



UNIVERSITY OF ECONOMICS
IN BRATISLAVA
FACULTY OF NATIONAL ECONOMY
DEPARTMENT OF FINANCE



EKONOMICKÁ UNIVERZITA
V BRATISLAVE
NÁRODOHOSPODÁRSKA FAKULTA
KATEDRA FINANCIÍ

**Zborník príspevkov z XI. ročníka medzinárodnej vedeckej konferencie
pod názvom**

FINANCIE A RIZIKO

Proceedings of the 11th International Scientific Conference on

FINANCE AND RISK

Bratislava 30. november 2009

Vydavateľstvo EKONÓM

2009

ISBN 978-80-225-2867-2

MEDZINÁRODNÝ VEDECKÝ VÝBOR

Dr.h.c. prof. Ing. Rudolf Sivák, PhD. – rektor EU v Bratislave
prof. Nicholas Wilson - Univerzita Leeds, Veľká Británia
prof. Dr. Ing. Jarko Fidrmuc – Národná banka Rakúska
prof. Mikuláš Luptáčik - Univerzita Viedeň, Rakúsko
prof. Ing. Juraj Nemeč, CSc. – UMB Banská Bystrica
prof. RNDr. Vincent Šoltés, CSc. -TU Košice
prof. Ing. Anna Schultzová, PhD. – EU v Bratislave
doc. Ing. Maroš Servátka, PhD. – Univerzita Catenburg, Nový Zéland
doc. Ing. Marta Orviská, PhD. – UMB Banská Bystrica
doc. Ing. Pavol Ochotnický, CSc. – EU v Bratislave

ORGANIZAČNÝ VÝBOR KONFERENCIE

PhDr. Ľubica Slobodníková
Ing. Kristína Jančovičová Bognárová
Ing. Dáša Vališová, PhD.
Ing. Denisa Kitová, PhD.
Ing. Zuzana Neupauerová
Ing. Juraj Válek
Ing. Tomáš Keruľ
Ing. Erika Zahradníková

RECENZENTI

Dr.h.c. prof. Ing. Rudolf Sivák, PhD. – rektor EU v Bratislave
doc. Ing. Pavol Ochotnický, CSc. – EU v Bratislave

FINANCIE A RIZIKO

Zborník abstraktov z medzinárodnej vedeckej konferencie Národohospodárskej fakulty EU v Bratislave, ktorá sa konala 30. novembra 2009 v Bratislave pod záštitou rektora Ekonomickej univerzity v Bratislave Dr.h.c. prof. Ing. Rudolfa Siváka, PhD.

Vydala: Národohospodárska fakulta Ekonomickej univerzity v Bratislave,
Vydavateľstvo EKONÓM
Rok vydania: 2009
Náklad: 114 ks
Elektronický zborník 80 ks, Tlačný zborník 34 ks
Grafická úprava: Ing. Zuzana Neupauerová, Ing. Juraj Válek
Tlač: Vydavateľstvo EKONÓM
ISBN 978-80-225-2867-2

Zborník neprešiel jazykovou korektúrou. Za obsahovú stránku zodpovedajú autori jednotlivých príspevkov.

CIEĽ KONFERENCIE

Sprostredkovať výmenu poznatkov, prediskutovať aktuálne teoretické a empirické poznatky z oblasti financií, kapitálových trhov, verejných financií a fiškálnej politiky, daňovníctva a daňovej politiky, merania a riadenia rizika, podnikateľských financií.

ODBORNÉ SEKcie

Sekcia A:

Verejné financie a daňovníctvo

Sekcia B:

Podnikateľské financie a kapitálové trhy

Sekcia C:

Mladí výskumníci

(Príspevky prezentované v sekcii C budú uverejnené v samostatnom zborníku.)

CONFERENCE OBJECTIVE

To mediate exchange of knowledge, to discuss and mediate topical theoretical and practical knowledge in the following fields: finance, financial markets and their regulation, public finance, fiscal policy and public finance management, taxation and tax policy, measuring and management of risk in corporate finance.

PANEL TOPICS

Panel Session A:

Public Finance, Taxation

Panel Session B:

Corporate Finance, Capital Markets

Panel Session C:

Young Researchers

(Papers presented in Section C will be published in separate Conference Proceedings.)

ZOZNAM PREZENTÁCIÍ A PRÍSPEVKOV – LIST OF PRESENTATIONS AND PAPERS

VYŤIADANÉ PREZENTÁCIE – INVITED PAPERS

1. *Otvorenie konferencie*
doc. Ing. Pavol Ochotnický, CSc.
2. *Niektoré poznámky k hospodárskej kríze*
Dr. h. c. prof. Ing. Rudolf Sivák, PhD.
rektor, Ekonomická univerzita v Bratislave
3. *Debt, crisis and bankruptcy: The case of the UK*
prof. Nicholas Wilson, Univerzita Leeds
Credit Management Research Centre, University of Leeds
4. *Finančná stabilita na Slovensku v časoch globálnej krízy*
Mgr. Ľudovít Ódor
člen bankovej rady Národnej banky Slovenska, výkonný riaditeľ pre oblasť výskumu
5. *Riadenie rizika exportných úverov a finančných kríz*
Ing. Igor Lichnovský
generálny riaditeľ a predseda Rady banky EXIMBANKY SR, predseda sekcie bánk a poisťovní SOPK
6. *Poistenie v nezamestnanosti a hospodársky cyklus SR*
doc. Ing. Pavol Ochotnický, CSc., Ing. Andrea Čambalová, Mgr. Marek Káčer
Ekonomická univerzita v Bratislave

PRÍSPEVKY - PAPERS



Medzinárodná vedecká konferencia

Niektoré poznámky k hospodárskej kríze

Rudolf Sivák
rektor Ekonomickej univerzity v Bratislave

Vystúpenie nie je orientované na riešenie následkov krízy ale je zamerané na stručné poukázanie príčin krízy a na formulovanie východísk pre predchádzanie kríz najmä z hľadiska ekonomickej teórie. Hospodárska kríza je realitou a je teda na mieste otázka, prečo kríza vznikla, aké sú príčiny, kto zlyhal:

- a) zlyhala ekonomicke teória a ekonomicke veda?
- b) zlyhali medzinárodné inštitúcie?
- c) zlyhal trh?
- d) zlyhali jednotlivci?
- e) zlyhala vláda resp. štát?

Odpovede na všetky tieto otázky sú komplikované a zložité a nie jednoznačné (na väčšinu možno odpovedať áno aj nie).

a) Zlyhala ekonomická teória a ekonomická veda?

Á – v posledných dvoch desaťročiach sa viacerí ekonómovia zamerali na vytváranie modelov, ktoré nebrali do úvahy možnosť vzniku systémovej krízy (tzn. krízy vedúcej ku kolapsu globálnej ekonomiky). Takáto kríza sa u týchto autorov spomínala okrajovo ako futurologistika a nereálna udalosť, ktorá v ekonomických modeloch absentovala. Tieto ekonomické modely neponúkali pre túto krízu žiadne vysvetlenia a teda ani žiadnu stratégiu na jej eventuálne riešenie. Je však potrebné poznamenať, že modelovať ekonomický vývoj v globalizovanej spoločnosti (vo väzbe na liberalizáciu medzinárodného obchodu, mobility globálneho kapitálu a predpokladať správanie sa jednotlivca je veľmi problematické). Trh sa sprístupnením informačných a komunikačných technológií vyvíjal rýchlejšie ako teórie.

N – viacerí autori (napr. nositelia Nobelových cien Paul Krugman, Joseph Stiglitz) Ľuboš Pástor z Univerzity Chicago, v SR Peter Staněk upozorňovali na možnosť vzniku takejto systémovej finančnej krízy. Varovanie týchto ekonómov politici predovšetkým v USA nebrali do úvahy (upozornenia na veľké zadlžovanie ekonomiky USA, nákladné fungovanie spoločnosti vzhľadom na stav ekonomiky, virtuálnosť fungovania finančného sektora, problémy verejného sektora – penzijný systém, zdravotníctvo, sociálna politiky atď.)

b) Zlyhali inštitúcie v USA a aj medzinárodné inštitúcie?

Á – J. Stiglitz tvrdí, že americký finančný systém zlyhal v dvoch základných funkciách, v riadení rizika a v alokácii kapitálu:

- zlyhanie ratingových agentúr (chybné bankové ratingy, úverové ratingy),
- virtuálne zisky, virtuálne bohatstvo bánk, firiem,
- nedostatočné kontrolné, regulačné a stimulačné funkcie Svetovej banky a Medzinárodného menového fondu.

c) Zlyhal trh?

- čiastočne vo finančnom sektore, hoci ten predstavuje komplikované riziko,
- nedokonalá konkurencia medzi ratingovými agentúrami a pochybenia ratingových agentúr,
- trh mal byť kvalitnejšie regulovaný (každá regulácia však predstavuje problém – obmedzuje inovácie).

N – krízy resp. výkyvy patria k trhovej ekonomiky (vývoj napriek kríze dokumentuje, že trh je najvhodnejší systém na vytváranie materiálnych hodnôt).

