakty. Preto je rodinná politika nesmierne dôležitá, no smutným faktom je nestálosť súdržnosti rodiny (časté rozvody, slobodné matky, týranie a obchodovanie s deťmi). Dieťa sa stáva bremenom k formovaniu kariéry, preto sa manželské páry buď stránia mať potomka, alebo sa výchova dáva do rúk náhradných rodičov, pretože vyťaženosť rodičov v práci im nedovoľuje stráviť dostatočný čas s dieťaťom. Týmto sa u dieťaťa vytvára neistota, nízky pocit bezpečia, ktoré začne hľadať „na ulici“, kde však dochádza k deformovaniu jeho citovej i intelektuálnej stránky.

Mnohí rodičia napr. veľa od svojich detí požadujú, tie sú potom (veľakrát) strachom hnaní ku žiaducim čo najlepším výsledkom v škole. Stávajú sa aj príklady, kedy talentované dieťa v jednom odbore, musí navštevovať školu, ktorá sa jeho talentu a záujmu nevenuje, no podľa predstavy rodičov spĺňa daná škola všetky atribúty úspechu a smerovania, ktoré dieťaťu však vytýčili rodičia a nie dieťa samo. Podľa Lorenza má primát medzi vedami fyzika,

[9]Etológia je veda o zákonitostiach správania sa živočíchov. Z porovnávacieho hľadiska skúma správanie zvierat a človeka. Zaujíma sa o premenné, ktoré určujú súžitie niekoľkých živočíšnych druhov na jednom mieste.
[10] Lorenz, K.: Osm smrtelných hříchů. Praha : Academia, 2000, s. 46.

pretože tvorí základ všetkého. Nemenej dôležité sú vedné obory ako chémia, biológia, či psychológia. A tu dochádza k zaujímavej myšlienke, prečo dnešná „komerčno-materialistická“ éra dopomáha k ľudskej degradácii. Skutočnosť je taká, že „za veľkú vedu nie je považovaná veda o najdôležitejších záležitostiach na našej planéte ani veda o ľudskej duši alebo ľudskom duchu, ale tá veda, ktorá sľubuje peniaze, energiu alebo moc“.[11]

Smutné prípady sú aj neustále ponižovanie, výsmech, zanedbávanie alebo rôzne formy zneužívania detí. Dôsledkom nepríjemných zážitkov sa môžu deti snažiť odstrániť ich nedokonalosť (ako dôsledok ich zneužívania lebo zanedbávania) prehnanou snahou o dokonalosť v rôznych oblastiach, čím by si vykompenzovávali a zmierňovali nepríjemné zážitky.

1.3 ŠKOLSKÉ A PRACOVNÉ PROSTREDIE

Snaha o čo najlepšie vyniknutie v škole súvisí aj s predošlou rodinnou problematikou. Tlak rovesníkov je veľký. Ak mladý človek nepodáva výkon, ktorý od neho očakáva partia, rodina, vzdelávacia inštitúcia či práca, zdá sa, akoby si dotyčný myslel, že je menejcenný. Mladí sa snažia zapadnúť do partie, čo ich privádza k prispôsobovaniu sa. Veľakrát urobia čokoľvek, len aby boli prijatí do partie alebo ňou viac uznaní. Pochvala od učiteľa a čo najlepšie známky sú tiež motivujúcim faktorom, ktoré dokážu vyburcovať študenta k čo najlepším výkonom. Myslíme si, že tento školský prejav perfekcionizmu je len sčasti pozitívny. Dieťa, ktoré sa snaží dosiahnuť čo najlepšie výsledky v škole a časom ich aj dostáva, môže na druhých pozerať povrchne, s riadnou dávkou pýchy a namyslenosti, čím sa vyčleňuje z kolektívu. Jednostranná zameranosť na štúdium dokáže urobiť zo vzdelania modlu, pritom aj tak nikdy nedosiahne dokonalú vedomosť, čo je neustála honba za vetrom. Na druhej strane takýto výrok sa dá pripísať aj ďalším prejavom perfekcionizmu napr. v oblasti zdravia či kariéry (pribúdajúci vek a smrť aj tak nakoniec zapríčinia, že človek všetko zanechá).

Perfekcionizmus v oblasti vzdelávania zanecháva smútok u človeka pri nedosiahnutí čo najlepšej známky a vyvoláva obavy z reakcie rodičov, ktorí môžu byť zvyknutí na čo najlepšie výsledky ich detí. Perfekcionistickí študenti na druhej strane zväčša nemajú sklon k podvádzaniu na skúškach.

[11] Lorenz, K.: Osm smrtelných hříchů. Praha : Academia, 2000, s. 85.

V práci sa prejavuje perfekcionizmus vo forme workoholizmu. Človek nepozná príchuť voľného času, jeho myseľ je preplnená prácou, úlohami a výsledkami práce. Ako dôsledok workoholizmu býva narušené psychické i fyzické zdravie. Jednotlivec kvôli práci zanedbáva liečenie, čo sa neskôr môže prejaviť v oveľa horšej intenzite aj ľahko liečiteľných chorôb (napr. nevyležaná chrípka môže viesť v budúcnosti aj k ochoreniam srdca či dýchania). Pod rúškom workoholizmom sa skrýva túžba po peniazoch a zisku. V dnešnej dobe sa už mnohí ľudia nevedia uspokojiť s dostatkom, no chcú mať stále viac a viac, nevedia povedať „dosť". Pritom už aj tak majú dostatok na pokojné prežitie seba alebo blízkych.

ZÁVER

Príčinami perfekcionizmu sú chybné predstavy a presvedčenia o realite. U jednotlivcov chýba prijatý reálny obraz o živote a sebe samom, ktorý hovorí, že nie všetko sa dá dosiahnuť. Perfekcionisti sú vždy s niečím nespokojní a chcú stále viac; napraviť každý nedostatok, dosiahnuť každý cieľ. Je zvláštne, že človek ovplyvnený západnou kultúrou býva často nespokojný s dostatkom a hojnosťou (v porovnaní s inými). Asi si totiž neuvedomuje, že väčšina ľudí vo vyspelých kapitalistických krajinách má aj tak oveľa viac ako mnohí ľudia v zaostalých krajinách napr. Afriky či Ázie.

V mladých ľuďoch existuje silná tendencia napodobňovať druhých, najmä spoločensko-kultúrne známych ľudí. Ale práve táto životná imitácia vedie k neustálej honbe za vetrom. Ľudia sú poháňaní kupovať veci, na ktoré robia „celebrity" reklamy, pretože si myslia, že sa aspoň na chvíľu priblížia ich životnému štýlu. Mnohokrát sa pritom neúnosne zadlžia, čo vytvára špirálovité napätie v spoločensko-ekonomických vzťahoch.

BIBLIOGRAFIA

[1] Grešo, J. *Zbožnosť moderného človeka a jeho vzťah k životnému prostrediu.* Životné prostredie. 1998. Roč. 32, č. 2, s. 72 – 74.

[2] Kaczmarczyk, S. *Cestou pravdy*. Český Těšín: Křesťanské společenství. 2006. ISBN 80-23-8239-7.

[3] Lorenz, K. *Osm smrtelných hříchů*. Praha: Academia. 2000. ISBN 80-20008-42-X.

[4] Maczovsky, P. *Duch je priveľmi pomalý na náš vkus.* Denník SME. 2008. Roč. 16, č. 22, s.30.

[5] Raeper W. – Smith, L. *Myslenie západnej civilizácie.* Bratislava: Porta libri. 1998. ISBN 80-967954-1-4.

[6] Viceník, K. *Ekorelígia?* Životné prostredie. 1998. Roč. 32, č. 2, s. 84 – 87.

[7] Winter, R. *Perfekcionizmus – cesta do neba alebo do pekla?* Bratislava: Porta libri. 2006. ISBN 80-89067-39-5.

KONTAKT NA AUTORA

Marián, Vongrej, Ing. PhD.

Dolnozemská cesta 1, 852 35, Bratislava 5

marian.vongrej@euba.sk

PERFEKCIONIZMUS AKO PREJAV HODNOTOVEJ ORIENTÁCIE U MLADÝCH ĽUDÍ, JEHO VPLYV NA KVALITU ĽUDSKÉHO KAPITÁLU

PERFECTIONISM AS AN EXPRESSION OF VALUE SYSTEM OF THE YOUTH, ITS IMPACT ON QUALITY OF HUMAN CAPITAL

Marián Vongrej
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Na kvalitu ľudského kapitálu sa v súčasnosti kladie značný zreteľ, čím sú jednotlivé ekonomické subjekty tlačené k čo najväčšiemu a najkvalitnejšiemu výkonu, čo samo o sebe nie je zlé. V mnohých prípadoch však môže dôjsť ku deštrukčným vplyvom výzorového, vzťahového a výkonného perfekcionizmu, čo môže mať negatívny dopad na rodinu ako základnú bunku spoločnosti. Cieľom príspevku je snaha o predstavenie problematiky perfekcionizmu zo všeobecného hľadiska, no najmä jeho neurotickej (nezdravej) podoby. Pokúsime sa v krátkosti načrtnúť rysy a formy nezdravého perfekcionizmu. Bližšie sa zameriame na perfekcionizmus zameraný na výkon, výzor i vzťahový perfekcionizmus. Duševná stránka (a jej kvalita) ľudského kapitálu je veľmi dôležitá pri jeho pracovnú výkonnosť. Jednotlivec nie je mechanický stroj bez emócii, vôle, motivácie či potrieb. Neurotický perfekcionizmus jednotlivca vedie k oslabovaniu a poškodzovaniu dlhodobého výkonnostného potenciálu v zamestnaní i rodinnom živote.

JEL: D 19, D 83

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: perfekcionizmus, výkon, výzor, vzťahy

ABSTRACT

The quality of human capital is nowadays very important element of the economic productivity and efficiency. Economic subjects are pushed to the orientation on achivement, looks and relationships, which can lead to unhealthy psychological and performance behaviour of individuals. The main aim of the article is to describe perfectionism in general and then focusing on its negative feature. Perfectionism, in psychology, is a personality

disposition characterized by an individual striving for flawlessness and setting excessively high performance standards, accompanied by overly critical self-evaluations and concerns regarding others' evaluations. It is best conceptualized as a multidimensional characteristic, as psychologists tend to agree that there are both negative and positive aspects of perfectionism. In its maladaptive form, perfectionism drives individuals to attempt to achieve an unobtainable ideal, and their failure to meet their expectations causes psychological distress. Adaptive perfectionism can motivate people to reach their goals, and they derive pleasure from doing so.

KEYWORDS: achievement, looks, perfectionism, relationships

Príspevok vznikol v rámci riešeného projektu OP VaV s názvom Vytvorenie excelentného pracoviska ekonomického výskumu pre riešenie civilizačných výziev v 21. storočí (ITMS 26240120032). Podporujeme výskumné aktivity na Slovensku/Projekt je spolufinancovaný zo zdrojovEÚ.(75%)

Príspevok vznikol taktiež v rámci riešeného projektu VEGA č. 1/0379/12 „Protirečenia tvorby ľudského kapitálu v novej ekonomike.“ Grant číslo: 1/0379/12**.** Vedúci projektu: doc. Ing. Marta Martincová, PhD. Doba riešenia: 2012-2014**.** (25%)

PERFEKCIONIZMUS AKO PREJAV HODNOTOVEJ ORIENTÁCIE U MLADÝCH ĽUDÍ, JEHO VPLYV NA KVALITU ĽUDSKÉHO KAPITÁLU

ÚVOD

Súčasný globalizačný trend obrazu spoločnosti zápasí s orientáciou na dokonalosť, avšak paradoxne tento boj prináša neustály nepokoj a nenaplnenie. Subjektom a objektom ekonómie a ekonomiky je jednoznačne človek, ktorý ako celok môže plnohodnotne fungovať len v spojení jeho hmotnej i nehmotnej podstaty. Zrejme všetky spoločnosti mali, resp. majú, svoje hodnotové systémy, na základe ktorých určovali, aké chovanie považujú jej členovia za legitímne. Tieto systémy obsahujú normatívne princípy, týkajúce sa rodinného života, obchodnej či pracovnej činnosti, trávenia voľného času a pod. Vedie perfekcionizmus ľudí stále k lepším výkonom a k úspechu alebo im spôsobuje trpkosť a sklamanie? Je možné, že perfekcionizmus vedie ľudí oboma smermi. Hranica medzi nimi je veľmi tenká. Na mieste je otázka: „Kedy sa dobré stáva zlým?“

V práci budeme na jednom mieste členiť *perfekcionizmus* na zdravý a nezdravý (neurotický). Inak budeme používať pojem *perfekcionizmus* v zmysle nezdravého.

1 VYMEDZENIE POJMU PERFEKCIONIZMUS, PODOBY PERFEKCIONIZMU

Vývin každého človek prirodzene prebieha tak, aby sa telesná i duševná schránka ľudskej bytosti neustále zlepšovala. Táto prirodzená tendencia však platí len do určitého času. Skôr či neskôr príde do života človeka obdobie, kedy sa začne napr. zdravie zhoršovať. Po dosiahnutí dospelosti (cca 35. rok) vývinové sily nenapredujú a ľudia začínajú neurologicky upadať, poväčšine sa na prvé miesto v hierarchii dôležitosti umiestňuje zdravie a rodinný život. Človek sa chce zlepšovať v rôznych oblastiach života, hlavne po zdravotnej a intelektuálnej stránke, postupom času si začína osvojovať aj menej náročné aktivity, aké presadzoval v mladosti. Mení sa životná filozofia, náhľad na svet, zmysel života. Duševné i fyzické schopnosti sa oslabujú a ďalší vývoj človeka závisí od osobných záujmov, aktivít, sebavzdelávania, sebavýchovy. Preto je dôležité dbať o svoj vývoj a kvalitu charakteru a intelektu v mladom veku.

Mladí ľudia sa vedia lepšie prispôsobovať zmenám v spoločnosti. Prispôsobovanie sa deje vplyvom rodinných kruhov, kamarátov, školského prostredia a kultúry. V práci budeme vychádzať z podmienok západnej kultúry, ktorá je orientovaná na výkon, úspech a čo najlepšiu dokonalosť - perfekcionizmus. S otázkou perfekcionizmu značne súvisí aj hodnotová orientácia jednotlivca, či spoločnosti. Ako uvádza J. Průcha, hodnota znamená „vlastnosť, ktorú jedinec prisudzuje určitému objektu, situácii, udalosti alebo činnosti v spojitosti s uspokojovaním potrieb, záujmov. Hodnoty sa vytvárajú v procese socializácie, sú súčasťou spoločenského vedomia.“[1] Hodnoty ďalej bývajú usporiadané podľa ich subjektívnej dôležitosti ich nositeľa a posudzovateľa do hodnotového systému.

Hodnotový systém je „hierarchicky usporiadaný zoznam hodnôt, ktorý odráža reálne poradie (dôležitosť) hodnôt zdieľaných určitou skupinou populácie v určitom období. Určuje, čo je v živote človeka najdôležitejšie, čo mu dáva zmysel a ovplyvňuje jeho celkový prístup k svetu“[2]. Môže byť (ale aj nemusí byť) totožný s hodnotovým systémom spoločnosti, v ktorej žije. Tým, že človek vo svojom vývoji i aktivite získava stále nové skúsenosti či pohľady, jeho hodnotový systém sa môže (vekom) meniť. Významným činiteľom hodnotovej orientácie je aj spoločenský status alebo úloha jedinca. Určitými synonymami hodnotového systému sú pojmy ako napr. morálne hodnoty, hodnotová hierarchia, vzor hodnôt alebo rebríček hodnôt, prípadne hodnotová štruktúra.

Perfekcionizmus by sme mohli označiť ako spôsob myslenia a praktického života, podľa ktorého sa snaží človek neustále zlepšovať a zdokonaľovať, avšak táto snaha prechádza k nezdravej podobe, ktorá človeka zväzuje, ovláda, a v konečnom dôsledku nenapĺňa, neprináša spokojnosť.

Zdravá vášeň pre nejaký objekt alebo činnosť tak môže prerásť do patologickej vášne, ktorá je „spojená s prílišnou závislosťou na objekte alebo činnosti, ktorá narúša život človeka a robí z neho otroka svojej vášne“.[3]

Medzi základné rysy perfekcionizmu patria: [4]

- Prehnané sústredenie sa na chyby v konaní,
- nadmerne vysoké osobné nároky na výkon,
- pochybnosti o kvalite osobného výkonu,

[1] **Průcha, J.: Interkultúrní psychologie, s. 79.**

[2] Sivák, R. et al. *Slovník znalostnej ekonomiky*, s. 109.

[3] Macková, Z.: Špecifiká psychologických závislostí, problém workoholizmu a závislostí na internete, s. 2.

[4] Winter, R.: Perfekcionizmus – cesta do neba alebo do pekla?, s. 35.

- prehnané vnímanie vysokých rodičovských nárokov,
- prehnané prežívanie kritiky rodičov,
- prehnaný dôraz na presnosť, poriadok, organizovanosť.

Perfekcionizmus vystupuje poväčšine v dvoch podobách: zdravý (normálny) a nezdravý (neurotický) perfekcionizmus (Winter, 2006, s. 18-19). Ako sme už v Úvode spomenuli, hranica medzi nimi je veľakrát krehká, poväčšine človek prechádza z normálneho do nezdravého, nie naopak.

Normálny (zdravý) perfekcionizmus spôsobuje u ľudí pozitívny pohľad na seba samých. Môžeme ho nazývať iným slovom aj *precíznosť*. Takýchto ľudí baví ich práca, snažia sa o kvalitný výkon, sú sebavedomí, dobrej mysle, realistickí, ich ciele sú uskutočniteľné, nie sú váhaví a hľadia na život ako na výzvu. Prijímajú kritiku (resp. spätnú väzbu), hodnotia chyby (realistický prístup ku zlyhaniam) a snažia sa im v budúcnosti predísť.

Neurotický (nezdravý) perfekcionizmus formuluje hodnotu človeka na základe výkonu, takíto ľudia sú idealistickí, veľmi sebakritickí, trápia sa nad chybami a pochybujú o tom, či vykonali správnu vec. Nikdy nie sú spokojní, všímajú si viac zlyhania ako úspechy, sú motivovaní strachom z negatívnych následkov, teda zo zlyhania, odmietnutia či trestu. Hľadia na život ako na hrozbu, nemajú radi kritiku, boja sa zlyhaní. Ako výsledok je vyčerpanosť a syndróm vyhorenia.

Zrejme hlavným rozdielom medzi pozitívnym a negatívnym perfekcionizmom je otázka pohľadu na seba samého. Nezdravý perfekcionista nevie prijať seba samého ako nedokonalú bytosť. Na základe objektu nazerania môžeme perfekcionistov deliť na zameraných (orientovaných) na seba, na druhých a sociálne podmieneného perfekcionizmu (Winter, 2006). Môžu mať podobu neurotického alebo normálneho perfekcionizmu.

a) <u>na seba:</u> V prípade normálneho perfekcionizmu sú ľudia sebaistí, asertívni, svedomití, empatickí. Ak sa pozitívne stránky tohto perfekcionizmu preženú a zvrhnú do neurotických prejavov, títo perfekcionisti sú zväčša depresívni, netrpezliví, sebaobviňujúci s pocitom hanby a viny, neprijímajú kritiku a vyhýbajú sa sociálnym vzťahom. Neuvedomujú si, že nejaká chyba alebo neúspech ešte nie je totálnym zlyhaním.

b) <u>na druhých</u>: Takíto jednotlivci nie sú nároční na seba, no na okolie. Nechceme povedať, že je zlé mať nároky na druhých, no problém je, ak sa stáva platným porekadlo „Vodu káže, víno pije“. Jednotlivci majú v tomto prípade väčšie ťažkosti nadväzovať hlbšie vzťahy, pre druhých sa stávajú nedôveryhodnými. Na jednej strane sa môžu navonok javiť ako

sebavedomí a úspešní ľudia, no často majú pritom sklony k ovládaniu i obviňovaniu druhých, či arogancii.

c) sociálne podmienený: Títo ľudia sú poháňaní dopredu kvôli očakávaniu iných ľudí, poväčšine najbližších (rodičia, súrodenci, širšia rodina, kamaráti, ale aj vyučujúci). Na druhých sa pozerajú ako na prísne posudzujúcich ich konania a postoje. Tí majú na nich vysoké nároky, ktoré ak splnia, myslia si, že budú u nich uznávaní a prijatí. „Zápasia so strachom, že budú robiť chyby a pochybujú o tom, či sú ich činy dostatočne dobré“.[5] V prípade nezdaru sa stávajú depresívnymi, boja sa odmietnutia druhými, cítia sa menejcennými, neveria si do ďalších príležitostí.

2 FORMY PERFEKCIONIZMU

Niektorí ľudia sú perfekcionisti v jednej alebo dvoch oblastiach života. M. Elliot a S. Meltzner (podľa Winter, 2006, s. 27-29) preto napr. klasifikujú perfekcionizmus podľa zamerania: na výkonový, výzorový, vzťahový, morálny, celkový. V ďalšej časti príspevku sa budeme v krátkosti venovať len prvým trom.

2.1 PERFEKCIONIZMUS VÝKONU

Pre tento typ perfekcionizmu je dôležitý výkon a merateľná produktivita. Životným mottom môže byť „Podávam výkon, teda som“. Perfekcionisti výkonu veľakrát dosahujú svoje ciele za značného nepokoja a ustarostenosti. Ak sa takýmto ľuďom nepodarí niečo dosiahnuť, sú depresívni a úzkostliví. Môže ísť napr. o manažérov, športovcov alebo hudobníkov. Z toho dôvodu môžeme rozdeliť perfekcionizmus vo výkone na perfekcionizmus fyzického a duševného výkonu.

Perfekcionizmus fyzického výkonu: Šport je u mnohých športovcov ale aj fanúšikov doslova modla, novodobým náboženstvom. Aby vrcholový športovec dosahoval maximálne výkony, musí sa vedieť zriecť kvôli tréningom viacerým slastiam a aj voľného času. Na dosiahnutie výkonov môžu slúžiť žiaľ aj zakázané dopingové prostriedky. Pre tréningy, pravidelné zápasy a výkony obetujú športovci čo najviac času. Veľakrát sa sledujú každý detail ich šikovnosti, výdrže a stratégii. Zlepšovanie technológii a tým pádom aj športových pomôcok, nástrojov a

[5] Winter, R.: Perfekcionizmus – cesta do neba alebo do pekla?, s. 31.

prostriedkov prináša so sebou nové športy, čoraz viac extrémne. Adrenalínové športy prinášajú novodobú nelátkovú závislosť.

Perfekcionizmus duševného výkonu: V dnešnej dobe sa uplatňuje skôr úkolová mzda ako časová, preto existuje veľký tlak na výkon a produktivitu. Okrem toho žijeme v globalizovanej poznatkovej spoločnosti, kde sa kladie dôraz na vedomosti, poznatky, zručnosti, invencie a intelekt. Kvalita ľudského kapitálu je v zamestnaniach žiadaná, na zamestnancov sú kladené vysoké odborné a profesijné nároky. Dochádza k orientácii na výsledky, výkony, nie na širší rozvoj osobnosti. Sledujú sa dosiahnuté výstupy, ktoré sú patrične ohodnocované, častým javom je aj práca nadčas. Svoje životy mnohí venujú práci a zárobkom (workoholizmus), pritom veľakrát nevie človek odhadnúť mieru „dosť", chýba relax. „Človek nemusí mať z práce (činnosti) radosť, ale cíti neodolateľné nutkanie v nej pokračovať. Ostatné oblasti života vrátane sociálnych kontaktov mimo pracovných pritom výrazne zanedbáva.(...) Prejavuje sa často neodolateľnou nutkavou tendenciou pracovať."[6] Vrcholoví manažéri siahajú po antidepresívach. Aj v tejto oblasti dochádza ku závislosti od zárobku a podporných látkach pre čo najlepší výkon.

2.2 PERFEKCIONIZMUS VO VÝZORE

Perfekcionisti orientovaní na výzor sa často trápia pre svoj vzhľad. Ich mottom je „Som, ako vyzerám." Poväčšine berú takíto ľudia svoj model, vzor, z televízie a časopisov. Snažia sa vyformovať si postavu či oblečenie a účesy podľa mediálnych hviezd. Neustále kontrolujú svoj výzor a už pri najmenšej odlišnosti od vzoru sa cítia neplnohodnotnými.

Prehnaný výzorový perfekcionizmus je prevažne sprevádzaný aj snahou o dokonalosť vo výzore domu, záhrady, automobilu či svojich detí. Na tomto mieste však chceme povedať, že nie je nič zlé na tom, keď človek dbá o svoje súkromné vlastníctvo. Výzorový perfekcionizmus je však kultúrne podmienený. Vzory krásy a dokonalosti sa menia časom a podľa prevládajúcej kultúry, módy.

„Mnoho časopisov s tematikou zdravia, stravovania či fitnes nám sľubuje život bez vrások, najnovšie poznatky, ako si udržať perfektnú hmotnosť, ako stále sršať energiou, ako poraziť starnutie a ostať mladý a plný života." [7] Aj dnes sú mnohí ľudia ochotní zájsť ďaleko, aby zažehnali nespokojnosť so svojím telom a dosiahli obraz podsúvanej dokonalosti a tým

[6]Macková, Z.: Špecifiká psychologických závislostí, problém workoholizmu a závislostí na internete, s. 4.
[7]Winter, R.: Perfekcionizmus – cesta do neba alebo do pekla?, s. 11.

získali stály vnútorný pokoj. Opakujeme, že je určite dobré starať sa o svoje telo, no určite hlbší pokoj človeku prinesie budovanie svojho charakteru.

Rôzne technologické vymoženosti zachraňujú či predlžujú životy, dokonca moderné genetické inžinierstvo sľubuje budúce naprogramované a dokonalé generácie. Aj napriek tomu, že technologický pokrok zakaždým zväčší nádeje a túžbu po dokonalosti, často zanecháva nepokoj a pocit nedokončenej „práce“.

2.3 PERFEKCIONIZMUS ZAMERANÝ NA VZŤAHY

Ľudia vyznačujúci sa týmto typom perfekcionizmu majú striktne stanovené modely výzoru a kvality seba ale aj ich partnerov a tiež o veciach, ako sa majú diať. Táto chybná predstava však prináša problémy, keď jeden z partnerov nespĺňa alebo postupne začína nespĺňať požiadavky kvality toho druhého alebo keď sa okolnosti nevyvíjajú podľa určeného plánu. Ak sa jedná o introvertov, často sú sebakritickí a boja sa nadväzovať vzťahy, pretože nechcú, aby boli druhým odhalené ich nedokonalosti. Extroverti zase požadujú od iných aj seba príliš veľa nesplniteľného.

Vo všeobecnosti extroverti i introverti často kritizujú detaily i malé zlyhania, čo im bráni k nadväzovaniu dlhodobejších a hlbších vzťahov. Tento perfekcionizmus voči sebe samému je skrytý perfekcionizmus očakávania voči druhým.

Všetky spomenuté typy perfekcionizmu zrejme nikdy neexistujú izolovane, no prelínajú sa. U ľudí vystupujú ako kombinácie s rôznym stupňom kvantity u toho-ktorého jednotlivca. Na prvom mieste je dosahovanie vysokých cieľov vo vybranej alebo vo viacerých, po prípade všetkých oblastiach života (celkový perfekcionizmus).

ZÁVER

V súčasnosti pozorujeme, že v komerčných médiách sa omnoho viac prezentujú ideály ľudskej sily a krásy, než cnosti ľudského charakteru a morálky. Hranica medzi pozitívnym a negatívnym perfekcionizmom je veľmi úzka. Nie je zlé cieľavedome, zodpovedne a vytrvalo vykonávať prácu, no tieto činnosti sa nám môžu stať „modlou“, ktorá nás privedie k nezdravému workoholizmu, postrádaniu dôležitého voľného času a venovaniu sa rodine.

Človek je hnaný splniť, čo od neho očakávajú druhí ľudia, bulvár a perfekcionistické časopisy, ktoré sa snažia nahovoriť, že nevedieme dostatočný a dokonalý život.

V príspevku sme sa snažili predstaviť problematiku perfekcionizmu zo všeobecného hľadiska, v krátkosti sme načrtli rysy a formy nezdravého perfekcionizmu. Na kvalitu ľudského kapitálu sa v súčasnosti dáva značný zreteľ, čím sú jednotlivé ekonomické subjekty tlačené k čo najväčšiemu a najkvalitnejšiemu výkonu, čo samo o sebe nie je zlé. V mnohých prípadoch však môže dôjsť ku deštrukčným vplyvom výzorového a výkonného perfekcionizmu, čo môže mať negatívny dopad na rodinu ako základnú bunku spoločnosti.

BIBLIOGRAFIA

[1] Macková, Z. *Špecifiká psychologických závislostí, problém workoholizmu a závislostí na internete.* Látkové a psychologické závislosti. Recenzovaný zborník príspevkov z vedeckého seminára s medzinárodnou účasťou. Bratislava, Ekonomická univerzita, 21.4.2009. ISBN 978-80-225-2768-2.

[2] Průcha, J. *Interkultúrní psychologie.* Praha: Poltár. 2004. ISBN 80-7178-885-6.

[3] Sivák, R. a kol.. *Slovník znalostnej ekonomiky*. Bratislava: Sprint. 2011. ISBN 978-80-89393-45-9.

[4] Winter, R. *Perfekcionizmus – cesta do neba alebo do pekla?* Bratislava: Porta libri. 2006. ISBN 80-89067-39-5.

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Marián, Vongrej, Ing. PhD.

Dolnozemská cesta 1, 852 35, Bratislava 5

marian.vongrej@euba.sk

MIESTO AUDITU V RIADENÍ ĽUDSKÝCH ZDROJOV

POSITION OF AUDIT IN HUMAN RESOURCE MANAGEMENT

Igor Václav
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Cieľom príspevku je predstaviť miesto auditu a jeho prienik a aplikačné možnosti v oblasti riadenia ľudských zdrojov. V príspevku sú popísané jednotlivé etapy vzniku vývoja auditu v oblasti riadenia ľudských zdrojov z hľadiska ich obsahu, štruktúry a aplikácie v konkrétnej realizácií v podnikoch pôsobiacich v SR. Stručne popisuje jednotlivé kroky metodologického postupu, o ktorých diskutuje súčasná teoretická a podnikateľská obec. Upozorňuje na hĺbku a štruktúrovanosť danej problematiky.

JEL CLASSIFICATION: A10, M12, M54

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: audit, audit riadenia ľudských zdrojov, metodológia, metódy, postupy

ABSTRACT

The aim of this article is to present the position of the audit and its penetration and different possibilities of application in the area of human resource management. This article describes the different stages of the development of the audit in the area of human resource management in terms of content, structure and its application in the specific areas of implementation in companies operating in the Slovak republic. This article briefly describes the methodological process and its steps, which are discussed in the current theoretical and business community. It highlights the depth and structure of this issue.

KEY WORDS: audit, human resources audit, methodology, methods, procedures,

MIESTO AUDITU V RIADENÍ ĽUDSKÝCH ZDROJOV

Úvod

Audit, audítorská činnosť pôvodne vznikla a do súčasnosti sa spája predovšetkým s evidenciou a kontrolou majetku a spôsobmi/procesmi spojenými s účtovaním jeho ceny a hodnoty tak úžitkovej ako aj trhovej. S rozvojom podnikov a trhového prostredia postupne vznikla potreba nezávisle kontrolovať okrem procesov spojených s vlastníctvom majetku a účtovníctva aj iné oblasti činnosti v podniku, napríklad oblasť riadenia ľudských zdrojov, oblasť komunikačných a informačných technológií a tokov vo vnútri podniku, oblasť riadenia starostlivosti o zákazníkov a podobne. Vyčlenenie predmetu auditu a audítorskej činnosti viedlo k vyprofilovaniu jednotlivých typov auditu, ktoré disponovali metodologickými postupmi, metódami a technikami, ktoré umožňovali odhaľovať rezervy a nedostatky v konkrétnych procesoch prebiehajúcich v audítovaných oblastiach činnosti podniku v súlade s komplexným cieľom: skvalitniť procesy riadenia podniku a podporiť a zvýšiť tak jeho konkurencieschopnosť na trhu. V súvislosti s uvedeným sa tiež vyčlenili typy auditov podľa toho, či sa uskutočňovali na popud interných/vnútropodnikových útvarov kontroly alebo externých audítorských spoločností.[1] Interný audit sa v odbornej literatúre chápe ako nezávislá, objektívne uisťovacia a konzultačná činnosť zameraná na pridávanie hodnoty a zdokonaľovanie procesov v organizácii. Jeho funkciou je pomáhať organizácii dosahovať jej ciele tým, že prináša systematický metodický prístup k hodnoteniu a zlepšovaniu účinnosti systému riadenia rizík, riadiacich a kontrolných procesov a riadenia správy organizácie“[2]. Interné audity sa teda od externých auditov odlišujú najmä tým, že sú realizované na základe interného rozhodnutia, často krát dobrovoľne. Môžu ich však realizovať tak interní[3] ako aj externí audítori. Interné audity majú svoje významné miesto v činnosti podniku najmä v období hospodárskej krízy. Na základe nich získané výsledky slúžia podnikovým manažmentom na uistenie sa v miere správnosti aplikovaných postupov v procesnom riadení ako aj na zistenie a odstránenie nedostatkov a rezerv v jednotlivých oblastiach vnútropodnikových procesov.