Profesor financií Ľuboš Pástor z Univerzity Chicago v prednáške na EU v Bratislave pod názvom „Poučenie z krízového vývoja“ uviedol k otázke o zlyhaní trhu vo väzbe na finančnú krízu nasledovné: „...trh zlyhal do istej miery ale bolo by chybné kvôli tomu zanevrieť na trh...“. Príklad. keď sa chirurgom nepodarí operácia treba zakázať chirurgiu?

d) Zlyhali jednotlivci (ľudský faktor)?

Á – management veľkých bánk a poisťovní, špekulanti na trhu nehnuteľností.

N – bola príčinou túžba po bohatstve (dividendy, snaha ľudí vlastniť dom),
- systém im to umožnil.

f) Zlyhala vláda, resp. štát?

Á - vláda USA má veľkú zodpovednosť za krízu (centrálne banky udržiavali nízke úrokové miery, cieľ vlády v USA zvýšiť mieru vlastníctva nehnuteľností na bývanie pre nižšie príjmové skupiny obyvateľov)

- nezabezpečenie rizika pre dve vládou usmerňované najväčšie investičné banky Fannie Mae a Freddie Mac.

Záver

- a) Kríza má všeobecný pôvod vychádzajúci z ľudskej povahy (presvedčenie o vlastnej neomylnosti, resp. ilúzia o dokonalom poznaní sveta, resp. iracionalita ľudského správania).
- b) Ekonomika funguje ako systém, kde subjekty fungujú vo vzájomnej interakcii tzn., že na vzniku sa podieľali subjekty systému vláda, inštitúcie, firmy, domácnosti, jednotlivci (neudržateľnosť zadlžovania ekonomiky, život subjektov nad pomery).
- c) Nové prístupy k funkcii štátu v rámci EÚ a Lisabonskej zmluvy (najmä vo väzbe na sociálnu politiku k podnikateľskému prostrediu, k energetickej politike, politike verejnej spotreby, zefektívnenie štátneho a verejného sektora, regionálneho rozvoja).

Východiská pre budúcnosť

- a) Súčasná kríza rozhodne nie je poslednou (ekonomická teória musí naďalej odhaľovať ekonomický systém identifikovať ex ante krízy, prehodnotiť viaceré tézy ekonomických teórií, „čiernu skrinku“ – napr. systémom včasného varovania – pripravuje sa na EU v Bratislave v spolupráci s Ekonomickým ústavom SAV).
- b) Nové prístupy k hodnoteniu ekonomického rastu a rozvoja (nielen ukazovateľ hrubého domáceho produktu, ale spojenie ekonomiky a spoločenských zmien – kvalita života).
- c) Fungovania ekonomiky na iných princípoch, osobitne finančných systémov a ich regulácie, nižší rast a pomalší pokles nezamestnanosti,
- d) Nové postavenie intelektuálneho potenciálu (nielen veľkosť krajiny ale kvalita vzdelania, vedy) a pre takýto prístup treba vytvoriť adekvátne podmienky materiálne aj finančné, podpora vedy a výskumu je najrýchlejší spôsob prekonania krízy.
- e) Nové prístupy k celkovému nasmerovaniu ekonomiky a spoločnosti (integrácia spoločenských, prírodných a technických vied) do jedného komplexného pohľadu na ekonomický a spoločenský rozvoj vrátane spolupráce univerzít a akadémie v otázkach klimatických zmien, ekologizácie ekonomiky, energetické otázky.

Ďakujem za pozornosť

Debt, Crisis and Bankruptcy: The Case of the UK

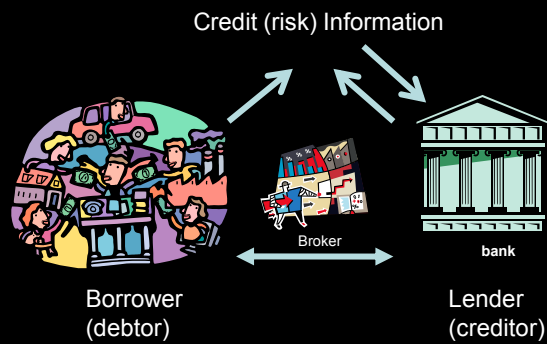
Professor Nick Wilson
Bratislava, November 30th



Credit Management Research Centre
www.cmrc.co.uk

Debt, Crisis and Bankruptcy: Presentation Outline

- bank lending: a simple model (what can go wrong !)
- the financial crisis: key ingredients
- trends: relationship lending to automation
- evolution of risk scoring and automated credit decisions
- the „credit information infra-structure“ and its problems
- pre-crisis: the growth of debt
- the UK economy in recession; household and corporate sectors
- miscellaneous: some research



Lending the „old-fashioned“ way

Lending the „old-fashioned“ way

The 5 C's of Credit

The borrower should demonstrate:


- character (integrity)
- capacity (sufficient cash-flow to service debt)
- capital (net worth)
- collateral (assets to secure the debt)
- conditions (economic outlook)

„borrower“

assets	liabilities
profit and loss	

„bank-based“ to „market-based“
„judgement“ to „PD“

Cheap Money + Leverage




Interest Rate (%)

+


Financial Innovation

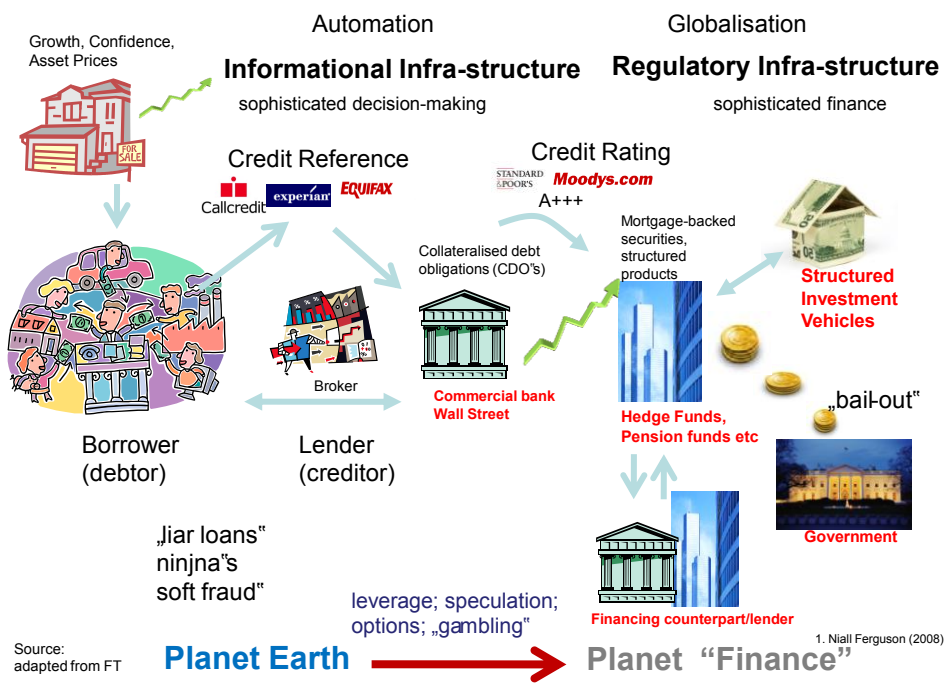
$$C = SN(d_1) - Xe^{-rT}N(d_2),$$

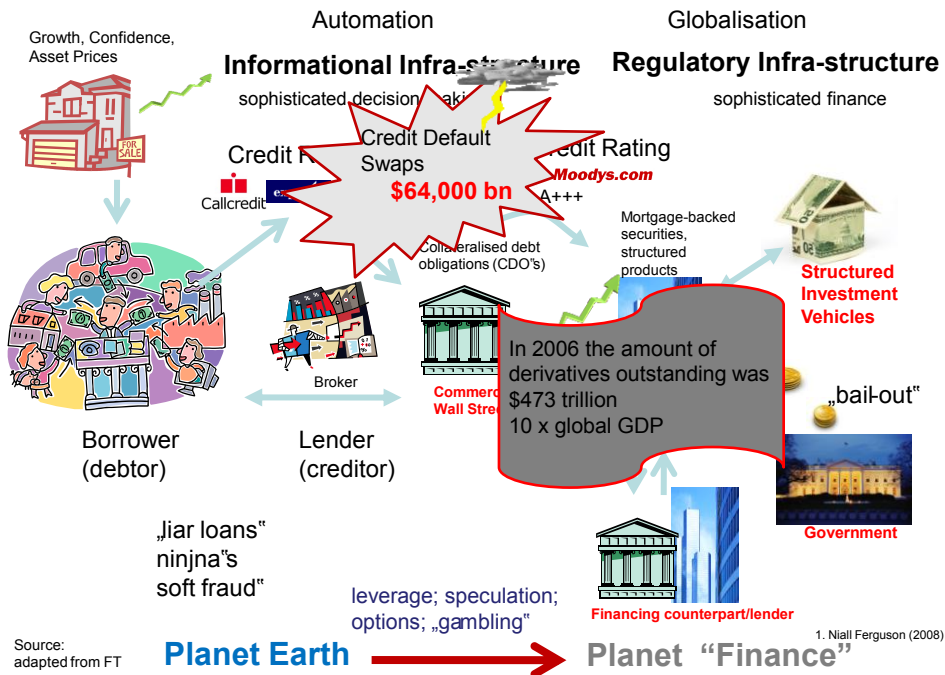
where

$$d_1 = \frac{\ln\left(\frac{S}{X}\right) + \left(r + \frac{\sigma^2}{2}\right)T}{\sigma\sqrt{T}} \quad \text{and} \quad d_2 = d_1 - \sigma\sqrt{T}$$


Asset Bubble







Where its all „disconnects“

UNIVERSITY OF LEEDS

Micro-level lending decisions

– imperfect credit information becomes more distorted and unreliable as credit expands

Governance

– key decision-makers internal to the lender loose sight of the risk models underpinning their business model and decisions
– have insufficient understanding of „complex financial instruments“

Globalisation and Financial Intermediation creates a new world

– old world methods and data applied to „planet finance“
– *“they overestimate the predictability of the past and hence underestimate the surprise of the future ..” (Ferguson, 2008)*

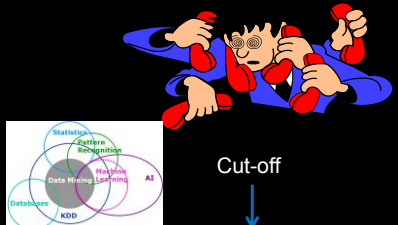
Cutting and Splicing: Diversified or Correlated ?

– losing sight of the underlying asset (CDO; CDO²; CDO³)
– *“transferring ownership of mortgages from bankers who knew their customers to investors who did not”*

Regulation of new financial instruments

– nobody looking at the „whole picture“; lack of transparency
– Failures of „self-regulation“ *“bankers deciding the rules for bankers”*

Micro-level lending decisions (PD estimates)
– imperfect credit information becomes more distorted and unreliable as credit expands

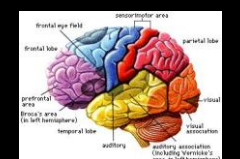


Credit Scoring

- coping with high volumes with low value in a competitive environment
- pricing risk – segmentation (APR's (2008) -18.9%; 15.4%; 246.5%) £1000 1 year loan
- managing and understanding customers (relationships) and maximising profits

Cut-off

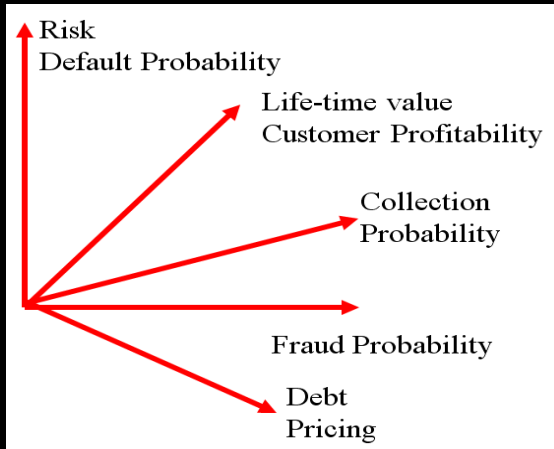
0 Default Risk 100



Propensity (probability) Modelling

“ F^t ” “when”

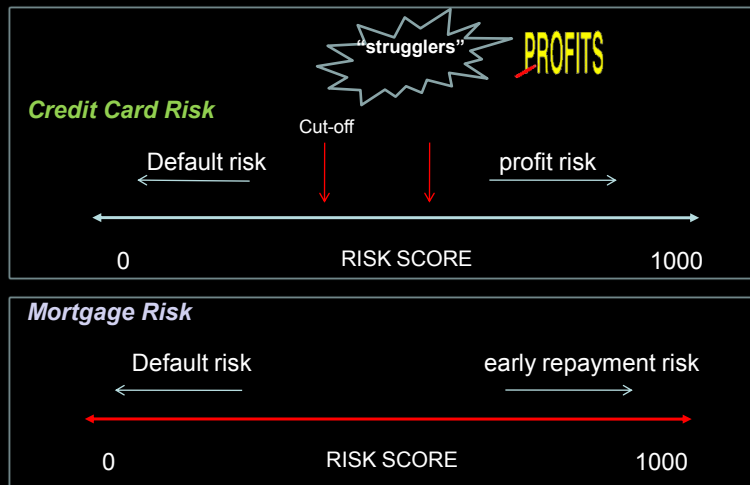
timing



Credit Scoring

„F“ „when“
timing

Propensity
(probability)
Modelling

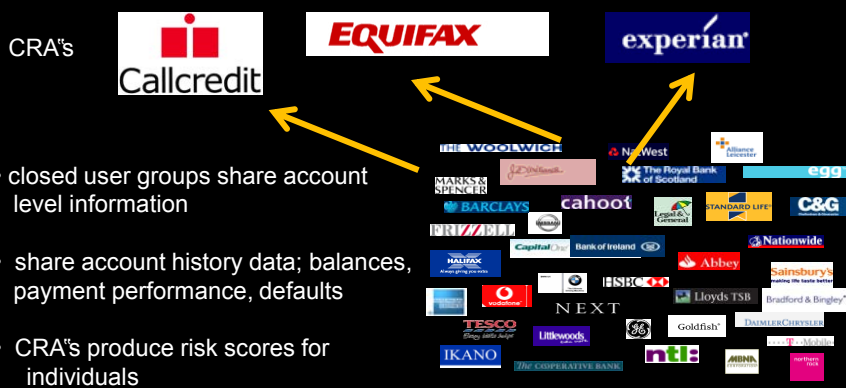


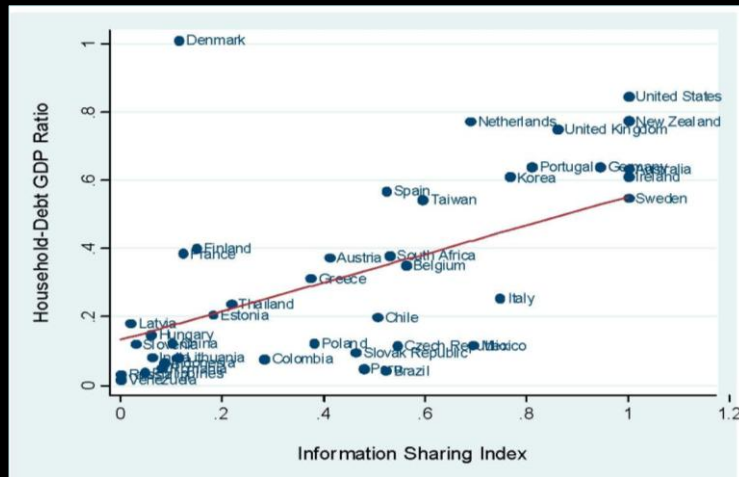


- automated credit decisions and PD estimations require an efficient and timely „credit information infra-structure“
- credit scoring models used extensively in the UK for consumer credit decisions
- until recently propensity models have not been „joined-up“ and integrated
- micro level PD estimates have not been rigorous
- marketing decisions over-ride risk decisions
- governance structures were not „fully informed“ about risk exposures
- portfolios were not „stressed tested“ sufficiently for macro conditions

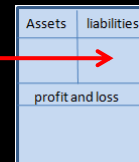


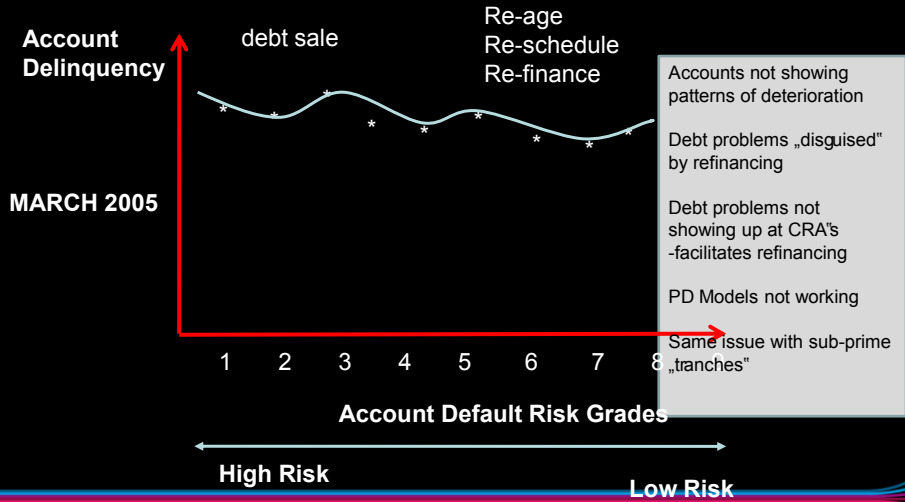
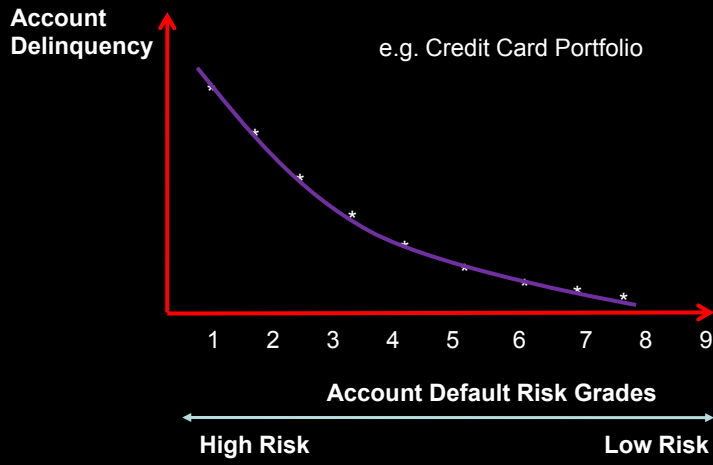
- lenders made decisions on whether or not to grant credit on the basis of information supplied by the UK's three credit reference agencies (CRAs):