---

[1] DVOŘÁČEK, J. 2003: Interní audit a kontrola, 2. preprac. vyd. Praha: C. H. Beck, 2003. 202 s. ISBN 80-7179-805-3.

[2] ŽIŽKA, J., BÁCOVÁ, J., CASKA, P., SOKOLOVÁ, P. 2004. Rámec profesionální praxe interního auditu. Praha: Český institu interních auditoru, 2004. ISBN 80-86889-25-5.

[3] Poznámka: Interní audítori (osoby pracujúce v oblasti interného auditu respektíve v príbuzných oblastiach sú združení v profesijnej neziskovej organizácii - v Inštitúte interných audítorov (SKIIA), ktorá pôsobí na Slovensku od mája 1997. 1. novembra 1997 je SKIIA členom Európskej konfederácie inštitútov interných audítorov a od roku 2008 aj chapterom medzinárodného inštitútu IIA.

Interné audity zasahujú do všetkých procesov prebiehajúcich v podniku, nevynímajúc procesy spojené s riadením ľudských zdrojov a tvorby ľudského kapitálu podniku. Jednou z príčin ich vzniku, rozvoja a rozšírenia v podnikovej praxi bolo poznanie, že kvalita a úroveň personálnej politiky a riadenia ľudských zdrojov, ktoré manažmenty v podniku realizujú, môžu zapríčiniť zníženie úrovne konkurencieschopnosti podniku na trhu, jeho imidžu, PR ako aj ďalších prvkov tvoriacich jeho komplexný trhový potenciál, čo je veľmi nebezpečné hlavne v období hospodárskej krízy.

1 Vymedzenie podstaty auditu riadenia ľudských zdrojov a jeho typológia

Audit riadenia ľudských zdrojov je jedným z typov interného auditu. V teórii i praxi je spájaný so zavádzaním systémov kvality v podnikoch. Zároveň je audit ľudských zdrojov typom funkčného auditu. Fungovanie ľudských zdrojov je totiž pre každý podnik otázkou jeho existencie. Jeho cieľom nie je len kontrola a kvantifikácia výsledkov, ale taktiež prijatie širšej perspektívy, ktorá by dopomohla k definovaniu budúcich postupov v oblasti manažmentu ľudských zdrojov. Audit riadenia ľudských zdrojov je zároveň profesionálnym nástrojom zistenia úrovne spôsobilosti manažérov[4] vykonávať pozíciu manažéra na danom stupni riadenia s možnosťou zistiť úroveň ich kompetencií a zručností riadiť a viesť zamestnancov podniku v smere cieľov podniku ako aj nástrojom zistenia pracovného potenciálu zamestnancov, vhodnosti ich rozmiestnenia na jednotlivé pracovné pozície vzhľadom na ich predpoklady, schopnosti a zručnosti.

Audity riadenia ľudských zdrojov možno klasifikovať z viacerých hľadísk. Najčastejšie sa v odbornej literatúre[5] stretávame s klasifikáciou založenou na pohľade rozsahu činnosti, ktoré sa auditom skúmajú. V rámci tohto pohľadu sa rozlišujú štyri skupiny auditov riadenia ľudských zdrojov: komplexný audit, ktorý preveruje, procesy a javy v oblasti riadenia ľudských zdrojov, čiastočný audit, ktorý preveruje procesy a javy súvisiace s vybranou funkčnou zložkou podniku, špecializovaný audit, ktorý zameriava sa len na vybrané činnosti a vzťahy medzi útvarmi podniku a dodržiavaci audit, ktorý je zameraný na overenie dodržiavania procesov, ktoré sú direktívne upravené (napr. dodržiavanie legislatívnych postupov stanovených Zákonníkom práce). Iné klasifikácie[6] sa odlišujú špecifikáciou a zacielením sa na jednotlivé zložky procesu riadenia ľudských zdrojov, napríklad na výber zamestnancov, ich

[4] OLEXOVÁ, C. 2010. Personálny audit. In: Personálny a mzdový poradca podnikateľa. Žilina: Poradca podnikateľa, 2010. ISBN 1335-1508, 2010, č. 4-5, s. 231-243.
[5] HITKA, M. 2010. Personálny audit. (online). Rev. 2009-01-10. (cit. 2010-02-01). Dostupné na: (miloshitka.szm.com/personalny_audit.ppt).
[6] Porovnaj: OLALLA, M. F. _ CASTILLO, A. S. 2002. Human Resources Audit In: International Advances in Economis Research, 2002, vol. 8, no 1.

rozmiestňovanie v podniku, normovanie práce, organizáciu práce, motiváciu a motivačné faktory využívané v podniku, bezpečnosť práce a odpočinku a podobne.

Súčasťou auditu riadenia ľudských zdrojov môže byť aj hodnotenie kvantitatívnych ukazovateľov podniku. Môže sa jednať o ukazovatele celkovej efektivity využitia ľudských zdrojov podniku (napr.: zisk na jedného zamestnanca, podiel personálnych nákladov na celkových nákladoch podniku, miera fluktuácie, miera absencie zamestnancov) alebo ukazovatele jednotlivých personálnych činností (napr.: podiel zamestnancov s výkonnou formou odmeňovania, podiel hodnoty zamestnaneckých výhod na celkovom objeme miezd, ročné výdavky na vzdelávanie, priemerná doba obsadenia pracovnej pozície a pod.[7]

Úlohou auditu riadenia ľudských zdrojov je získať informácie o fungovaní procesov riadenia ľudských zdrojov v podniku. Svojou podstatou sa zaraďuje medzi súbor kontrolných mechanizmov, ktoré monitorujú podmienky, v ktorých procesy riadenia ľudských zdrojov prebiehajú, aké náklady na seba viažu, aké investície sú do týchto procesov vkladané a aká je ich návratnosť v podobe hmotných ako aj nehmotných aktív. Predstavuje systém revízie a kontroly účinnosti a spoľahlivosti programu riadenia ľudských zdrojov. Vzhľadom na rastúci trend delegovania veľkej časti personálnej práce na každého riadiaceho zamestnanca, narastá význam a miesto auditu ľudských zdrojov v každom podniku[8] a to v troch základných oblastiach: v oblasti získavania vhodných zamestnancov do podniku, v oblasti optimalizácie pracovných miest a v oblasti tvorby ľudského kapitálu podniku.

Záver

Hlavným cieľom príspevku bolo zosumarizovať základné zahraničné a domáce teoretické názory a vedecké poznatky o audite ľudských zdrojov a podať ich v chronologickom teoretickom prehľade tak, aby vytvorili teoretickú bázu vypracovanie metodických postupov a kritérií na vyšpecifikovanie jednotlivých fáz metodologického postupu na realizáciu auditu riadenia ľudských zdrojov v malých a stredných podnikoch. Obsahová analýza teoretických zdrojov ukázala, že existuje názorová zhoda v chápaní a vymedzení podstaty auditu ľudských zdrojov a jeho miesta v štruktúre interných auditov prebiehajúcich v podnikovej sfére. V rámci nej dosiahnuté výsledky umožňujú spresniť opis požadovanej podoby jednotlivých personálnych procesov a ich porovnanie so skutočnosťou, overiť, či procesy

[7] URBAN. J. 2010. Personální a organizační audity podniku – cíle, metody a avýsledky. In: HR Expert. (online). 23.2.2010. (cit 2011-02-27)
[8] CHOCHOLOUŠ, I. 2005. Audit – strašák i pomocník. In: Hospodářské noviny. ISSN 0862-9587, 2005, roč. 49, 26.9.2005.

personálneho riadenia obsahujú všetky podstatné činnosti a či postupnosť týchto činností zodpovedá logickým a výkonnostným požiadavkám na jednotlivé procesy. Na základe uskutočnenej analýzy možno konštatovať, že interný audit ľudských zdrojov v podniku má svoje miesto v štruktúre interných auditov hlavne preto, lebo jeho závery podniku slúžia na zdokonalenie efektivity a zvýšenie odborných kompetencií personálneho riadenia, ktoré možno zaradiť medzi najdôležitejšie vnútropodnikové procesy podieľajúce sa na tvorbe konkurencieschopnosti podniku. Z tohto hľadiska má audit ľudských zdrojov svoje miesto aj v procesoch riadenia ľudských zdrojov podniku.

Použitá literatúra

(1) DOBIASOVÁ, P. 2004, Význam personálneho a organizačného auditu pre podnik. In: Personálny a mzdový poradca podnikateľa. Žilina: Poradca podnikateľa. ISSN 1335-1508, 2004, č. 1, s 115-120.

(2) DRDA, P. 2009. Slovenský inštitút interných audítorov In: Interní audítor. ISSN 1213-8274, 2009 roč. 13, č. 2, s. 35.

(3) DVOŘÁČEK, J. 2003: Interní audit a kontrola, 2. preprac. vyd. Praha: C. H. Beck, 2003. 202 s. ISVN 80-7179-805-3.

(4) HITKA, M. 2010. Personálny audit. (online). Rev. 2009-01-10. (cit. 2010-02-01). Dostupné na: (miloshitka.szm.com/personalny_audit.ppt).

(5) CHOCHOLOUŠ, I. 2005. Audit – strašák i pomocník. In: Hospodářské noviny. ISSN 0862-9587, 2005, roč. 49, 26.9.2005.

(6) LIEBE, V. 2010, Čas ozajstných strategických rozhodnutí. In: Efektivita v podnikoch. (Odborná špecializovaná príloha spoločnosti MEDIAPLANET). 2010, jún, č. 2, s. 7.

(7) MILKOVICH, G. T. – BOUDREAU. J. W. 1993, Řízení lidských zdrojú. ISBN 80-85623-29-3. S. 205

(8) OLALLA, M. F. _ CASTILLO, A. S. 2002. Human Resources Audit In: International Advances in Economis Research, 2002, vol. 8, no 1. Dostupné na: (www.iaes.org/journal/iaer/feb_02/olalla.pdf)

(9) OLEXOVÁ, C. 2010. Personálny audit. In: Personálny a mzdový poradca podnikateľa. Žilina: Poradca podnikateľa, 2010. ISBN 1335-1508, 2010, č. 4-5, s. 231-243.

(10) Spracované podľa: ipodnikatel.cz. Personálny audit. (online). (cit 2011-03-05). Dostupné na:

(http://www.ipondikatel.cz/index.php?option=com_content&view=article&id=517:personalni-audit&catid=76:human-resource-mangement&ltemid=118).

(11) SZÓRÁDOVÁ. E.: Formy efektívnej motivácie. In: T&T Systems blog. (online). 6.12.2010.

(12) The Institute of Internal Auditors. 2010. About The Institute. (ongline). (cit. 2011-03-05).

(13) URBAN. J. 2010. Personální a organizační audity podniku – cíle, metody a avýsledky. In: HR Expert. (online). 23.2.2010. (cit 2011-02-27)

(14) ŽIŽKA, J., BÁCOVÁ, J., CASKA, P., SOKOLOVÁ, P. 2004. Rámec profesionální praxe interního auditu. Praha: Český institu interních auditoru, 2004. ISBN 80-86889-25-5.

INFORMAČNÉ TECHNOLÓGIE A STRATÉGIE V BANKOVNÍCTVE NA SLOVENSKU

INFORMATION TECHNOLOGIES AND STRATEGIES IN THE BANK SECTOR IN SLOVAKIA

Branislav Zagoršek
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Banky na Slovensku sú pod silným vplyvom informačných technológií. Tieto pretvárajú produkt, ako aj organizačnú štruktúru podnikov. Takisto stratégie sa musia prispôsobiť informačným technológiám a ich vplyvom na podnikateľské prostredie. Stratégie sa častejšie menia a musia sa prispôsobovať neustálym zmenám. Intenzita konkurencie je priemerná a odvetvie je v stave rastu. Miera využívania informačných technológií je v skúmaných bankách veľmi intenzívna. Banky v podstatnej miere využívajú reklamu na internete, analytické nástroje využívania internetu, ako aj realizujú príjmy informačnými technológiami. Niektoré banky majú samostatnú stratégiu na internete aj vo fyzickom svete. Konkurenčnú výhodu získavajú vykonávaním odlišných aktivít ako konkurenti. Diferenciáciu na internete sa snažia dosahovať jednoduchosťou. Dominantnou stratégiou vo vzorke je budovanie silného imidžu.

JEL: L10, M15

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: bankovníctvo, stratégia, informačné technológie, Slovensko, podnikateľské prostredie

ABSTRACT

Banks in Slovakia are under a strong influence of information technologies. These technologies are redesigning the product as well as the organizational structure. Strategies must also adapt to the information technologies and to their influence on the business environment. Companies often change their strategies because they must get adapted to ongoing changes in the business environment. The companies are experiencing average intensity level of competition. The sector is growing. In the research sample there is a strong usage of information technologies in the banking sector. Banks are using the promotion tools

on the internet and so they use analytical tools and realize income generated by the information technologies. Some of them have separate strategy on the internet and in the physical world. Competitive advantage is reached by doing different activities as do their competitors. Differentiation on the internet is based on simplicity. The dominant strategy in the sample is building a strong image.

KEYWORDS: banking, strategy, information technologies, Slovakia, business environment

INFORMAČNÉ TECHNOLÓGIE A STRATÉGIE V BANKOVNÍCTVE NA SLOVENSKU

ÚVOD

V práci Informačné technológie a stratégie v bankovníctve na Slovensku sú prezentované parciálne výsledky komplexného výskumu podnikateľských stratégii v postindustriálnej ére podnikania, ktorý sa uskutočnil počas rokov 2011/2012 na Slovensku. Veľkosť vzorky, z oblasti bankovníctva je limitovaná, preto jej výsledky je potrebné vnímať skôr ako trend. Primárna vzorka je päť podnikov, čo tvorí približne dvanásť percent všetkých podnikov a jednu tretinu relevantných podnikov na Slovensku. Táto vzorka bola doplnená o verejne dostupné údaje ďalších dvoch bánk. Cieľom tejto práce je teda priblížiť súčasný stav využívania informačných technológií v bankách na Slovensku a ich vzťah ku stratégii a možnosť podnietiť ďalší výskum v tejto oblasti.

Bankový sektor je silne ovplyvnený informačnými technológiami. Vplyv sa prejavuje hlavne zmenou produktu, zmenou organizačnej štruktúry a zmenou používaných komunikačných a analytických nástrojov.

Do výskumnej vzorky boli zahrnuté nasledovné banky: BRE BANK (MBANK), ČSOB, ING BANK, OTP, SLOVENSKÁ SPORITEĽŇA, UNIKREDIT, VŠEOBECNÁ ÚVEROVÁ BANKA.

1 VYBRANÉ TEORETICKÉ VÝCHODISKÁ

1.1 Internet a stratégia

Jednu z definícií stratégie ponúka Slávik v publikácii Stratégia a plánovanie, kde *„Stratégia je považovaná za nástroj, spôsob na dosahovanie cieľov. Je to hlavný plán podniku a akčný plán. Za kľúčový spôsob dosahovania cieľov sa často považuje rozvíjanie a upevňovanie konkurenčnej výhody“*[1].