- CRA's had a **partial picture** of an individuals creditworthiness i.e. the liabilities side of the „balance sheet“
- Only recently have major all major lenders begun to contribute
- Data is not „real time“; there is a lag (2,3 months)
- Crucially they cannot determine **DEBT/INCOME** ratios („responsible lending“)
- Much credit related data (over 50 million accounts, at least) is „**non-consensual**“ i.e. not shared (except when in default). Especially bank account data
- There has been a problem of „asymmetric information“
 - consumers cannot be relied upon to provide accurate details in credit applications of their existing commitments (5 accounts per person not disclosed at point of application; income exaggerated; especially when in debt problems)





Credit and Debt in the UK Economy: Household Sector

Growth in household debt

- UK consumer debt reached £1.5 trillion (growth over 10% pa)
 - secured lending exceeded £1.1 trillion
 - unsecured lending exceeded £400bn
- Household debt is over 165% of disposable income
- Households (credit active) spend up to 30% of disposable income servicing debt /interest
- Spending funded by significant increase in „equity release“ and more use of „sub-prime“ products (at very high APR)
- Mortgage repossessions increased by 25% in the last year
 - Buy to let now has arrears on 25% of all loans



Growth in household debt

UNIVERSITY OF LEEDS

- Households were likely to have multiple debts spread across different lenders (e.g. £30k over 15 lenders) - „juggling payments“
- Exhibit „pecking order“ behaviour in relation to paying creditors
 - increasing „arrears“
 - FSA estimates that 8 million individuals are in serious debt
- Debt Collection and Debt Sale were fast growing industries
 - Debt sale has increased from £2bn pa in 2004 to £12bn in 2007 (at least)
 - Debts placed for collection £15bn
 - Debt sale may not be an option now
- Personal bankruptcy and corporate insolvency increasing

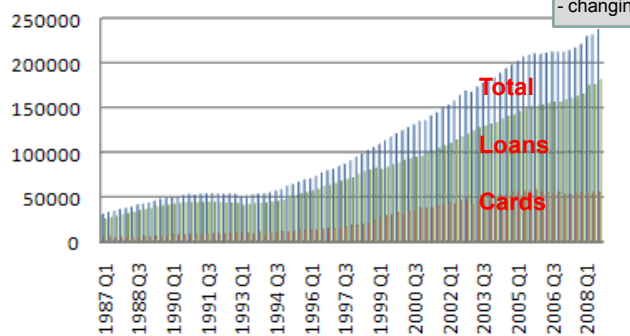


Growth in household debt

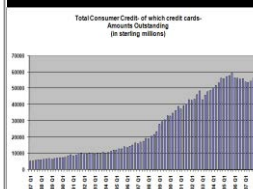


- deregulation and increased competition
- growth in financial services
- new entrants
- increased product base
- risk-based pricing and segmentation
- customer retention and market share
- investment in I-T and CRM
- changing attitude to debt

Consumer Credit Outstanding excluding mortgages



Credit cards

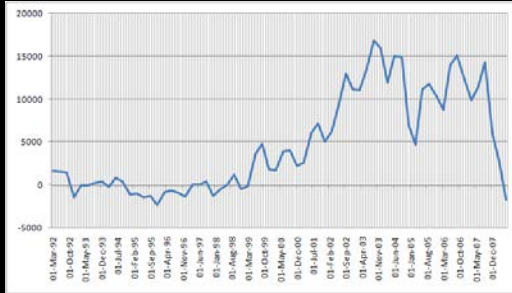




Growth in household debt

UNIVERSITY OF LEEDS

Mortgage Equity Withdrawal 1992-2007 Quarterly Changes

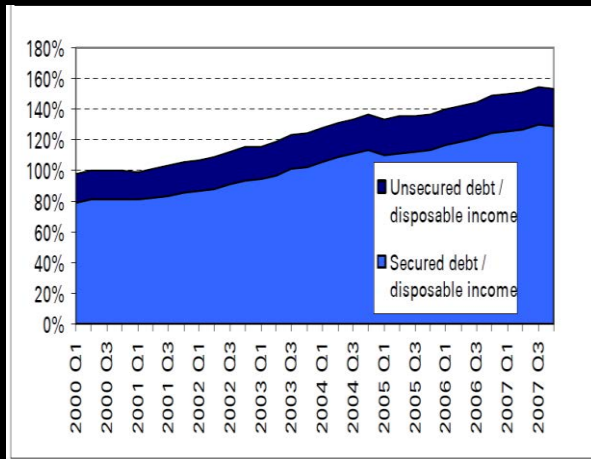


MEW as % Disposable Income 1970-2008

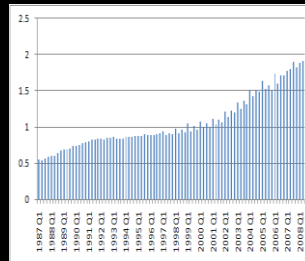


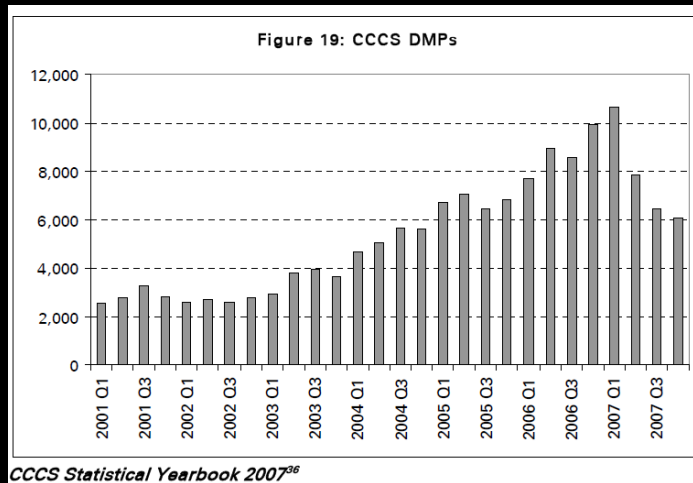
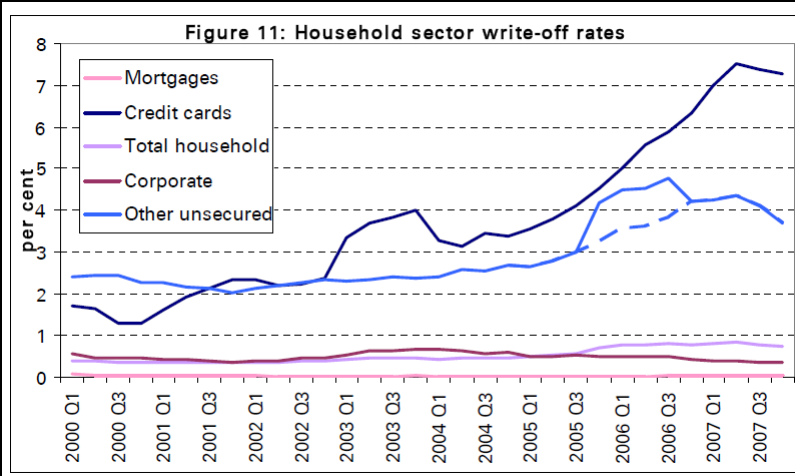
Growth in household debt

UNIVERSITY OF LEEDS



total financial liabilities/pdy

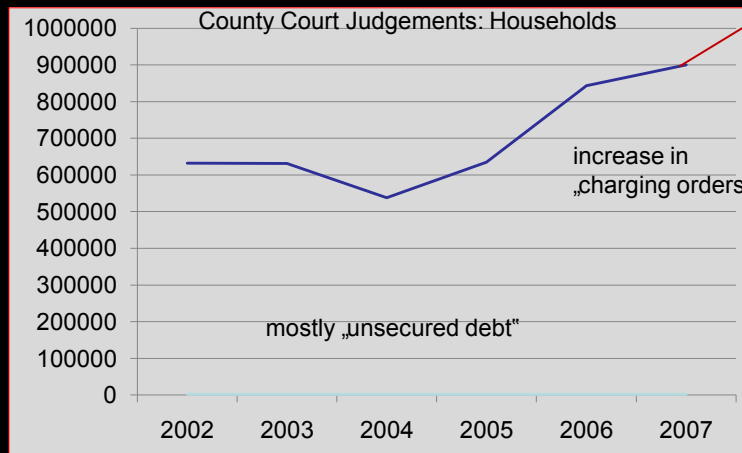






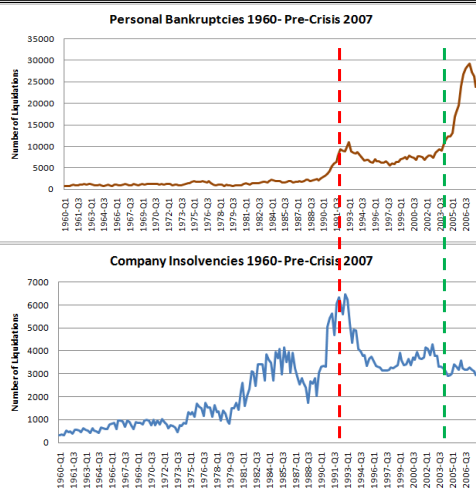
Growth in household debt

UNIVERSITY OF LEEDS



Bankruptcies and Company Failure in the UK

UNIVERSITY OF LEEDS



Household Sector

90's: bankruptcies resulted from corporate failures: loss of jobs and income

From 2003: rapid increase in Bankruptcies as a result of over-indebtedness and declines from 2006

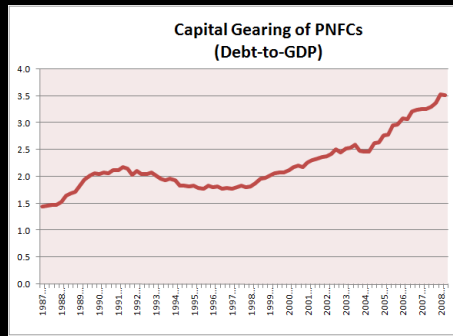
Corporate Sector

90's: big corporate failures, privatisation, restructuring, decline of manufacturing, high unemployment

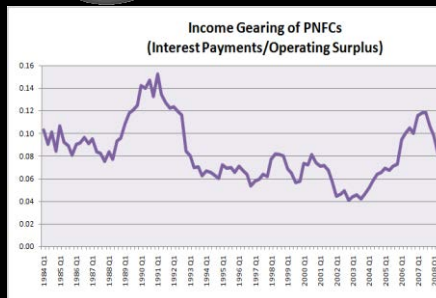
From 1995: stable and low insolvency Rate, increasing leverage but debt serviced from profits and low interest rates

Credit and Debt in the UK Economy: Corporate Sector

Debt and the Corporate Sector



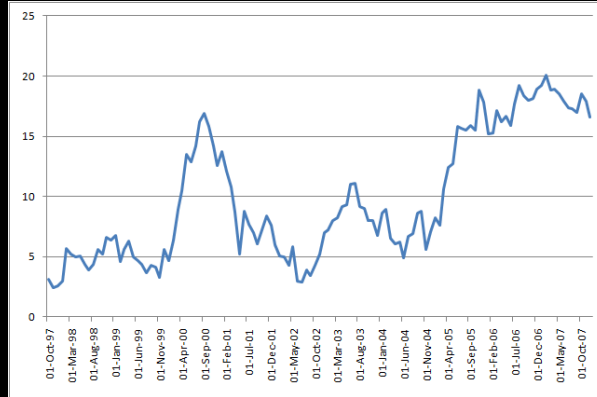
increase in leverage
criticisms of private equity



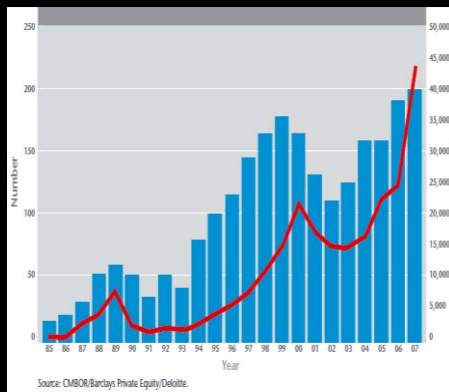
Source: ONS and Bank of England



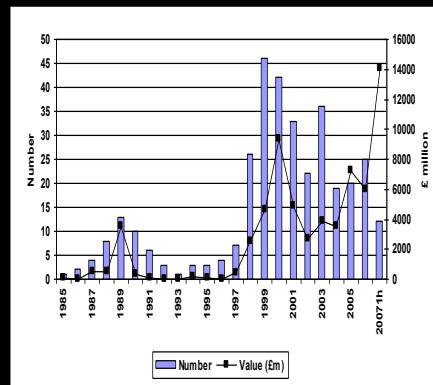
Banks: Net Lending to Private Companies (Growth Rate)



Number and Value of PE Buyouts >£10m

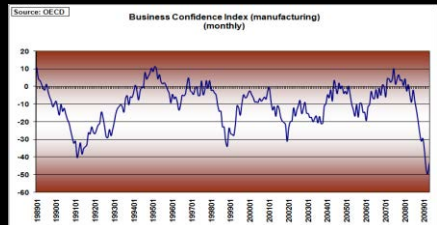
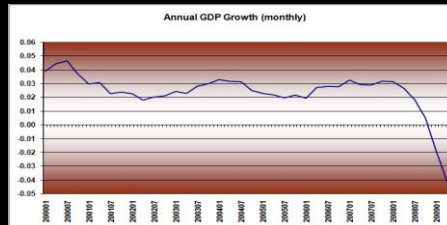
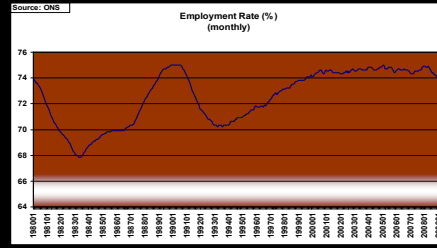
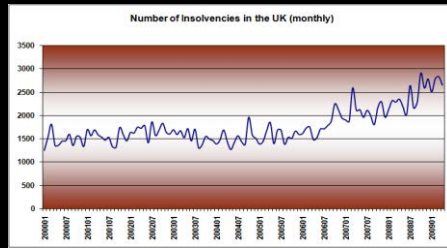


Public to Private Buyouts : Number and Value



The UK Economy in Recession

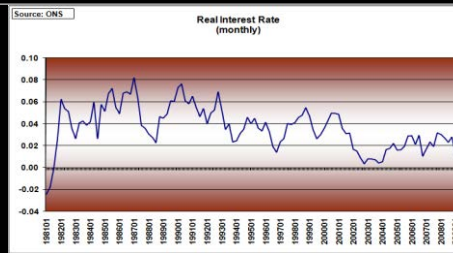
UK Economic Environment



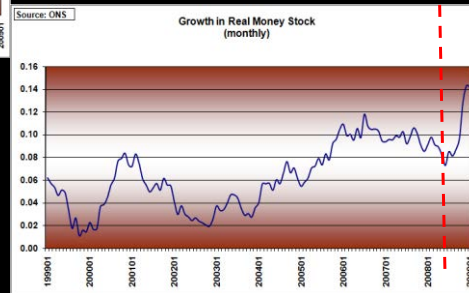
Economic Environment: Lending



UNIVERSITY OF LEEDS



„quantitative easing“

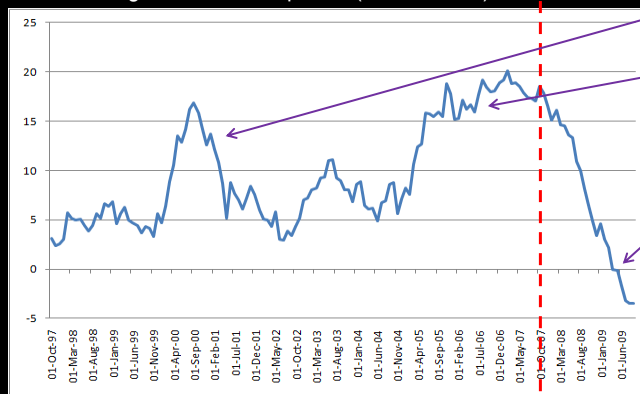


Bank Lending to the Corporate Sector



UNIVERSITY OF LEEDS

Net Lending to Private Companies (Growth Rate)



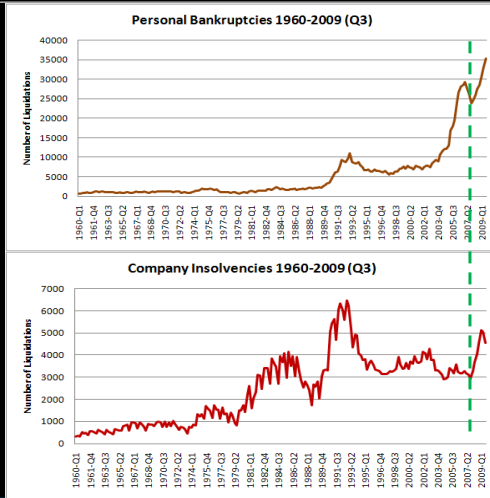
Dot.com „bubble“

Increased leverage
- Restructuring
- Private equity

Quantitative Easing
- not passed on as
lending

Source : Bank of England

Bankruptcies and Company Failure in the UK



Household Sector

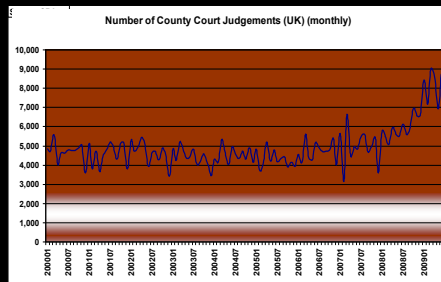
Recession: bankruptcies start to rise again as a result of corporate failures: loss of jobs and in rises in unemployment

Corporate Sector

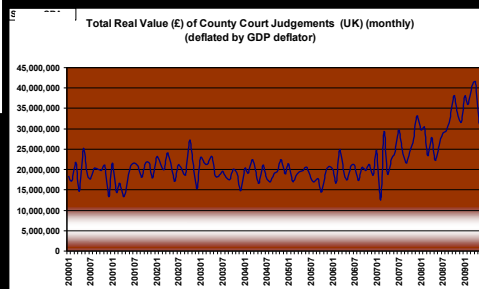
Recession: company insolvencies started to increase in the last Q of 2008 and continued in 2009.