Porter identifikoval vo svojej práci Strategy and the Internet dve možnosti ako môže podnik získať udržateľnú konkurenčnú výhodu. *„Udržateľná konkurenčná výhoda prichádza operatívnou efektivitou (robiť to, čo robia vaši konkurenti, ale lepšie), alebo strategickým*

[1] Slávik, Š. *Stratégia a plánovanie.* Bratislava: EKONÓM. 2011. ISBN 978-80-225-3232-7.

positioningom (poskytovať jedinečnú hodnotu zákazníkom tak, že robíte veci odlišne ako konkurenti).“[2]

Wirtz/Mathieu/Schilke identifikovali v práci Strategy in High-Velocity Environments, sedem dimenzií stratégií, ktoré si môže podnik zvoliť v dynamickom prostredí.[3] Diferenciácia produktu (výnimočný produkt), budovanie silného imidžu (lepšia reputácia), úzka špecializácia (koncentrácia na úzky segment), hľadanie príležitostí (sústredenie sa na nové možnosti, zlepšenia), replikácia vedomostí (využitie vedomostí z iných oblastí), pretváranie podniku (vytváranie nových poznatkov a možností) a kooperácia (využívanie externých zdrojov).

1.2 Podnikateľské experimenty

Podnikateľské experimenty predstavujú alternatívu k dôslednému prieskumu, ktorý je tradičným fundamentálnym nástrojom zodpovedných podnikov pri svojich rozhodnutiach. Táto alternatíva sa stáva relevantnou možnosťou až nástupom informačných technológií, ktoré umožnili podstatné zvýšenie efektivity prístupu rozhodovania pomocou experimentov.

Anderson/Simester vo svojej práci Smart business experiments identifikovali sedem pravidiel pre podnikateľské experimentovanie. Tvrdia, že *„pre rast zisku je potrebné, aby manažéri začali využívať techniky laboratórnych vedcov a medicínskych výskumníkov. Mali by vytvoriť testovaciu a kontrolnú skupinu na testovanie efektov pri zmene ceny, reklamy, alebo produktu.“*[4]

Významnou aplikáciou podnikateľských experimentov sa zaoberajú Baker/Marn/Zawada vo svojej práci Price Smarter on the Net. Tu spomínajú ako je možné pomocou informačných technológií nastaviť cenu produktu v hornej časti cenového indiferenčného pásma, čiže v oblasti kde zmena ceny produktu má len zanedbateľný vplyv na dopytované množstvo. Tvrdia, že *„E-commerce ponúka podnikom úplne nové možnosti ako testovať ceny, segmenty spotrebiteľov a prispôsobiť sa zmenám ponuky a dopytu.“*[5]

Ďalšou aplikáciu je práca od Eyring/Johnson/Nair kde v rámci New Business Models in Emerging Markets poukazujú na zameniteľnosť prieskumu a experimentu. *„Testovanie*

---

[2] Porter, M.E. Strategy and the Internet. *Harward Business Review.* March 2001. Reprint 6358.

[3] Wirtz, B.W. – Mathieu, A. – Schilke, O. Strategy in High-Velocity Environments. *Long Range Plannin.2007 v*ol. 40 no.3, s.295 - 313.

[4] Anderson, E.T. – Simester, D. Smart Business Experiments. *Harward Business Reviev.* March 2011, s.98-105.

[5] Baker, W. – Marn, M. – Zawada, C. Price Smarter on the Net. February 2001. Reprint R0102J. s. 1-7.

a implementovanie nových modelov v rozvojových krajinách je tak umenie ako aj veda. Prístup s množstvom svetových expertov, študujúcich celé mesiace trh, ktorí následne vytvoria plán a odovzdajú ho miestnemu tímu na implementáciu jednoducho nefunguje. Rýchle prispôsobovanie sa, založené na lekciách získaných v začiatkoch, triumfovalo nad najlepším a najdetailnejším strategickým plánom vytvoreným v predstihu.“[6]

1.3 Metódy výskumu

Výskum bol realizovaný dotazníkovou formou. Syntetické ukazovatele boli vytvorené súčtom hodnôt získaných bodovou metódou. Pri interpretácii vzťahov bola využitá korelačná analýza. Na hodnotenie dominancie sa do úvahy brali bodová hodnota, početnosť a rentabilita nákladov ako ukazovateľ úspešnosti.

2 PODNIKATEĽSKÉ PROSTREDIE A KONKURENCIA

Banky sa nachádzajú v rastúcom prostredí, v ktorom priemerný medziročný rast čistého zisku medzi rokom 2010/2011 bol vo vzorke 69,4 percenta, medián bol 68,4 percenta.

Väčšina podnikov označila, že cena hlavného produktu rástla za posledné tri roky tempom do 2,15 % ročne, čo približne kopírovalo infláciu (2011: 3,9%, 2010: 1%, podľa štatistického úradu)

Skúmané banky vnímajú tendenciu stagnácie, alebo nárastu množstva konkurentov, zákazníci sú prevažne zo Slovenska, hlavní konkurenti sú prevažne zo Slovenska, spolupracujúce podniky sú prevažne zo zahraničia. Väčšina podnikov považuje za konkurentov podniky z vlastného odvetvia, čiže iné banky. Podniky vnímajú častosť významných zmien v priemere jedenkrát do roka.

S novým produktom vstupujú na trh, až keď je dokonale pripravený. Výnimkou, v rámci vzorky, bola internetová banka, ktorá sa prikláňa k podnikateľským experimentom. Podnikateľské experimenty sú prepojené na prístup pokus/omyl pri rozhodovaní sa o produkte, kde ako jediná volí tento prístup. Podniky venujú inováciám 0,5- 1% obratu.

Banky vnímajú, že strategické rozhodnutia ich konkurentov majú na ne prevažne podstatný vplyv. Pri vyjednávaní s dodávateľmi majú skôr silnejšiu pozíciu (vedia presadiť svoje požiadavky) a s odberateľmi rovnocennú pozíciu (hľadá sa konsenzus, kompromis).

---

[6] Eyring, M.J. – Johnson, M.W. – Nair, H. New Business Modes in Emerging Maarkets. *Harward Business Review.* January – February 2011, s.88-95.

Syntetický ukazovateľ intenzity konkurencie na stupnici <10;39> v odvetví vyšiel priemerne na úrovni 24, s mediánom 25. Priemerná intenzita konkurencie dosahuje úroveň 48 percent maxima, v odvetví je priemerná intenzita konkurencie.

3 VYUŽÍVANIE INFORMAČNÝCH TECHNOLÓGIÍ

Banky zo vzorky vnímajú informačné technológie ako nové nástroje a nové možnosti, čo znamená, že nejakým spôsobom doplnili ich podnikanie, pozmenili produkt, alebo doplnili o nový produkt. Nevnímajú fundamentálne zmeny, ktoré by ovplyvnili ich podnikanie.

Informačné technológie využívajú na najvyššom stupni vytvorenej stupnice. Stupnica má rozsah od jednoduchej komunikácie a získavania informácií cez vnútropodnikové riadenie, až po riadenie odberateľsko-dodávateľských vzťahov.

Podstatný vplyv internetu je vyjadrený podielom výdavkov na reklamu na internete, v pomere k celkovým výdavkom na reklamu. Tento podiel je u skúmaných podnikov v priemere 27 percent s mediánom 30 percent.

Hmatateľným výsledkom vplyvu informačných technológií na podnik je zmena produktu a organizačnej štruktúry. Štandardným zástupcom zmeny produktu uvádzaným podnikmi sú internet banking a mobile banking. Organizačná štruktúra je zas štandardne ovplyvnená vytvorením oddelenia informačných technológií, ktoré má na starosti správu informačných technológií smerom do vnútra podniku ako aj von. Príjmy z aktivít realizovanými informačnými technológiami predstavujú vo väčšine skúmaných podnikov podstatný zdroj príjmu. Vo vzorke podnikov predstavujú náklady na informačné technológie podiel 22,5 percenta z obratu podniku. Očakávaná odchýlka existuje u internetovej banky, kde výdavky na informačné technológie predstavujú podiel 60 percent. Obsah internetových stránok sa mení nepretržite, čo je potrebné pre ich využívanie deklarovaným spôsobom.

Banky vo vzorke využívajú internet na analýzu internetovej aktivity klientov, ako aj ako médium na prieskum trhu. Toto je štandardné správanie uvedomelých podnikov, vďaka čomu dostávajú presnú odozvu od svojich klientov. Príkladom pre analýzu správania sa klientov na internete môže byť zisťovanie, na ktoré položky klikali klienti najčastejšie, alebo pri ktorom kroku pri objednávaní služby zmenili svoj názor a prerušili jej kompletizáciu. Na základe internetovej analýzy väčšia časť skúmaných podnikov segmentuje svojich klientov buď na niekoľko málo skupín (široká segmentácia), alebo na veľa skupín (úzka segmentácia). Žiadna banka vo vzorke nepoužíva individualizáciu, čiže prispôsobenie sa na mieru každému klientovi, aj keď v prípadových štúdiách je spomenutý takýto cieľ do budúcna. Pri širšom

chápaní by sa však každá hypotéka alebo internet banking dali interpretovať ako individualizácia. Internetové stránky sú tvorené hlavne pre cieľovo orientovaných klientov, čo je vhodné pre tento typ podnikania, keďže na rozdiel od zážitkovo orientovaných spotrebiteľov majú cieľovo orientovaní spotrebitelia vlastnosť byť lojálni.

Syntetický ukazovateľ informatizácie podniku z intervalu <4;38> má pre banky vo vzorke priemernú hodnotu 34, s mediánom 36. Priemerná hodnota teda zodpovedá 88 percentnému využívaniu informačných technológií v pomere k maximu ukazovateľa, čo je veľmi intenzívne využívanie informačných technológií.

4 VOĽBA A VYUŽÍVANIE STRATÉGIE

Nadpolovičná väčšina skúmanej vzorky podnikov, má na internete samostatnú stratégiu a samostatnú stratégiu vo fyzickom svete. Pre väčšinu podnikov vo vzorke má stratégia charakter plávajúceho cieľa s dynamickým prispôsobovaním sa. Toto je charakteristické pre postindustriálne podniky, fungujúce v turbulentnom prostredí, ktoré si vyžaduje rýchle reakcie na zmenu v prostredí. V princípe skúmané podniky menia svoju stratégiu pravidelne, každé 2-3 roky.

Skúmané banky dosahujú v podstatnej väčšine konkurenčnú výhodu pomocou strategického positioningu, čiže poskytovaním jedinečnej hodnoty odlišnými aktivitami ako konkurenti. Toto je vysvetliteľné tým, že operatívna efektivita ako vykonávanie rovnakých aktivít ako konkurenti, iba efektívnejšie, nepredstavuje pre bankový sektor reálny potenciál konkurenčnej výhody, keďže využívané technológie a postupy sú pre všetkých rovnako dostupné v porovnateľných nákladoch, preto sa musia snažiť o odlišné aktivity.

Zdrojom konkurenčnej výhody v súbore sledovaných podnikov je nižšia cena, čiže podniky si navzájom konkurujú hlavne cenou. Na druhom mieste je odlišnosť/jedinečnosť produktu. Tretím zdrojom konkurenčnej výhody je komunikácia, čiže imidž, reklama, PR.

Podľa skúmanej vzorky je najvýhodnejšia stratégia v odvetví budovanie silného imidžu, tesne nasledovaná hľadaním príležitostí. Ďalšou v poradí je odlišnosť produktu.

Najdôležitejšou diferenciáciou podniku na internete je v skúmanom balíku jednoduchosť. Podniky sa snažia, aby ich internetová stránka a ponúkané služby boli ľahko prístupné a dobre použiteľné.

Deklarovaná stratégia podnikov vo vzorke spomínala hlavne produkt, hodnotu, zákazníkov. Následne efektivitu, inovácie, portfólio, positioning, pozíciu a imidž. Odlišnosti boli v oblasti hodnoty pre investorov a životného prostredia.

Účinnosť svojej stratégie merajú analýzou výročnej správy, analýzou dosiahnutých výsledkov, stabilitou klientskeho portfólia, rastom podielu na trhu, pričom porovnávajú skutočné a plánované hodnoty.

Svoju stratégiu a poslanie komunikujú hlavne prostredníctvom internetovej stránky, letákov a brožúr, reklamy v televízii, iných internetových nástrojov (napríklad bannery), tlačových správ, výročných správ, billboardov, reklamy v rádiu a osobným kontaktom na pobočkách.

5 VZŤAHY VYBRANÝCH SKUTOČNOSTÍ

Jedným z cieľov komplexného výskumu podnikateľských stratégií v postindustriálnej ére podnikania je overenie tézy, že neexistuje vzťah medzi veľkosťou podniku a jeho informatizáciou (mierou využívania informačných technológií). Dôsledok by teda bol, že aj malé podniky majú porovnateľný prístup k informačným technológiám a môžu tak konkurovať veľkým podnikom. Keďže banky sú z pravidla veľké podniky, ide z pohľadu vzťahu veľkosti o homogénnu vzorku, preto je možné túto tézu analyzovať iba parciálne. Z danej vzorky podnikov sa dá teda povedať, že banky ako veľké podniky majú trend dosahovať veľkú mieru informatizácie.

Miera customizácie sa medzi bankami vo vzorke silne odlišovala. Táto odlišnosť je v súlade s deklarovaným zdrojom konkurenčnej výhody strategickým positioningom, čiže poskytovanie jedinečnej hodnoty odlišnými aktivitami, takže aj rôznou mierou prispôsobovania sa klientovi.

ZÁVER

Konkurenčné prostredie v bankovníctve je nasýtené, zaznamenáva stagnáciu konkurentov, priemernú intenzitu konkurencie. Konkuruje sa hlavne cenou. Informatizácia v skúmanej vzorke je na vysokej úrovni. Informačné technológie ovplyvnili tak produkt, ako aj organizačnú štruktúru. Podniky realizujú prostredníctvom informačných technológií podstatnú časť príjmu. Internet využívajú ako marketingový nástroj, ako aj ako analytický nástroj. Potenciál je ešte pri prispôsobovaní produktu na mieru klientovi. Stratégia v súbore má hlavne charakter plávajúceho cieľa s dynamickým prispôsobovaním sa. Konkurenčnú

výhodu dosahujú pomocou strategického positioningu. Dominantnou stratégiou je budovanie silného imidžu.

Prezentované výsledky majú významný vplyv na výsledky komplexného výskumu. Majú jednoznačnú vypovedaciu hodnotu v rámci malej skupiny a predstavujú jasný trend, na ktorý sa dá dobre nadviazať v rámci celkového výskumu v súlade s teóriou.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1.] Anderson, E.T. – Simester, D. Smart Business Experiments. *Harward Business Reviev.* March 2011, s.98-105.

[2.] Baker, W. – Marn, M. – Zawada, C. Price Smarter on the Net. February 2001. Reprint R0102J. s. 1-7.

[3.] Eyring, M.J. – Johnson, M.W. – Nair, H. New Business Modes in Emerging Maarkets. *Harward Business Review.* January – February 2011, s.88-95.

[4.] Porter, M.E. Strategy and the Internet. *Harward Business Review.* March 2001. Reprint 6358.

[5.] Slávik, Š. *Stratégia a plánovanie.* Bratislava: EKONÓM. 2011. ISBN 978-80-225-3232-7.

[6.] Wirtz, B.W. – Mathieu, A. – Schilke, O. Strategy in High-Velocity Environments. *Long Range Plannin.2007 v*ol. 40 no.3, s.295 - 313.

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Branislav Zagoršek, Ing.

Ekonomická univerzita v Bratislave, Fakulta podnikového manažmentu

bzagorsek@gmail.com

Školiteľ: prof. Ing. Štefan Slávik, CSc.

MOBILNÉ TECHNOLÓGIE PRI RIADENÍ ĽUDSKÝCH ZDROJOV

MOBILE DEVICES UTILISATION WITHIN HUMAN RESOURCES MANAGEMENT

Andrea Zajacová
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Článok ponúka pohľad na využívanie nástrojov business intelligence, najmä controllingu pre posudzovanie výkonnosti pracovníkov v rámci riadenia ľudských zdrojov. Stručne naznačuje delenie metodík, zdrojov a cieľov controllingu. V záverečnej časti článku sú uvedené smery využívania mobilných zariadení a aplikácií business intelligence pri práci personálnych manažérov ako aj limitujúce podmienky mobilných technológií pre riadenie ľudských zdrojov.

JEL: M12, O31

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: riadenie ľudských zdrojov, controlling, mobilné zariadenia, business inteligence, inovácie

ABSTRACT

Article provides outline of usage the business intelligence *toolset with focus to the controlling for human resources management. Offers brief overview of the controlling methods, goals and resources. The final part of the article describes directions of mobile devices and technologies used as front-end for* business intelligence *applications utilized for human resources management. The closing parts pints the limitation of mobile devices for given purpose.*

KEYWORDS: human resources management, controlling, mobile devices, business intelligence, innovation

MOBILNÉ TECHNOLÓGIE PRI RIADENÍ ĽUDSKÝCH ZDROJOV

ÚVOD

Súčasné trendy v oblasti informačno-komunikačných technológií prinášajú rôzne možnosti využívania aplikácií a riešení business intelligence pre riadenie ľudských zdrojov. Výrazná penetrácia informačno-komunikačných technológií, metód a ich mobilita pri dostatočnej dátovej dostupnosti integruje riadenie podnikov priamo s riadením ľudských zdrojov. Mobilné zariadenia, iPad, iPhone, Smartphone a notebooky napriek svojím malým rozmerom dokážu sprístupniť, spracovať a front-end spôsobom reprezentovať veľký objem informácií a tieto efektívne využívať v oblasti riadenia ľudských zdrojov. Business intelligence v riadení ľudských zdrojov významne mení pozíciu personálneho controllingu na jeden zo strategických nástrojov riadenia ľudských zdrojov a zvyšovania výkonnosti podniku. Implementácia personalizovaných riešení z oblasti business intelligence pre riadenie ľudských zdrojov je zároveň v súlade s cieľmi trvalo udržateľného rozvoja podniku.

1. RIADENIE ĽUDSKÝCH ZDROJOV

Riadenie ľudských zdrojov[1] je zamerané v prvom rade na podporu dosahovania požadovanej výkonnosti podniku pri súčasnom využití všetkých dostupných zdrojov podniku. Riadenie ľudských zdrojov monitoruje a podporuje zdokonaľovanie a rozvoj pracovných schopností a zručností, k čomu môže v určitom rozsahu efektívne využívať možnosti, ktoré poskytujú štandardné, alebo upravené nástroje business intelligence (ďalej len „BI“).

BI nástroje umožňujú sledovať, plánovať, vyhodnocovať náklady a prínosy personálneho a sociálneho rozvoja zamestnancov so zameraním na rozvoj ich osobných a pracovných schopností, zručností. Rozvoj pracovnej kariéry zamestnancov smeruje k ich vnútornému uspokojeniu z vykonávanej práce a jej výsledkov pre spoločnosť. Oblasti riadenia ľudských zdrojov je preto potrebné implementovať ako súčasť programu trvalo udržateľného rozvoja podniku, či spoločnosti.

[1] Kachaňáková, A. a kol. *Riadenie ľudských zdrojov: Personálna práca a úspešnosť podniku.* Bratislava: Sprint. 2007. s. 9-11 ISBN 978-80-89085-87-5.

1.1 Trendy v riadení ľudských zdrojov

Riadenie ľudských zdrojov musí byť dynamické, aby mohlo zabezpečovať reakcie na zmeny podmienok a prostredia, v ktorých organizácie podnikajú. Prechod od lokálneho ku globálnemu prístupu sa vzťahuje aj na moderné koncepcie riadenia ľudských zdrojov[2]. Dochádza k transformácií nepružnej administratívy na samoobslužné systémy a ich zaradeniu do oblasti strategických úloh. Celopodnikové plánovanie v oblasti riadenia ľudských zdrojov sa vplyvom a integráciou BI nástrojov mení na individualizované plánovanie pre pracovníkov aj manažérov. Meranie a zhodnocovanie ľudského kapitálu, riadenie výkonu v súlade s celkovou obchodnou stratégiou a porovnávanie údajov o personálnej praxi integrujú personálny controlling do podnikového controllingu.

1.2 Personálny controlling

Personálny controlling ako neoddeliteľná súčasť podnikového controllingu, sa zameriava na systematické vyhodnocovanie parametrov výkonnosti a správania sa zamestnancov. Systematické monitorovanie, odstraňovanie a predchádzanie odchýlok od plánovaných ukazovateľov, sledovanie návratnosti investícií do ľudských zdrojov, efektívne plánovanie, identifikovanie a eliminovanie možných rizík a v konečnom dôsledku maximalizuje prínos ľudských zdrojov pre podnikanie spoločnosti. V rámci jednotlivých oblastí riadenia ľudských zdrojov personálny controlling zabezpečuje: [3]

- identifikovanie kľúčových personálnych ukazovateľov,
- poskytovanie metodík a nástrojov pre monitoring, meranie a vyhodnocovanie kľúčových ukazovateľov výkonnosti (Key Performance Indicators ďalej len „KPI“) a kľúčových ukazovateľov úspešnosti (Key Success Indicators ďalej len „KSI“),
- porovnávanie výkonnosti rôznych subjektov na základe vyhodnotenia KPI a KSI,
- identifikovanie slabých miesta vo výkonnosti subjektov prostredníctvom benchmarkingu,
- podnecovanie návrhov na nápravné opatrenia, ktoré smerujú k optimalizácii kľúčových personálnych ukazovateľov.

2 Heathfield, S. M. *What Is Human Resource Management?* Dostupné na: http://humanresources.about.com/od/glossaryh/f/hr_management.htm [citované 25. septembra 2012].

[3] Meňovský, I. Personálny controlling. *Personálny a mzdový poradca podnikateľa.* 2005, č. 13-14, s. 189-207.

Personálna sféra bola tradične zameraná skôr na činnosti než na ciele. Zamestnanci spoločnosti nie sú dovtedy skutočným „ľudským kapitálom“, pokiaľ sa nedokáže rovnako presne a spoľahlivo merať ich prínos pre výsledky podniku. To je hlavným cieľom implementácie BI do riadenia ľudských zdrojov.

Controllingové nástroje porovnávajú plánované a dosahované ukazovatele. **Kvantitatívne ukazovatele**[4] personálneho controllingu prezentujú vplyv riadenia ľudských zdrojov na úspešnú realizáciu stratégie podniku a zvýšenie jeho výkonu. Personálne ukazovatele je možné definovať v dvoch hlavných kategóriách:

- **ukazovatele celkovej efektivity využívania ľudských zdrojov firmy** (ukazovatele výnosov, pridanej hodnoty, ukazovatele podielu personálnych nákladov na celkových nákladoch podniku, ukazovatele produktivity práce, ale aj ukazovatele miery fluktuácie či pracovnej absencie zamestnancov. Veľkú časť tejto skupiny ukazovateľov tvoria osobné náklady).
- **ukazovatele hodnotiace jednotlivé personálne funkcie.**

Hodnotenie jednotlivých personálnych funkcií a ich porovnávanie s inými podnikmi (benchmarking) reprezentujú:

- podiel zamestnancov s úkolovou formou mzdy na celkovom počte zamestnancov,
- podiel výkonových zložiek mzdy na celkovom objeme vyplatených miezd,
- podiel hodnoty zamestnaneckých výhod na celkovom objeme vyplatených miezd,
- ročné výdavky na vzdelávanie na jedného zamestnanca, resp. podiel nákladov na vzdelávanie v porovnaní s objemom vyplatených miezd,
- fluktuačné ukazovatele.

Oblasť personálneho riadenia a personálnej práce v podniku je charakteristická aj „mäkkými zložkami“ riadenia. Tieto zložky personálnych činností, typické svojím kvalitatívnym a ťažko merateľným charakterom zohrávajú z hľadiska dosahovania cieľov podniku často podstatnú úlohu. Bilancie majú malú vypovedaciu hodnotu, pretože dokumentujú následky minulých rozhodnutí. Úloha manažéra nie je len analýza dosiahnutého stavu, ale efektívnejšie zužitkovanie existujúcich zdrojov a potenciálov.

[4] PricewaterhouseCoopers. *PayWell 2004 – Personálny controlling*.: 2004 Dostupné na: http://www.pwc.com/gx/en/index.jhtml?ld=no [citované 18. septembra 2012].

Kvalitatívne ukazovatele nie je možné vylúčiť z controllingu, pri dokumentácii efektívnosti a prínosu personálnej práce pri dosahovaní podnikových cieľov (ziskovosti podniku) zohráva identifikácia týchto ukazovateľov dôležitú úlohu. V rámci monitoringu spokojnosti a motivácie zamestnancov je možné získavať údaje z najrôznejších oblastí práce, ktoré ovplyvňujú dosahované ciele podniku. Svoju personálnu váhu majú údaje o miere identifikácie zamestnancov s podnikom, spokojnosti s tokom informácií, s horizontálnou komunikáciou, s ochotou k zmenám, ale aj názormi na riadenie, na kvalitu riadenia ľudských zdrojov.

Podniky pod vplyvom spoločenského tlaku na akceptáciu spoločensky zodpovedného podnikania a trvalo udržateľného rozvoja dnes kladú popri znižovaní nákladov veľký dôraz taktiež na **spokojnosť zákazníkov a celkové zvýšenie kvality práce, služieb a produktov.** V oblasti personálneho riadenia výrazne narástol význam rozvoja vedúcich zamestnancov, ktorý odráža dôležitosť kvalitného manažmentu v situáciách, kedy sa spoločnosti vyrovnávajú s rôznymi zmenami podnikateľského prostredia.

Merateľnosť niektorých kvalitatívnych personálnych ukazovateľov je problematická, napr. merateľnosť návratnosti investícií do vzdelávania zamestnancov. Mnohé nadnárodné personálne oddelenia sa zameriavajú na vyhľadávanie plne kvalifikovanej pracovnej sily na trhu práce, namiesto investície čoraz väčších finančných zdrojov do ďalšieho vzdelávania vlastných zamestnancov. Tento prístup je súčasne v rozpore so zásadami, stratégie podnikov, snažiacich sa zabezpečiť podmienky pre trvalo udržateľný rozvoj.

Jedným z možných controllingových nástrojov v oblasti riadenia ľudských zdrojov je aj využívanie **personálnych štandardov,** ktoré predstavujú porovnávanie súčasného stavu v oblasti riadenia ľudských zdrojov s perspektívnymi zámermi a medzinárodnými kritériami best practices – teda najlepšej praxe.

2 BUSINESS INTELLIGENCE

Intuitívny spôsob riadenia spoločností na základe skúseností a názorov kľúčových manažérov čoraz viac nahradzuje profesionálne riadenie, ktoré využíva controlling, ktorý na jednej strane podporuje podnikateľskú intuíciu manažérov ale svojou sofistikovanou funkciou jej dáva požadovaný profesionálny rozmer.

Základným prvkom riadenia obchodných spoločností je schopnosť dynamickej detekcie a riadenia zmien, ktoré najvýraznejšie determinujú životaschopnosť a oprávnenosť

riešení BI. Najväčšou výhodou korporátnych BI nástrojov v oblasti riadenia ľudských zdrojov je integrácia na dátovej a aplikačnej úrovni, ktorá získava dáta v ekonomických, výrobných a obchodných systémoch. Vytvára platformu pre osobný pohľad na podiel pracovníka na výkonoch útvaru, firmy, spoločnosti v jednotlivých oblastiach činnosti. Manažéri využívajúci strategické BI riešenia, spravidla vedia, čo chcú analyzovať ale nevedia, čo bude výsledkom ich analýzy. Nemanažérsky zameraní užívatelia operatívneho BI spravidla nevedia, čo budú analyzovať, ale často vedia, čo očakávajú od analýzy. Uprednostňujú automatické doručenie výsledku, toho, čo očakávajú. Operatívne BI[5] riešenia sú zamerané na minimálny čas užívateľa, sú jednoducho koncipované a spravidla bez grafiky s jasným, jednoduchým číselným výsledkom. Operatívne BI riešenie automaticky doručí požadovanú informáciu na mobilné zariadenia, využívajúc instant messaging alebo WEB dashboard.

BI riešenia analyzujú výkonnosť pracovných síl, nábor nových talentov, rozvoj talentu, udržiavanie zamestnancov, výkonnosť zamestnancov a ich finančné ohodnotenie.[6] Umožňujú riadiacim pracovníkom personálnych útvarov zvýšiť dynamiku rozhodovania a podporujú:

- rýchle vytváranie reportov podľa požiadaviek zadávateľa pre získanie prierezového pohľadu na výkonnosť pracovnej sily na základe spracovania dátových zdrojov podnikového informačného systému,
- zvyšovanie produktivity reportov, vytváraných pracovníkmi pre monitorovanie svojej výkonnosti a analýzu resp. predikciu výsledkov,
- štandardizáciu, zjednotenie reportingu na základe overených best-practice postupov.

Prínosy riešenia pre podnikanie sú v transformácií údajov z personálnych riešení na užitočné informácie umožňujúce výkonným pracovníkom, manažérom, podnikovým analytikom a špecialistom na ľudské zdroje merať, monitorovať a reportovať výkonnosť pracovných síl.

2.1 Mobilné technológie

Aplikácie mobilného riešenia BI predstavujú revolučnú, mobilne orientovanú platformu určenú na maximalizáciu zapojenia pracovnej sily do zvyšovania produktivity v

[5] Sage Abra. *Business Intelligence For Human Resources Explained.:* 2010. Dostupné na: http://blog.sageabra.com/2011/07/business-intelligence-explained/ [citované 28. septembra 2012].
[6] IBM. *Cognos Analytic Applications: Cognos Workforce Performance – Workforce analytics software for faster HR insights.:* 2012 Dostupné na: http://www-01.ibm.com/software/analytics/cognos/analytic-applications/workforce-performance/ [citované 8. októbra 2012].

reálnom čase.[7] Jadro riešenia umožňuje v reálnom čase spojenie sa s najlepšími pracovníkmi, priblížiť sa k ich podnikovej kultúre, hodnotám a k značke. Zamestnanci výroby a predaja získavajú možnosť byť v styku s manažérmi, prezentácie svojich názorov a výsledkov, ako aj on-line štúdium. V oblasti manažmentu zamestnancov aplikácie umožňujú personálnym manažérom získavať reporty a profily pracovníkov. Priamo v teréne umožňujú overenie kľúčových indikátorov výkonu pracovníka. Prezentujú BI reporty, relevantné pre výkonnosť zamestnanca[8].

Potreba mobilných BI riešení vo veľkých organizáciách sa prudko zvyšuje. Väčšina veľkých korporácií plánuje zaviesť mobilné BI riešenia, ktoré si získavajú priestor spolu s prenikaním nových mobilných zariadení do prostredia spoločností. Tento trend je v súlade so stále väčším podielom mobilných zariadení v podmienkach veľkých spoločností a predstavuje výraznú výzvu trhu pre dodávateľov mobilných riešení.[9] Spoločnosti, ktoré využívajú mobilné BI riešenia formulujú svoje strategické rozhodnutia za jednu šestinu času, ktorú potrebujú spoločnosti, ktoré nevyužívajú tieto technológie. Schopnosť zvýšiť efektivitu pracujúcich s relatívne nenákladnou investíciou, využívajúc technológie, ktoré zamestnanci štandardne používajú, je výzvou a hnacím impulzom ako pre jednotlivcov, tak aj pre spoločnosti pri využívaní mobilných aplikácií pre riadenie ľudských zdrojov a BI.[10]

Organizácie spoznávajú výhody mobilných BI aplikácií pri zvyšovaní operatívnej efektivity, analytických aktivitách v reálnom čase a pri styku so zákazníkmi – priemyselný segment mobilných BI riešení bude rásť a vytvorí aplikácie s väčšou pridanou a úžitkovou hodnotu pre využitie vo veľkých organizáciách.

- Dodávatelia mobilných BI riešení pomáhajú veľkým spoločnostiam pochopiť metodiku inkorporácie BI riešení do obchodných procesov.
- Pochopenie možností analytiky je kľúčovým benefitom a prínosom pre všetkých užívateľov mobilných BI riešení.

---

[7] Chaney, L. *BI WORLDWIDE's Mobile Engagement Solution Wins Top HR Product of the Year.*: 2011. Dostupné na: http://www.prweb.com/releases/2011/10/prweb8849110.htm [citované. 10. októbra 2012].
[8] SAP. *SAP Manager Insight Mobile App: Make more informed HR decisions on the go with our employee profile app.*: 2012 Dostupné na: http://www.sap.com/solutions/technology/enterprise-mobility/hr-apps/employee-profile-app.epx [citované 20. októbra 2012].
[9] Heavy reading Mobile Networks insider. *Mobile Business Intelligence Gains Ground On New Devices.*: 2012. Dostupné na: http://www.heavyreading.com/mobile-networks/details.asp?sku_id=2759&skuitem_itemid=1356 [citované 15. októbra 2012].
[10] Culver, D. *Banks Get on the Phone, Tablet.*: 2012. Dostupné na: www.heavyreading.com/mobile-networks/ [citované 18. októbra 2012].