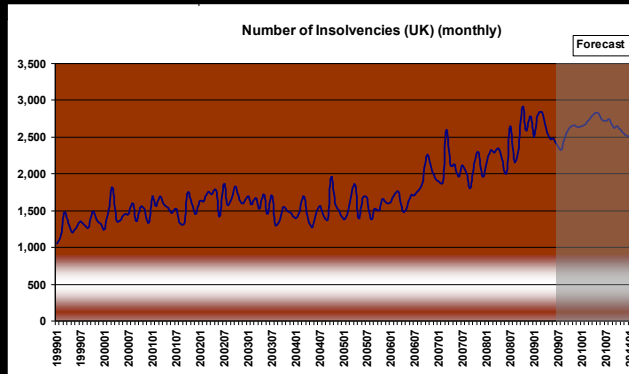
Note : chart shows only liquidations. There has been a considerable increase in 'Administration'

Court Actions to Recover Debt (CCJ's)



2007 to 2008 +19% Increase
2008 (q3,4) to 2009 (q1,2) +29% Increase





Macro-Model

- company birth rate
- growth in short-term loans
- capital gearing
- growth in operating profits
- inflation
- GDP growth
- exchange rate index
- real interest rates
- real house price index
- real money stock
- CCJ value and numbers

1- 2008 – 20 % increase in insolvencies compared to 2007
1- 2009 - 35% increase in insolvencies compared to 2008

Risk and Insolvency Report can be downloaded from www.cmrc.co.uk



Some Research on the Corporate Sector
and financial distress



Year	Private Companies	
	Non-Failed	Failed
1995	6647	314
1996	30986	527
1997	54757	2233
1998	90431	4699
1999	149719	6470
2000	341312	8489
2001	500907	10966
2002	577231	12207
2003	710738	11538
2004	914523	10848
2005	1040008	11625
2006	1199121	12787
2007	1340036	13666
2008	1481971	19129
2009	1723046	16356
Total	10161433	141854

Data set includes:

- financial statements
- default history
- non-financial characteristics
- governance and directors
- insolvency events
- macro conditions

Methodology
Model Specification



$$\ln[p/(1-p)] = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + e$$

Insolvency risk

- Financial Characteristics
- Profitability
 - Leverage
 - Interest coverage
 - Liquidity
 - Cash-flow
 - Trade Credit
 - Activity

- Non-financial
- Size
 - Ownership
 - Sector
 - Age
 - Age risk
 - Subsidiary
 - Buyout Types
 - PE Involvement

- „Operational Risk“
- Change in auditor
 - Asset charges
 - Audit qualifications
- „Compliance“
- Account filing
 - Legal action (CCJ)
- „Governance“
- Director Characteristics
 - Experience and History

- Macro
- Insolvency forecasts
 - Interest rates
 - Bank Lending
 - Exchange rates
 - Confidence
 - GDP growth



Model	Description	Hazard function	Expression as logit model
	Duration-dependent hazard model	$h_i(t) = h_0(t) \cdot e^{x_i \beta}$	$\Pr(y_{i,j} = 1) = \frac{1}{1 + e^{-(\alpha + x_{i,j} \beta)}}$

$$\Pr(y_{i,j} = 1) = \frac{1}{1 + e^{-(\alpha + x_{i,j} \beta)}}$$

Time-varying co-variates with macro-dependent base-line hazard function

**Results Summary:
Impact on Insolvency Risk**



Financial Characteristics:

RETA	-ve
CA/CL	ambiguous
- CASHTA	-ve
- TC/TL	+ve
- TD/TA	+ve
- STOCK/WC	+ve
COVERAGE	-ve
ROA	-ve
DEBT/NW	+ve
CHNW	-ve
CHPROF	-ve

Non- Financial Characteristics:

Age	-ve
Age Risk 3-8 years	+ve
Size (Assets)	non-linear (quadratic)

Operational Risk and Compliance:

Late filing	+ve
Change in Auditor	+ve
Charge on Assets	+ve
CCJ's	+ve
Account Qualifications	+ve

**Results Summary:
Impact on Insolvency Risk**



UNIVERSITY OF LEEDS

Director Characteristics:

Ave Age of Directors	-ve
Number of Directors	-ve
Number of Directorships	-ve
Number of Failed Companies	+ve
Close location of Directors	-ve
Days experience in sector	-ve
Ratio of female directors	?

Ownership Characteristics:

Subsidiary	-ve
Family-Owned	-ve
Buyout	+ve
- Private Equity-Backed	?

Macro- Economy:

GDP Growth	-ve
Real Interest Rates	+ve
Bank Lending	-ve
Business Confidence	-ve
Industry Risk	+ve

Debt, Crisis, Bankruptcy: The case of the UK



UNIVERSITY OF LEEDS

Debt, Crisis, Bankruptcy and women ?



'If only it had been „LehmanSisters“.... '

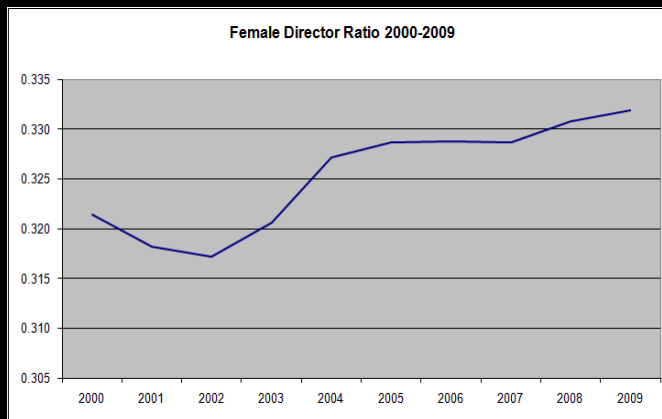
Harriet Harman, UK Labour party's number 2,

“ Harriet Harman laid the blame for the financial crisis on the male domination of the top jobs in banks. The deputy Labour leader suggested that the presence of more women in the boardrooms of financial institutions could have eased the impact of the meltdown”

Independent, August 2009



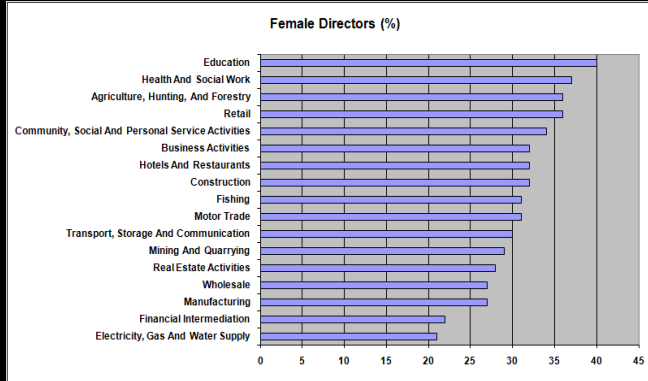
Female Directors as a % of all Directorships: Corporate Sector



Female Participation Increased by 1% in Last 9 years



Incidence of Female Directors by Sector



Independent	Coefficient	Std Error	T-Statistic	Significance
Log Company Age	0.0130	0.0005	26.11	0.0000
Company Submits Full Accounts	-0.0428	0.0009	-48.03	0.0000
Log Total Assets	-0.0012	0.0000	-128.47	0.0000
Family Shareholding %	0.0016	0.0000	191.08	0.0000
Total Number Directors	-0.0587	0.0008	-73.79	0.0000
(Total Number Directors) ²	0.0039	0.0001	59.46	0.0000
Industry Sectors				
Agriculture, Hunting, And Forestry	0.07378	0.00773	9.54	0.00000
Mining And Quarrying	0.02255	0.01058	2.13	0.03300
Manufacturing	-0.01653	0.00712	-2.32	0.02000
Electricity, Gas And Water Supply	-0.01064	0.01290	-0.82	0.40900
Construction	0.01718	0.00708	2.43	0.01500
Motor Trade	0.00417	0.00741	0.56	0.57400
Wholesale	-0.01473	0.00718	-2.05	0.04000
Retail	0.05792	0.00716	8.09	0.00000
Hotels And Restaurants	0.01550	0.00730	2.12	0.03400
Transport, Storage And Communication	0.01072	0.00729	1.47	0.14100
Financial Intermediation	-0.00206	0.00738	-0.28	0.78100
Real Estate Activities	0.02161	0.00709	3.05	0.00200
Business Activities	0.03140	0.00701	4.48	0.00000
Public Administration	0.05773	0.01333	4.33	0.00000
Education	0.15104	0.00814	18.55	0.00000
Health And Social Work	0.10660	0.00757	14.09	0.00000
Community, Social And Personal Service Activities	0.06406	0.00712	9.00	0.00000
Private Households With Employed Persons	0.13243	0.01326	9.99	0.00000
Extra-Territorial Organisations And Bodies	-0.14135	0.02056	-6.88	0.00000
Constant	0.35173	0.00791	44.47	0.00000