- Pre stredný manažment mobilné BI riešenia zabezpečujú sústavný prístup ku kľúčovým indikátorom výkonnosti.
- Užívatelia mobilných BI riešení pristupujú ku kľúčovým informáciám z prostredia mimo organizácie a tento vzdialený prístup kladie vysoké a kritické nároky na bezpečnosť kontroly prístupu a dátového prenosu.

Mobilné BI aplikácie sa stávajú kľúčovou metódou v procese informovanosti pracovníkov spoločností.[11] Pre mobilné BI riešenia bude v konečnom dôsledku rozhodujúce, ako mobilné zobrazovacie zariadenia iPad, SmartPhone zvládnu tvorbu dashboardov v porovnaní s notebookom. Výskum InformationsWeek[12] preukázal vysoký dopyt po BI a výkonnostnom manažmente, napriek tomu, že trh hodnotí dostupné riešenia v oblasti personálneho manažmentu ako ešte nie úplne dostatočne rozpracované. Odporúča tieto kroky na zlepšenie súčasnej situácie:

- **Dosiahnutie zrelosti vo využívaní BI v oblasti riadenia výkonnosti.**
- **Prehodnotenie efektívnosti súčasných nástrojov a aplikácií.**
- **Redukcia počtu nástrojov BI a používania tabuľkových kalkulátorov (spreadsheets).**
- **Zhodnotenie zvládania riadenia výkonnosti nástrojmi BI.**
- **Identifikácia zdrojov dát, ktoré je potrebné získať a analyzovať.**
- **Prehodnotenie a úprava metrík pre potreby manažmentu výkonnosti.**

2.2. Prípadová štúdia

Spoločnosť National Grid Electric Generation[13], jeden z najväčších investorov vlastníctva utility na svete, sa rozhodla v roku 2008 zaviesť optimalizáciu BI procesov pre svojich klientov. National Grid plc. s ústredím v Londýne dosahovala v roku 2007 príjem vyše 8,1 mld. USD. National Grid v USA vyrástla zo spoločnosti, pôsobiacej v oblasti energetiky a jej počiatky siahajú až do polovice roka 1800. Spoločnosť obhospodaruje vyše 4,4 mil. odberateľov elektriny a viac ako 3,4 mil. odberateľov plynu v USA a zamestnáva približne 18 000 zamestnancov. Spoločnosť prevádzkuje informačné systémy, založené na

[11] ASYST Intelligence. *Business Intelligence: Driving performance with business intelligence.:* 2012. Dostupné na: http://www.asystint.co.za/ [citované 20. októbra 2012].
[12] Ventana Research.*10 Steps to 21st Century BI & Performance Management.:* 2010. Dostupné na: http://www.informationweek.com/news/software/bi/225200684 [citované 14. októbra 2012].
[13] Ragone, J. L. *Mobile BI Case Study: National Grid and Transpara.*: 2010. Dostupné na: http://www.slideshare.net/transpara/national-grid-and-transpara-smartsignal-2008 [citované 18. novembra 2012].

riešeniach Smart Signal a Performance Monitoring System, ktoré predstavujú prediktívne nástroje údržby.

BI riešenia sú zamerané na ľudí v obchodných a výrobných procesoch s cieľom sprístupniť im potrebné informácie v požadovanom formáte. Riešenie je postavené na užívateľsky príjemnom mobilnom interface a vytvára dynamické odozvy na strategické otázky. Pracovníci v teréne môžu úspešne využiť všetky firemné dostupné informácie pre zlepšenie obchodných výsledkov, zobrazované na Smartphonoch. Funkcionalita Performance Engine je mobilným nástrojom na analýzu výkonnosti obchodníkov, obdobne sa využíva aj modul Energy Trader, ktorý sprístupňuje obchodné detaily výkonnosti jednotlivých agentov.

Výhoda uvedeného riešenia pre National Grid spočívala v jeho rýchlej implementácii na akceptovanej mobilnej technologickej platforme, ktorá podporuje ako individuálne, tak aj tímové nasadenie a pracuje v on-line ako aj v off-line mode. Pracovníkom podáva zobrazenie stavu osobných KPI v súlade s ich úlohami a na korporátnej úrovni prezentuje transparentne dosahované výsledky. Riešenie prispelo k minimalizácii nadčasov a k efektívnemu využívaniu ľudských zdrojov. Súčasným efektom je aj minimalizácia environmentálnych dopadov.

Spoločnosť uvádza, že mobilné BI riešenie prispelo k energetickým úsporám v hodnote 6,7 mil. USD, zavedenie a testovanie riešenia stálo 250 000 USD a prepojenie na historické databázy 1,25 mil. USD. Ďalej spoločnosť uvádza, že celkový benefit zavedenia mobilných BI riešení dosahuje v ročnom priemere 11,45 mil. USD.

ZÁVER

Renomovaní odborníci v oblasti personalistiky uvádzajú vo svojich analýzach, že nevhodné riadenie ľudských zdrojov má až 90% vplyv na výsledky spoločnosti. Vedúci pracovníci rozhodujúcim spôsobom ovplyvňujú efektívnosť, kvalitu i hospodárnosť a celkovú úspešnosť v každej spoločnosti. Konkurenčná situácia na trhu, vplyv rozvoja vedy, techniky, ekonomiky vytvára turbulentné prostredie, v ktorom nemá žiadna inštitúcia automaticky dlhodobo zaručenú úspešnosť, a preto musí vyvíjať cielené úsilie a vytvárať podmienky pre jej dosahovanie. To je základná myšlienka celosvetovej vlny programov spoločensky zodpovedného podnikania a dosahovania trvalej udržateľnosti, v rámci ktorých má starostlivosť o zamestnancov a všetky jej formy v rámci riadenia ľudských zdrojov svoje nezastupiteľné miesto.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] ASYST Intelligence. *Business Intelligence: Driving performance with business intelligence.*: 2012. Dostupné na: http://www.asystint.co.za/ [citované 20. októbra 2012].

[2] Culver, D. *Banks Get on the Phone, Tablet.*: 2012. Dostupné na: www.heavyreading.com/mobile-networks/ [citované 18. októbra 2012].

[3] Heathfield, S. M. *What Is Human Resource Management?*. Dostupné na: http://humanresources.about.com/od/glossaryh/f/hr_management.htm [citované 25. septembra 2012].

[4] Heavy reading Mobile Networks insider. *Mobile Business Intelligence Gains Ground On New Devices.:* 2012 Dostupné na: http://www.heavyreading.com/mobile-networks/details.asp?sku_id=2759&skuitem_itemid=1356 [cit. 15. októbra 2012].

[5] Chaney, L. *BI WORLDWIDE's Mobile Engagement Solution Wins Top HR Product of the Year.*: 2011. Dostupné na: http://www.prweb.com/releases/2011/10/prweb8849110.htm [citované. 10. októbra 2012].

[6] IBM. *Cognos Analytic Applications: Cognos Workforce Performance – Workforce analytics software for faster HR insights.:* 2012 Dostupné na: http://www-01.ibm.com/software/analytics/cognos/analytic-applications/workforce-performance/ [citované 8. októbra 2012].

[7] Kachaňáková, A. a kol. *Riadenie ľudských zdrojov: Personálna práca a úspešnosť podniku.* Bratislava: Sprint. 2007. 207 s. ISBN 978-80-89085-87-5.

[8] Meňovský, I. Personálny controlling. *Personálny a mzdový poradca podnikateľa*. 2005, č. 13-14, s. 189-207.

[9] PricewaterhouseCoopers. *PayWell 2004 – Personálny controlling*.: 2004 Dostupné na: http://www.pwc.com/gx/en/index.jhtml?ld=no [citované 18. septembra 2012].

[10] Ragone, J. L. *Mobile BI Case Study: National Grid and Transpara.*: 2010. Dostupné na: http://www.slideshare.net/transpara/national-grid-and-transpara-smartsignal-2008 [citované 18. novembra 2012].

[11] Sage Abra. *Business Intelligence For Human Resources Explained.:* 2010. Dostupné na: http://blog.sageabra.com/2011/07/business-intelligence-explained/ [citované 28. septembra 2012].

[12] SAP. *SAP Manager Insight Mobile App: Make more informed HR decisions on the go with our employee profile app.*: 2012 Dostupné na: http://www.sap.com/solutions/technology/enterprise-mobility/hr-apps/employee-profile-app.epx [citované 20. októbra 2012].

[13] Ventana Research.*10 Steps to 21st Century BI & Performance Management.:* 2010. Dostupné na: http://www.informationweek.com/news/software/bi/225200684 [citované 14. októbra 2012].

KONTAKTNÉ ÚDAJE AUTORA

Andrea Zajacová, Ing.
andrea.zajacov@gmail.com

EDUCATION OF ECONOMISTS IN AUSTRIA

Irena ZAVRL
University of Applied Sciences Burgenland, Eisenstadt, Austria

ABSTRACT

As globalisation continues to move forward, the world economy finds itself confronted with tightly woven market. Constant economic change is no longer the exception, but has become expected instead. This constant change presents many challenges for education of economy professionals and business leaders alike. Therefore a dialogue between higher education and the economy has become an inevitable feature of most (not only Austrian) learning and knowledge-based societies. According to OECD [1] "investment in human capital is at the heart of strategies in OECD countries to promote economic prosperity, fuller employment and social cohesion". So also government in Austria increasingly seeks to relate higher education of economists and business leaders to the needs of the economy and the wider society.

According to Burgess, Locke and Pratt [2], higher education is generally characterised by its ***intellectual level****, its* ***seriousness****, its* ***range****, its* ***independence*** *and its* ***institutionalised integrity****. These characteristics are not all unique to higher education, but without them, however, an educational activity cannot be said to be "higher".* [3]

KEYWORDS: higher education, education of economists, Austria

EDUCATION OF ECONOMISTS IN AUSTRIA

INTRODUCTION

Within this brief paper I will try to find out, how does a form of higher education for economists and business professionals in Austria with all these characteristics relate to the needs of its learning and knowledge-based society? Namely, the development of modern Austrian (and of course worldwide) society with its rapid change, uncertainty, consumerism, accountability and economic change towards services puts great pressure on higher education system, especially for economists and business/market leaders.

In order to succeed in the labour market, the future workers need to be able to adapt quickly to changing labour market and economic needs. They must be willing to seek out, and engage in continuous lifelong learning in order to maintain employment. Gone are the days of the "one-shot" educational experience where successful completion of an undergraduate/graduate degree was a ticket to lifetime employment.

1. AUSTRIA´S HIGHER EDUCATION OF ECONOMISTS AND BUSINESS PROFESSIONALS

Higher education faces a paradox as a result of the economic crisis. It is seen as key to paving the path to economic recovery and sustainable growth. Yet in many places the resources available to higher education systems to meet rising demand and prepare for future needs have been cut back. Ensuring higher quality, improved access and greater responsiveness, as well as facing closer scrutiny of the cost effectiveness of strategies and policies, are some of the challenges facing the sector today. [4]

The higher education sector in Austria is regulated by the Federal Minister of Science and Research and the Federal Minister for Education, the Arts and Culture.

Austria had up to 2010 two parallel systems of academic degrees:

- The traditional two-cycle system of Magister/Diplom followed by the Doctorate, phased out in 2010 .Universities now award the "Diplom-Ingenieur" to graduates of the new-style Master's Program.
- The three-cycle system of Bachelor, Master and Doctorate as defined by the Bologna process.

The country's university system was free until 2001, since then studies have been subject to fees. (€366 per term for Austrian citizens, about € 700 per term for non-Austrians). In 2008 however, the government has decided to again eliminate the fees for students who complete their studies in the minimum time and are EU/EEA citizens.

2. OVERVIEW OF TYPES AND QUALIFICATIONS OF AUSTRIAN UNIVERSITIES OF ECONOMICS AND BUSINESS AT UNDERGRADUATE, GRADUATE AND POSTGRADUATE LEVEL

2.1 STRUCTURE

The system of higher education in Austria distinguishes between **public universities** (Universitäten), **universities of applied science** (Fachhochschulen) and **private universities** (Privatuniversitäten). The three types are based on different laws. One of the main differences (but not the only) is funding.

2.1.1 Public Universities

The Federal Minister of Science and Research and the University Councils are self-administration bodies responsible for the planning and supervision of the public universities. Federal funding is provided through three year global budgets that are based on performance agreements. Being endowed with full legal capacity, the universities are free to tap other sources of funding.

In Austria, there are the following universities, teaching either economics or business: University of Klagenfurt, Danube University of Krems, University of Graz, University of Leoben, University of Innsbruck (Leopold-Franzens-Universität Innsbruck, Johannes Kepler Universität Linz, Campus 2 University Styria, University of Vienna and Vienna University of Economics and Business.

2.1.2 Universities of Applied Sciences

In addition to the traditional universities, Austria introduced during the 1990s, Fachhochschulen (University of Applied Sciences). The education and training at these institutions is more tailored to practically applicable professional skills. Furthermore, students are allowed much less liberty in choosing which and how many courses they take during a given semester, which ensures that virtually all students graduate within the prescribed time

(usually three years for the Bachelor's degree). Only territorial entities and private legal entities may run Fachhochschulen (Universities of Applied Sciences). At present, Fachhochschule study programmes are predominantly funded by the Federation in accordance with authorised study places.

A Fachhochschule master or diploma degree entitles students to study a subject-related doctoral program at a university. This will last one or two semesters longer for graduates of universities of applied sciences than for university graduates if the university degree course leading to the doctoral program requires a longer minimum study period than the Fachhochschule master or diploma program.

There are about 188 degree programs (bachelor and master) for either economics or business at Universities of Applied Sciences in Austria: Fachhochschule Kärnten, UAS Upper Austria, Carinthia University of Applied Sciences CUAS, IMC University of Applied Science Krems, University of Applied Sciences for Business and Technology, FH Salzburg, Vorarlberg University of Applied Sciences, Fachhochschule Kufstein Tyrol, FH Wien der WKW Vienna, MCI management Center Innsbruck, FH bfi Vienna, FH Joanneum Graz, St.Pölten UAS, Lower Austria and University of Applied Sciences Burgenland, Eisenstadt.

2.1.3 Private universities

In 1999 private institutions became able to obtain accreditation as a Private University by the Accreditation Council. Programs at private universities are either offered in accordance with state programs and degrees or without reference to them. The private universities are regulated by the Accreditation Council (ÖAR) which is supervised by the Federal Minister of Science and Research. Accreditation of private universities started in 2001, based on a federal law (*Universitäts-Akkreditierungsgesetz*). Accreditation includes the right to legally grant academic degrees. The *Akkreditierungsrat* (accreditation council), evaluates applicants and issues recommendations to the responsible accreditation authority, the Federal Ministry of Education, Science, and Cultural Affairs. Accreditations must be renewed regularly and can be withdrawn, e.g. in case of repeated academic misconduct. Today, 13 private universities are accredited . Most of them are small (fewer than 1000 students) and specialize in only one or two fields of study. The Austrian private universities, where economics or business is taught, are: Danube Private University in Krems an der Donau, MODUL University Vienna

(2007), PEF Private University of Management Vienna (in Vienna and Graz) and Webster University Vienna (also accredited in the USA).

MODUL University Vienna is an international **private university** in Austria owned by the Vienna Chamber of Commerce and Industry, the largest provider of private education in Austria. The MODUL brand stands for more than 100 years of excellence in education. The educational programme is organized as a two-year part-time program designed especially for business professionals wanting to advance their careers, concentrating on strategic analysis and planning, interdisciplinary skills, value-based management and critical thinking.

2.1.4. MBA programmes of economics and business teaching

To equip individuals with appropriate business knowledge and skills MBA programmes were introduced in Austria. Let me present only the outstanding one:

The WU Executive Academy is part of the Vienna University of Economics and Business (WU) and combines business know-how and the resources of Europe's largest business university in its specialized continuing education programs for managers. In February 2007, as the only Austrian University, WU received the international EQUIS accreditation. In addition, WU's memberships in CEMS and in PIM connect WU Vienna to the finest business schools in the world. The WU has 200 partner universities in more than 50 countries.

The Executive MBA is the product of a powerful partnership between two prestigious Business Schools: The Carlson School of Management at the University of Minnesota and the WU Executive Academy of the Vienna University of Economics and Business (WU) and will start on 10th of April in 2013.

Participants of the program receive two MBA degrees, an American and a European one. The programme belongs to the elite circle of MBA programs to be triple accredited (AACSB, EQUIS and AMBA) and is top-listed in international rankings.

The exclusive program setting, with cross-cultural teams, top faculty and international residencies, reflects the reality of doing business today. In the course of the 3 residencies in 4 countries (Russia, India, China, USA) and 3 continents, participants gain in-depth knowledge of business theory and practice in emerging and mature markets. Numerous company visits give the participants the unique opportunity to gain insider information on local management strategies. The diversity of the carefully selected participants, with their varied backgrounds and perspectives, contributes so much of the richness and quality to the open-enrolment programms. Working with like-minded international colleagues to generate new ideas, reflect on one's current work and exchange insights adds immeasurable value to the program.

There reasons to enrol MBA are to be found in:

a. *the flexible format* :The specific structure of program is designed to suit the personal needs of hard-working executives. Therefore, the modular structure allows managers to participate in a world-class MBA programme while developing their individual careers.

b. *the excellent value for employers.* The value of recruiting and retaining top talent is a key for truly forward-thinking companies. Supporting their managers in pursuing an MBA at the WU Executive Academy is rewarded by highly motivated talent who bring the full force of their knowledge and abilities to bear on behalf of the employer's goals for the future.

The total program fee amounts from EUR 15,000 up to 45,000 for the Professional MBA and EUR 39,000 for the Executive MBA (Global) programme. This fee includes course materials, examination fee and break catering. Lodging and travel costs are not covered by the program fee. At specific times scholarships for this MBA programme are possible and available.[5]

2.2 ACCESS to the institutions, teaching economics and business in Austria

There are a limited number of places available in each University or University of Applied Sciences, so each institution has a selective admissions policy. Admissions decisions are made based on the *Reifeprüfung*, the *Studienberechtigungspriifung* (University entrance examination) or a professional qualification in a relevant field. Prospective students may also have to take additional examinations in order to gain entrance to a programme.

Students completing the (4 year) AHS (Allgemeinbildende Höhere Schule/Academic secondary school or the (5 year) BHS (Berufsbildende Höhere Schule/vocational education school) receive a '*Matura'* qualification and are entitled to enter higher education, as earning the Matura guarantees the student a place in higher education in Austria.

A Magister or Diploma degree is required prior to starting a Doktoratsstudium,

2.3 QUALIFICATIONS and academic degrees

Austria has a three-cycle degree structure:

- **Bachelor's degree** which is 180 ECTS
- **Master's degrees** which is 120 to 240 ECTS
- **Degrees of Doctor or PhD degree** which is 120 to 240 ECTS.

Students enroll in one (or more) field of studies, in which they are expected to graduate after three to six years. Since the 1970s, the first degree was the *Magister* (= Latin for Master, abbr. *Mag.*) in the humanities, economic and social sciences, law and natural sciences. The first degree in engineering and agriculture is the *Diplom-Ingenieur* (abbr. *Dipl.-Ing.* or *DI*). In accordance with the Bologna process, universities introduced a Bachelor degree, which comes before the "Magister" or Master.Postgraduate degrees such as LLM and MBAs have been introduced since the 1990s.

However, with the Bologna process, Austria has committed to transform its system to the structure of distinguishing between Bachelor and Master degrees (of 3 years and 1–2 years respectively).

A diploma supplement is issued to graduates according to Art. IX.3 of the Lisbon Convention on the Recognition of Qualifications concerning Higher Education in the European Region together with the conferral of the academic degree. This supplement describes the type, level, context, contents and status of the completed degree program and is to support international mobility of the graduates.

CONCLUSION

The relationship between higher education and the economy and businesses has never been regarded as fully satisfactory. It has been viewed either too close or too lose, characterized by mutual irrelevance. If educational institutions teaching business and economy maintain close ties to economy, they are criticised for merely reproducing real-life conditions without developing them further. However, on the other hand, if relations between the two areas are loose, economic educational institutions are reproached for not recognizing and not tackling actual problems instead of residing self-centred in its ivory tower.

Because of this problematic relationship between higher education and economy, the search for a new position of both sectors has been at the core of Austrian education policy reforms within institutions teaching economics and business. Therefore, all debates about reforming educational policy in Austria frequently are the result of different perspectives related to the strengths and weaknesses of the traditional education system of economists. Proponents defend it as performance-oriented and criticize the leveling of achievement or lowering of standards. Conversely, opponents criticize its rigidity and inherent absence of equal opportunity. Consequently, such bipolar terms as performance and leveling, elite and mass education, and achievement and equal opportunity prevail in educational debates. In some respects, Austrians of different political and educational policy persuasions may expect too many

different things from one university system. They expect it to provide general education, as do state universities in Europe and the top-league-performance at the same time.

Beginning with the year 2000, higher education curricula have been converted into separate **bachelor's** (*Bakkalaureat*, although this term is replaced by *bachelor's* in most studies by 2007) and **master's** (*Magisterstudium*) programs, with nominal duration of six semesters (three years) and four semesters (two years), respectively.

Enrollment in a **doctoral** program of economics and business generally requires a master's level degree in a related field. The nominal duration of doctoral programs is two or three years, but the actual time to graduate varies considerably and lasts generally longer than that.

The development of the ECTS **credit culture** makes it possible for individuals to build up a portfolio of education over a period, appropriate to their changing needs.

Students of economics and business need to be equipped with reflective, meta cognitive skills, and this requires interaction between the student and the professor. Students should also be capable of having responsibility for their own academic program and their intellectual development. Tailor-made economic and business courses are negotiated with the employers, where programs meet specific characteristics, yet maintain intellectual rigour. The function of higher educational institution of business and economics has changed: in today`s context, the institution has a function of ensuring that educational programs are relevant to the economy and economic situation, to the student, to the teacher, to the social partners and to the wider society. That means that students are assisted in "student-centred" higher education, formulating their educational programs, and are offered access to the resources of institution, particularly the intellectual ones in order to ensure that their programs meet academic standards, are coherent, and are intellectually, personally, vocationally and socially apt.[6]

Within Universities of applied sciences the use of various forms of **work experience** as part of undergraduate and graduate programs is offered, experiencing work-based learning with their future vocational or professional tasks. At highest level is the development of "professional doctorates" , offering programs to the same level as PhDs, but for a different purpose: the criterion is an original contribution to professional practice rather than to theoretical knowledge, as it is the case at Universities.

As the education system plays a vital role in facilitating rapid economic change and the shift to a knowledge-based economy, methods of education and training delivery developed for the

manufacturing society are increasingly inadequate for a knowledge–based society. Therefore there is a need in Austria to review the development and delivery of higher education for economists and business leaders, and investigate alternative strategies for preparing individuals to take their place in the new globalized world of knowledge-work with competence-based qualifications.

According to the strategic framework of the Council of the European Union four long term strategic objectives for EU education and training policies adopted for 2020 are incorporated within higher education for economists in Austria: making lifelong learning and mobility a reality , improving the quality and efficiency of education and training ,promoting equity, social cohesion and active citizenship and enhancing creativity and innovation, including entrepreneurship, at all levels of education and training. Universities and Universities of applied sciences teaching economics and business in Austria became through businesses increasingly aware that competitiveness requires unprecedented flexibility and adaptation to change on their part. The firms do seek workers who have invested in human capital and know how to apply new skills and new technologies. The state and the education system (not only in Austria) come under pressure to "produce" graduates with value-added characteristics and skills relevant to the needs of economy and businesses; new forms of organisations and new kinds of jobs demand new skills and higher level of skills, the so-called "employability skills"[7] such as adaptability, flexibility, creativity, communication, training in problem-solving, interpersonal skills and a generalist perspective. Growth in this "conceptual" component of output accelerates demands for workers able to create, analyze, and transform every kind of information, while interacting effectively with others and demonstrating technical (hard ware) and intercultural competence (soft skills). This "functional literacy for employability" is essential if the complex attributes of business information are to be transformed into economic value. The demand is such that the new strategies and the new partnerships between business, labor, governments and institutions of higher educational sphere are required to meet it effectively recognizing that more productive workers and continued learning go hand-in-hand, therefore expanded linkages between business and educational institutions of economics are being encouraged. The goal is the so called "experiental" education (achieved esp. through universities of applied sciences), providing education of economists in Austria relevant to the needs of the new economy.

And for all these reasons Austria invests considerable sums in education, especially of economist and business leaders, ranking high concerning investment per student. In February 2012 the Federal Ministry of Science and Research presented their reform strategy focusing

on efficient resource allocation. Under the title of the so-called „Hochschul-Milliarde“ higher education institutions will receive additional EUR 990 million between 2013 and 2015.

REFERENCES

1. OECD (1998:7). Human Capital Investment: An International Comparison, Paris OECD
2. Burgess, Locke.T., Pratt.J. (1997:10). Higher Education. Responses to the Dearing Committee´s Questions. Centre for Institutional Studies, University of East London, Commentary No.62
3. Burgess, Locke.T., Pratt.J. (1997). Higher Education. Responses to the Dearing Committee´s Questions. Centre for Institutional Studies, University of East London, Commentary No.62
4. http://www.oecdmybrochure.org/edu/handle.php?lang=eng&adr=01334310808.pdf
5. http://www.executiveacademy.at/mba_index
6. Burgess, Locke.T., Pratt.J. (1997:15) . Higher Education. Responses to the Dearing Committee´s Questions. Centre for Institutional Studies, University of East London, Commentary No.62
7. McLaughlin (1992). Employability Skills Profile. What are employers looking for? (81-92).Ottawa. Conference Board of Canada.

CONTACT TO THE AUTHOR

Irena ZAVRL, Univ.-Prof. Doz. Dr., Ph.D.

University of Applied Sciences Burgenland, Campus 1,A- 7000 Eisenstadt, Austria

Email: irena.zavrl@fh-burgenland.at

TRENDY VÝVOJA SPOTREBY A ÚSPOR DOMÁCNOSTÍ NA SLOVENSKU

SLOVAK HOUSEHOLD CONSUMPTION AND SAVING TRENDS

Martina Záhumenská
Ekonomická univerzita v Bratislave

ABSTRAKT

Cieľom príspevku je poskytnúť pohľad na trend a vývoj spotreby a úspor slovenských domácností z dôvodu konečného významu a vplyvu týchto ekonomických kategórií na výkonnosť ekonomiky a ekonomický rast. Príspevok je rozdelený do dvoch hlavných častí. V prvej časti sa zameriavame na vývoj objemu a podielu konečnej spotreby domácností a hrubých úspor prioritne vo vzťahu k hrubému disponibilnému dôchodku. Druhá časť je venovaná predikcii vývoja spotreby a miery úspor domácností v nasledujúcich dvoch rokoch podľa NBS.

JEL: D 31, E 21,

KĽÚČOVÉ SLOVÁ: disponibilný príjem, konečná spotreba domácností, hrubé úspory domácností, miera úspor

ABSTRACT

The aim of this contribution is to provide a view on the development and household consumption and saving trends because of their importance and impact on economic growth and performance. This contribution is divided into two main parts. The first part describes household consumption and saving trends in the relationship with their disposable income. The second part contains the prediction of household consumption and savings in next two years according to National bank of Slovakia.

KEYWORDS: disposable income, household final consumption, household gross savings, saving rate

TRENDY VÝVOJA SPOTREBY A ÚSPOR DOMÁCNOSTÍ NA SLOVENSKU

ÚVOD

Spotreba a úspory predstavujú ekonomické kategórie, na ktoré je potrebné nazerať a analyzovať ich z dvoch hľadísk. Mikroekonomický pohľad na spotrebu prináša vo všeobecnosti rôzne štandardy správania sa spotrebiteľa vzhľadom na jeho potreby a preferencie, s prihliadnutím na finančné možnosti. Na druhej strane je nevyhnutné spotrebu domácností vnímať aj ako významnú časť hrubého domáceho produktu. Najmä vo vyspelých krajinách výdavky na nákup predmetov krátkodobej, dlhodobej spotreby a služieb tvoria približne dve tretiny agregátneho dopytu. Na Slovensku sa tento podiel pohybuje nad úrovňou 50%. Úspory zasa predstavujú nespotrebovanú časť dôchodku, pričom motívy ich tvorby sú rôzne. Štandardne však význam úspor pre jednotlivca spočíva v zabezpečení určitej sociálno-ekonomickej stability. V širších súvislostiach je treba úspory vnímať ako zdroj investícií a determinant ekonomického rastu, keďže sa rastom úspor a investícií akumuluje kapitál, tým v dlhodobom horizonte zvyšuje potenciálny produkt a určuje resp. podporuje ekonomický rast krajiny.[1] V dôsledku významu spotreby a tvorby úspor priblížime v príspevku ich vývoj a vývojový trend v sektore domácností. So zreteľom na rozsah práce budeme prioritne uvažovať o dôchodku ako hlavnom determinante spotreby a tvorby úspor.

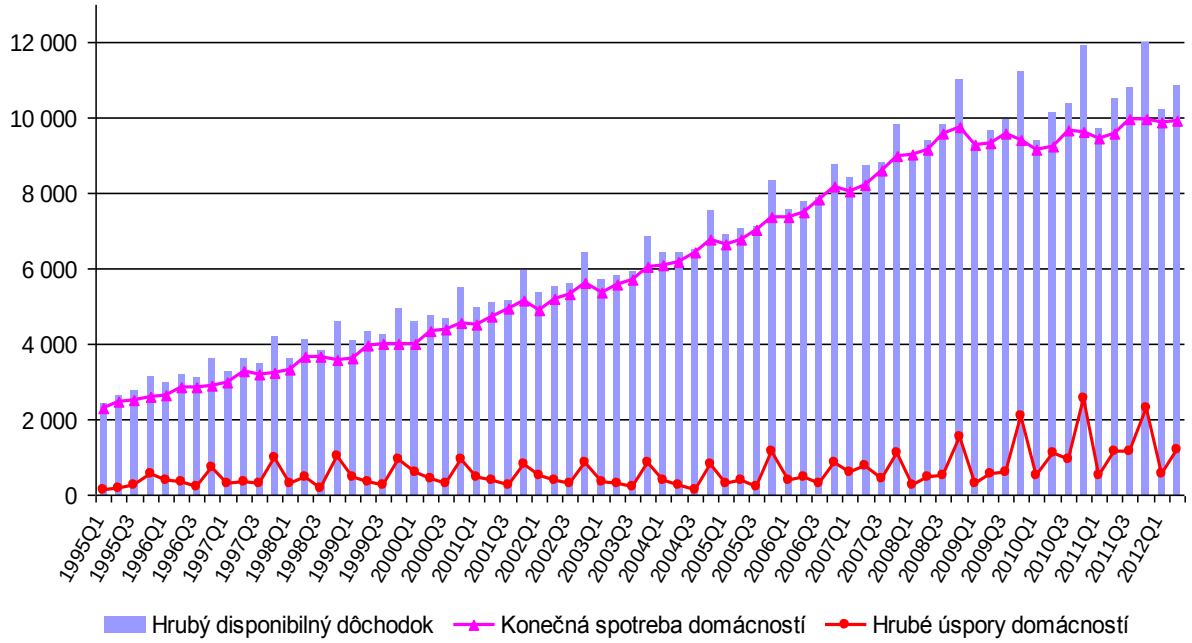
1 SPOTREBA, ÚSPORY A ICH VZŤAH K DISPONIBILNÉMU PRÍJMU

Významný a hlavný faktor ovplyvňujúci objem spotreby a úspor domácností, tak v teórii ako aj v praxi, predstavuje výška disponibilného dôchodku. Je zrejmé, že s rastom dôchodku rastie aj absolútny objem spotreby resp. výdavkov domácností. To taktiež znamená, že domácnosti disponujúce vyšším dôchodkom spotrebúvajú štandardne viac ako domácnosti s nižšími príjmami. Z pohľadu vývoja spotreby je však dôležité podotknúť, že celkový podiel spotreby na disponibilnom dôchodku s rastom jeho objemu klesá. Tým sa vytvára väčší priestor na tvorbu úspor, ktoré sú ponímané ako nespotrebovaná časť dôchodku. Vývoj kvartálneho absolútneho objemu spotreby a úspor slovenských domácností vzhľadom na

[1] Lisý, J. a kol. 2005. *Ekonómia v novej ekonomike*. 1. vyd. Bratislava: Iura Edition, 2005. s.354 – 364. ISBN 80-8078-063-3.

disponibilný príjem prezentuje graf č. 1. Príjem je charakterizovaný ako hrubý disponibilný dôchodok[2], ktorý predstavuje zdroj financovania spotreby a akumulácie úspor. Na vyjadrenie spotreby sme využili ukazovateľ konečnej spotreby domácností[3]. Hrubé úspory domácností znázorňujú rezíduum medzi dôchodkom a konečnou spotrebou.