Observations = 951,029 Left censored= 331,106
 Log likelihood = -535973.97
 LR Chi Sq= 102179.72
 Prob = 0.0000

Tobit Regression Explaining the Percentage of Female Directors

- Female directors found:
 in SME's
 in family businesses
 in professions
 and „caring professions“
 in larger companies

Not in:
 manufacturing
 utilities
 financial
 intermediation



Panel A

Variable	Larger Companies			Smaller Companies		
	Coefficient	Wald	Sig.	Coefficient	Wald	Sig.
Log Age	-0.1547	62.06	0.0000	-0.1734	150.57	0.0000
Asset Dummy < £150k	-0.7325	343.50	0.0000	-0.6486	896.13	0.0000
Asset Dummy > £150k < £3.5m	-0.1224	8.91	0.0028			
Subsidiary	-0.2545	41.07	0.0000	-0.1041	6.50	0.0104
Age of Directors (average)	-0.0142	54.63	0.0000	-0.0178	231.48	0.0000
Directorships of Failed Companies (No.)	0.0090	302.20	0.0000	0.0161	177.54	0.0000
Current Directorships (Total)	-0.0011	38.91	0.0000	-0.0026	63.30	0.0000
Ratio Female Directors	-0.2768	17.81	0.0000	-0.2610	44.88	0.0000
Ratio of Local Directors (same town)	-1.6400	907.59	0.0000	-1.3906	2130.44	0.0000
Total Number of Directors	-0.1067	84.72	0.0000	-0.0311	7.08	0.0078
Family Ownership %	-0.0026	33.63	0.0000	-0.0021	82.57	0.0000
Industry Dummies	20 sectors			20 sectors		
Constant	-0.5858	4.17	0.04	-0.3677	4.11	0.04
	Failed =	4553		Failed =	10773	
	Non-Failed =	277627		Non-Failed =	657609	

Models predicting insolvency

in many different analyses and model estimations

we find a negative association between female directors and insolvency risk - having gender balance reduces risk !

Panel B

Variable	All Companies			All Companies: Probit-Tobit (SUR)		
	Coefficient	Wald	Sig.	Coefficient	Z	Sig.
Log Age	-0.1695	218.82	0.0000	-0.0659	218.82	0.0000
Asset Dummy < £150k	-0.6760	1275.33	0.0000	-0.2737	1275.33	0.0000
Asset Dummy > £150k < £3.5m	-0.1515	21.11	0.0000	-0.0670	21.11	0.0000
Subsidiary	-0.2095	57.81	0.0000	-0.0842	57.81	0.0000
Age of Directors (average)	-0.0166	277.20	0.0000	-0.0368	165.96	0.0000
Directorships of Failed Companies (No.)	0.0099	439.15	0.0000	0.0050	21.01	0.0000
Current Directorships (Total)	-0.0015	80.86	0.0000	-0.0007	-10.77	0.0000
Ratio Female Directors	-0.2642	62.73	0.0000	-0.1101	-8.11	0.0000
Ratio of Local Directors (same town)	-1.6610	4042.61	0.0000	-0.6147	-65.74	0.0000
Total Number of Directors	-0.0763	87.75	0.0000	-0.0323	-9.84	0.0000
Family Ownership %	-0.0022	113.18	0.0000	-0.0008	-10.25	0.0000
Industry Dummies	20 sectors			20 sectors		
Constant	-0.3894	5.66	0.0184	-0.6263	-9.80	0.0000
	Failed =	15236		Failed =	15236	
	Non-Failed =	935236		Non-Failed =	935236	



Debt, Crisis, Bankruptcy and private equity ?

- Considerable debate about the risks associated with private equity backed deals particularly because of:
 - Concerns about high leverage
 - Concerns about the effects of recession
- Are private equity deals, management buyouts and buy-ins more likely to fail than non-private equity deals?
- What are the determinants of failure in private equity backed deals, Management buyouts and Management Buy-ins?
- We compare failure rates with and without controlling for leverage
- We incorporate a range of macro and firm level variables

Companies Panel: Time-Varying Covariates and Base Hazard: 1995-2009

Variable	Model 3			Model 4		
	Coefficient	Wald	Sig.	Coefficient	Wald	Sig.
Log Total Assets	1.4599	4719.36	0.0000	1.4597	4717.61	0.0000
(Log Total Assets) ²	-0.0494	3941.24	0.0000	-0.0494	3939.51	0.0000
Log Age	-0.2169	1372.77	0.0000	-0.2169	1372.50	0.0000
Age risk 3-9 years	0.2036	416.31	0.0000	0.2036	416.61	0.0000
Subsidiary	-0.0966	69.54	0.0000	-0.0967	69.57	0.0000
Management Buyout non-vc	0.2172	9.62	0.0019			
Management Buyin non-vc	0.7872	37.79	0.0000			
VC Backed Buyout	0.4655	79.27	0.0000			
VC Backed Pre 2003				0.4774	78.20	0.0000
VC Backed Post 2003				0.3035	2.22	0.1360
MBO Pre 2003				0.1861	6.14	0.0132
MBO Post 2003				0.4430	5.44	0.0196
MBI Pre 2003				0.7191	25.03	0.0000
MBI Post 2003				1.0869	15.20	0.0001
Real Interest Rates	0.2013	2712.36	0.0000	0.2013	2712.49	0.0000
Business Confidence Index	-0.0293	1359.39	0.0000	-0.0293	1359.65	0.0000
Growth Real Money Stock	-6.7432	1982.74	0.0000	-6.7466	1981.34	0.0000
Industry Dummies		51 Sectors			51 Sectors	
Constant	-12.9445	7832.37	0.0000	-12.9432	7830.56	0.0000
Failed		49556			49556	
Non-Failed		2658056			2658056	
Log Likelihood	466986			466982		
Chi-Square	27732			27736		
Significance	0.000			0.000		

Various models suggest PE backed ventures Not more likely to fail in this recession

- Better position to restructure
 - refinance
 - debt-equity swaps
 - restructure

than „bank dependent“ companies



- Greater likelihood of failure significantly associated with higher leverage for all firms.
- Controlling for leverage and other factors:
 - Buyouts have a higher failure rate than non-buyouts
 - MBIs have a higher failure rate than MBOs
 - MBOs have a higher failure rate than private equity backed buyouts/buyins.
- Both NOT controlling for leverage and doing so, MBOs and private equity backed buyouts only have a higher insolvency risk than the non buyout population pre 2003
 - post-2003 there is no significant difference
 - Leverage in PE deals does NOT lead to higher likelihood of failure
- In contrast MBIs are always more risky
- Are PE firms being more proactive in resolving problems pre-failure either by restructuring and/or by distress sales pre-receivership?



in addition to household debt and corporate debt

UK has seen an enormous increase in government debt (bail-out)

UK economy continues to be at risk of „double-dip“ or prolonged recession

Thank you



CMRC

credit management research centre

www.cmrc.co.uk





NÁRODNÁ BANKA SLOVENSKA
EUROSYSTEM

Finančná stabilita na Slovensku v časech globálnej krízy

Ľudovít Ódor, člen BR NBS



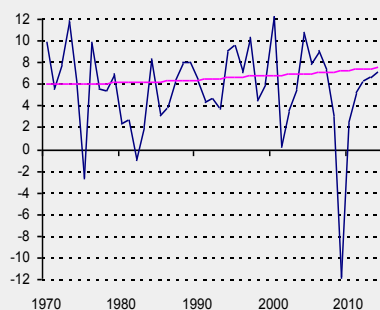
Obsah

- Riziká z vonkajšieho ekonomického prostredia
- Vnútorne nerovnováhy
- **Hlavné riziká vo finančnom sektore**
- Makrostresové testovanie



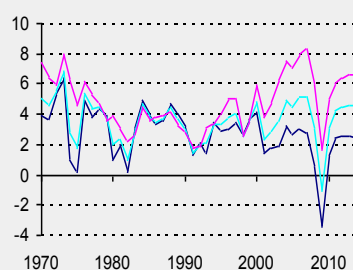
Situácia sa znormalizuje

Objem svetového obchodu – tovary a služby
(medziročné % zmeny)



— Trend 1970-2005

Rast reálneho HDP (medziročné % zmeny)



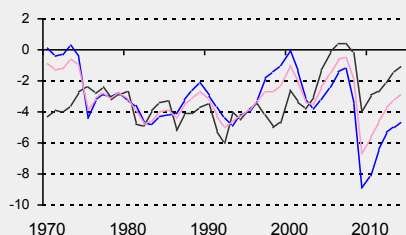
— Vyspelé krajiny — Svet — Rozvíjajúce sa krajiny

Zdroj: World Economic Outlook (IMF)



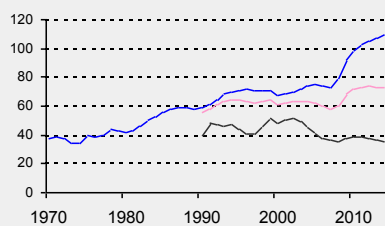
Aká je cena za to?