Graf č. 1. Vývoj spotreby a úspor v sektore domácností za jednotlivé kvartály 1995-2012 (bežné ceny, mil. €).



Zdroj: ŠÚSR a vlastné spracovanie.

Z dlhodobejšieho hľadiska sledujeme rast hrubého disponibilného dôchodku slovenských domácností s pozitívnym nárastom v objeme. V posledných kvartáloch jednotlivých rokov uvedeného časového horizontu sú zaznamenané výraznejšie prírastky v príjmoch, ktoré môžeme charakterizovať ako každoročné zamestnanecké prémie, odmeny,

[2] Podľa ŠÚSR hrubý disponibilný príjem prestavuje rozdiel medzi bežnými príjmami (odmeny zamestnancov a živnostníkov, dôchodok z majetku, sociálne dávky a iné transfery) a bežnými výdavkami (bežné dane, sociálne príspevky a pod.)

[3] ŠÚSR pri vyčíslení výdavkov na konečnú spotrebu domácností podľa ESNÚ 95 zahŕňa výrobky a služby, ktoré sa používajú pre priame uspokojenie individuálnych potrieb, naturálne dôchodky, bytové služby pre potrebu vlastníkov obydlí, materiály a práce spojené s malými opravami, predmety dlhodobej spotreby, ktoré sa nepovažujú za tvorbu hrubého fixného kapitálu, priamo a nepriamo merané finančné služby (FISIM), poplatky domácností za služby poisťovníctva, penzijných fondov, za licencie a povolenia, ktoré sa považujú za nákup služieb a nákup produkcie za ekonomicky nevýznamné ceny.

trinásty plat, pripisované úroky alebo peňažné príspevky od štátu v súvislosti s nadchádzajúcimi sviatkami. Domácnosti však tieto prírastky nevynaložili v plnej miere na spotrebu, ktorá je typická pre dané obdobie, ale väčšinu z nich premietli do formy úspor, čím sa podiel spotreby na disponibilnom príjme znížil. Ide tu o cyklický jav, kedy ku koncu roka objem úspor výrazne vzrastie v porovnaní s predchádzajúcimi troma kvartálmi. Môžeme teda konštatovať, že domácnosti majú v tomto období priestor a zvyk vytvárať na vyššej úrovni určité preventívne úspory alebo úspory na dosiahnutie istých životných cieľov.

Po rok 2009, kedy sa na Slovensku v plnej miere prejavili dôsledky finančnej krízy globálneho charakteru, rástla od začiatku sledovaného obdobia s rastom príjmu aj spotreba domácností, ktorá v objemovom vyjadrení nadobudla viditeľne pozitívny trend, čo korešponduje so vzájomnou lineárnou závislosťou spotreby a výšky disponibilného príjmu. Jej tempo rastu sa však od roku 2009 spomalilo, čo sa premietlo v zvýšenom objeme úspor. Obdobie hospodárskej recesie na Slovensku je špecifické tým, že v roku 2008 je zaznamenaný prudší rast spotreby ako disponibilného príjmu, čo môže súvisieť s poklesom cien niektorých tovarov a služieb. Následne však v roku 2009 s poklesom ekonomiky, zamestnanosti a reálneho disponibilného príjmu, domácnosti výrazne obmedzili spotrebu hlavne tovarov dlhodobej spotreby a v dôsledku negatívnych očakávaní hospodárskeho vývoja zvýšili tvorbu úspor oproti predošlému roku. Úroveň zvýšenej miery úspor rovnako ako zdržanie sa v oblasti spotreby domácností si zachováva svoj trend aj v súčasnosti.

1.1 Sklon k spotrebe a úsporám v sektore domácností

Rozhodnutia domácností o rozdelení dôchodku medzi spotrebu a úspory možno vyjadriť aj prostredníctvom ich sklonu k spotrebe a sklonu k úsporám. Sklon k spotrebe zaznamenáva podiel spotreby na dôchodku, a teda ukazuje aká časť dôchodku sa spotrebuje. Istým zrkadlovým obrazom tohto vzťahu je sklon k úsporám, pričom hovoríme o pomere medzi úsporami a dôchodkom.[4]

Pokiaľ vychádzame z nami sledovaného obdobia ako uvádza graf č.2. sklon k spotrebe slovenských domácností sa ročne pohybuje v priemere na úrovni 91,5%. Ak by sme brali do úvahy sklon k spotrebe za jednotlivé kvartály sledovaného obdobia, videli by sme, že sa vyznačuje relatívne vysokou variabilitou. Podobne je tomu aj pri vyjadrení sklonu k úsporám

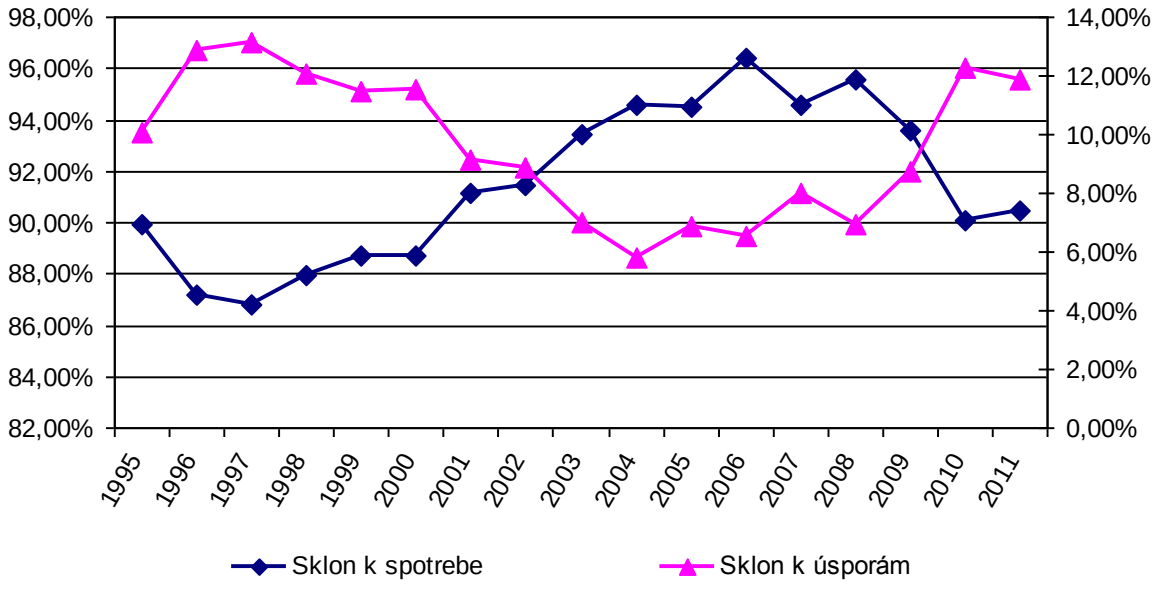
[4] Lisý, J. a kol. 2005. *Ekonómia v novej ekonomike*. 1. vyd. Bratislava: Iura Edition, 2005. s.362. ISBN 80-8078-063-3.

slovenských domácností. Ako si môžeme všimnúť na grafe č. 2, vývoj sklonu k úsporám a sklonu k spotrebe je protichodný. Podiel odloženej spotreby na disponibilnom príjme je možné vyjadriť aj ako mieru úspor. Tu je však dôležitá úprava hrubého disponibilného dôchodku domácností o penzijné pripoistenie v doplnkových dôchodcovských spoločnostiach. Ide teda o čiastku, ktorú si domácnosti už v skutočnosti usporili, avšak ju nemôžu použiť.

Vo všeobecnosti podiel spotreby domácností na ich dôchodku do roku 2006 nadobúdal pozitívny trend, s výnimkou obdobia 1995 – 1997. Opačný vývoj je zrejmý pri vyjadrení sklonu k úsporám a miery úspor, ktorá do roku 2000 dokonca dosahovala dvojciferné hodnoty. V nasledujúcom období, do roku 2004, došlo k výraznému zníženiu podielu úspor na disponibilnom dôchodku domácností, čoho príčinu možno nájsť v pozadí snahy vlády o radu reštriktívnych konsolidačných opatrení, ktoré boli zamerané na makroekonomickú stabilizáciu. Tie následne viedli k zvýšeniu inflácie a poklesu reálnych príjmov, pričom toto obdobie charakterizovala vysoká miera nezamestnanosti. V roku 2004 tak pozorujeme najnižšiu úroveň miery úspor slovenských domácností, a to 5,8%. V období 2000 – 2004 malo zníženie úrokových mier a naštartovanie úverového trhu dopad na rast zadlženosti domácností, ale aj zvýšený trend rastu spotreby.[5] Makroekonomický vývoj od roku 2004 podmienený rastom zamestnanosti a reálnych príjmov, pozitívne ovplyvnil rast tvorby a podielu úspor.

[5] Inštitút finančnej politiky. Miera úspor na Slovensku.: 2010. Dostupné na: http://www.finance.gov.sk/Components/CategoryDocuments/s_LoadDocument.aspx?categoryId=7764&documentId=6777

Graf č. 2. Vývoj sklonu k spotrebe a sklonu k úsporám



Zdroj: ŠÚSR a vlastné spracovanie

Počiatky ostatného krízového obdobia na Slovensku v roku 2008 boli z pohľadu sklonu k spotrebe domácností irelevantné, nakoľko ich konečná spotreba medziročne vzrástla. Tento jav sa automaticky taktiež prejavil v medziročnom znížení miery úspor. Vplyv hospodárskej krízy sa však podpísal na prepade rastu konečnej spotreby nie len v roku 2009, ale aj v nasledujúcom období. Na druhej strane slovenské domácnosti začali v zvýšenej miere tvoriť úspory, čo je z pohľadu teórie pozoruhodné, pretože toto obdobie súvisí s utlmením rastu disponibilného príjmu a podiel úspor resp. mieru úspor možno opäť vyjadriť za pomoci dvoch cifier. Môžeme konštatovať, že slovenské domácnosti sa tak vzdali súčasnej spotreby v prospech úspor, avšak na úkor zníženia ich súčasnej životnej úrovne v súvislosti s uvedeným trendom vývoja disponibilného príjmu.

2 PREDPOKLADANÝ VÝVOJ SPOTREBY A MIERY ÚSPOR DO ROKU 2014.

Podľa najnovšej strednodobej prognózy zostavenej Národnou bankou Slovenska sa uvažuje o pokračovaní utlmenej spotreby slovenských domácností aj v nasledujúcich štvrťrokoch, nakoľko ani reálne príjmy nebudú podliehať výraznejšej akcelerácii, práve naopak. Predpokladá sa ich stagnácia v tomto, ale aj nasledujúcom roku. Negatívny dopad na

spotrebu niektorých domácností pravdepodobne prinesú aj nadchádzajúce konsolidačné opatrenia s cieľom zníženia deficitu verejných financií pod úroveň 3% HDP v roku 2013.

Tabuľka č. 1. Prehľad konsolidačných opatrení

1	Opatrenia zavádzajúce zmeny v rámci II. piliera (otvorenie II. piliera; zníženie príspevku z 9 % na 4 %).
2	Zvýšenie odvodového zaťaženia (zjednotenie maximálnych vymeriavacích základov; zvýšenie odvodového zaťaženia pre dohody o vykonaní práce mimo pracovného pomeru a SZČO).
3	Príjmy z osobitných odvodov vybraných subjektov (v zmysle zákonov o osobitnom odvode vybraných finančných inštitúcií a z podnikania v regulovaných odvetviach).
4	Zvýšenie sadzby DPPO na 23 %.
5	Zmeny v rámci zdanenia príjmov fyzických osôb (vyššia daňová sadzba, rozšírenie daňových základní, zavedenie osobitnej dane pre ústavných činiteľov, zdanenie výsluhových dôchodkov) a zmeny v správnych poplatkoch.

Zdroj: Strednodobá predikcia NBS za 3Q 2012.

V sektore domácností budú najmä vyššie dane pre ľudí s vysokými príjmami a zvýšené odvody pre zamestnancov a živnostníkov, predstavovať tlmiaci efekt vo vývoji disponibilného príjmu. Tento efekt sa však naplno neprenesie do nižšej spotreby, pretože istá časť sektora domácností siahne na svoje úspory. Konečná spotreba domácností by mala do konca roka 2012 rásť len veľmi mierne kvôli pretrvávajúcej nepriaznivej situácii na trhu práce, ktorá tlmí výdavky spotrebiteľov. Miera úspor by sa tak mala udržať na vysokej úrovni. Opätovné naštartovanie spotreby domácností je však predpokladané až na prelome rokov 2013 a 2014, kedy by mal mať na pozitívny vývoj disponibilného príjmu a rast spotreby dopad postupný rast produktivity práce. Miera úspor by však aj naďalej mala ostať na vysokej úrovni, nakoľko budú podľa predikcie pretrvávať negatívne očakávania spotrebiteľov, a teda aj zhoršovanie spotrebiteľskej dôvery.[6]

[6] Národná banka Slovenska. Strednodobá predikcia 3. Q. 2012.: 2012. Dostupné na: http://www.nbs.sk/_img/Documents/_Publikacie/PREDIK/2012/protected/P3Q-2012.pdf

Tabuľka č. 2. Predikcia konečnej spotreby domácností a disponibilného príjmu

medziročná dynamika v %	skutočnosť / 2011	P 3.Q / 2012	P 3.Q / 2013	P 3.Q / 2014
Hrubý disponibilný príjem	-0,8	0,1	0,3	1,9
Konečná spotreba domácností	-0,4	0,1	0,9	1,8

Zdroj: Strednodobá predikcia NBS za 3Q 2012.

ZÁVER

Slovenské domácnosti sú pri konečnej spotrebe a tvorbe úspor výrazne ovplyvňované vývojom ich disponibilných príjmov, avšak aj budúcimi očakávaniami a mierou neistoty, na čo poukázala najmä ekonomická situácia na Slovenku od roku 2009 v dôsledku hospodárskej krízy. Dospeli sme však k záveru, že z dlhodobého hľadiska má aj vďaka postupnému, i keď ku koncu sledovaného obdobia miernemu, rastu príjmov konečná spotreba slovenských domácností rastúcu tendenciu. Vývoj miery úspor je z dlhodobého pohľadu taktiež pozitívny. Tento trend však výrazne ovplyvnili práve negatívne očakávania slovenských domácností a zníženie spotrebiteľskej dôvery v posledných rokoch. Pri pohľade na pripravované konsolidačné opatrenia vlády a vývoj ekonomiky budeme môcť zrejme mieru úspor na približne rovnako vysokej úrovni pozorovať aj minimálne počas nasledujúcich dvoch rokov.

POUŽITÁ LITERATÚRA

[1] Inštitút finančnej politiky. *Miera úspor na Slovensku*.: 2010. Dostupné na: http://www.finance.gov.sk/Components/CategoryDocuments/s_LoadDocument.aspx?categoryId=7764&documentId=6777 [citované 18. októbra 2012]

[2] Lisý, J. a kol. 2005. *Ekonómia v novej ekonomike.* 1. vyd. Bratislava: Iura Edition, 2005. 622 s. ISBN 80-8078-063-3.

[3] Národná banka Slovenska. *Strednodobá predikcia 3. Q. 2012*.: 2012. Dostupné na: http://www.nbs.sk/_img/Documents/_Publikacie/PREDIK/2012/protected/P3Q-2012.pdf [citované 18. októbra 2012]. ISSN 1338-1466 (elektronická verzia).

[4] www.statistics.sk

KONTAKTNÉ ÚDAJE

Martina Záhumenská, Ing.

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemská cesta 1

852 35 Bratislava

martina.zahumenska@euba.sk

Školiteľ: prof. Ing. Ján Lisý, PhD.

ISBN 978-80-225-3549-6