Bilancia rozpočtov verejnej správy (% HDP)



— Vyspelé krajiny — Rozvíjajúce sa krajiny — Svet

Verejný dlh (% HDP)



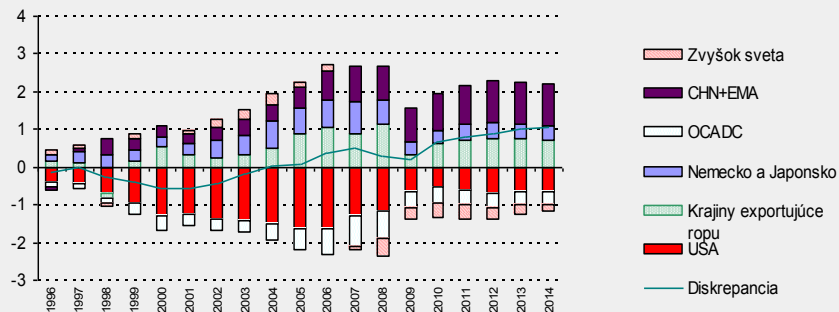
— Vyspelé krajiny — Rozvíjajúce sa krajiny — Svet

Zdroj: World Economic Outlook (IMF)



Čo s nerovnováhami?

Globálne nerovnováhy (% svetového HDP)

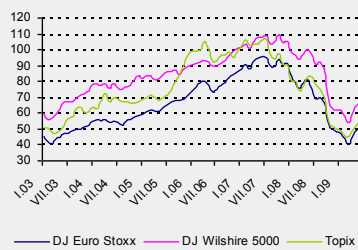


Zdroj: World Economic Outlook (IMF)

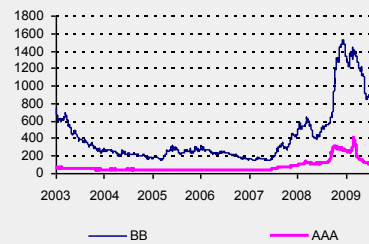


Trhy sú menej nervózne

Vývoj na vyspelých akciových trhoch (index, marec 2000 = 100, národné meny)



Podnikové spready (bázické body, priemerné hodnoty za USA a Európu)

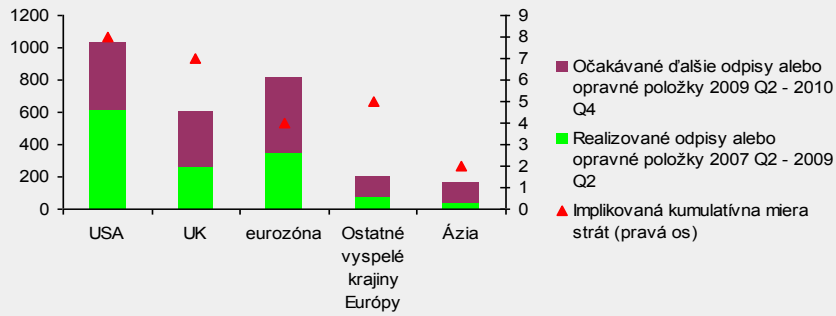


Zdroj: World Economic Outlook (IMF)



Odpisom ešte nie je koniec

Realizované a očakávané odpisy alebo opravné položky bánk (mld. USD)

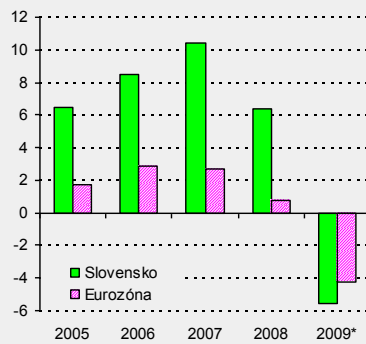


Zdroj: Global Financial Stability Report (IMF)



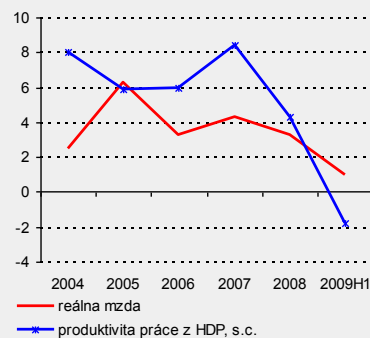
Slovensko pocítilo nepriame efekty

Vývoj HDP (medziročná zmena v %)



Zdroj: ŠÚSR, NBS

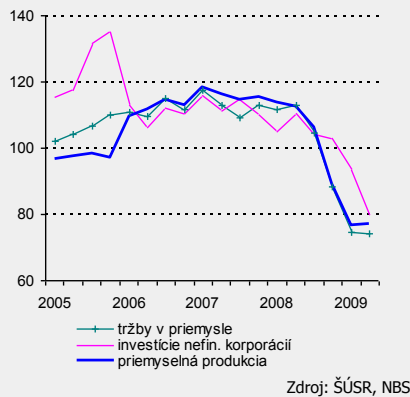
Vývoj produktivity práce a miezd (medziročná zmena v %)



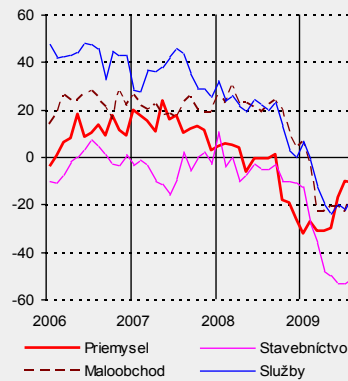


Jemný optimizmus sa vracia

Produkcija, tržby a investície (index, ROMR = 100)

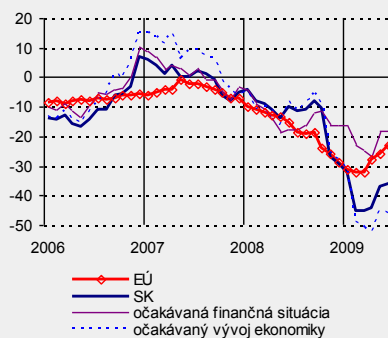


Konjunkturálne indikátory

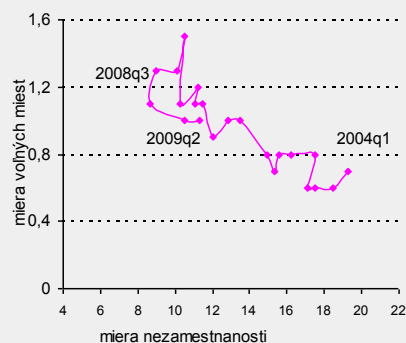


Trh práce stále v poklese

Indikátor spotrebiteľskej dôvery (konjunkturálne saldo)

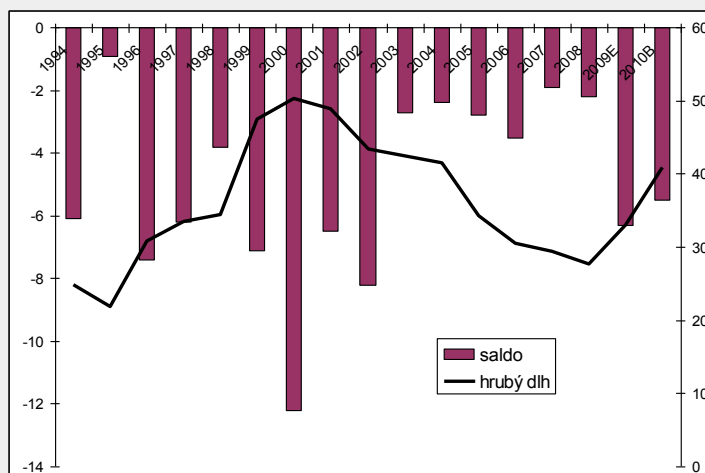


Vývoj na trhu práce – miera nezamestnanosti a miera voľných miest (%)



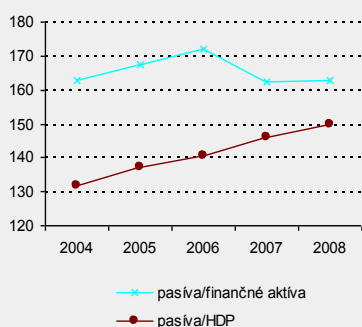


Verejný dlh narastá (% z HDP)

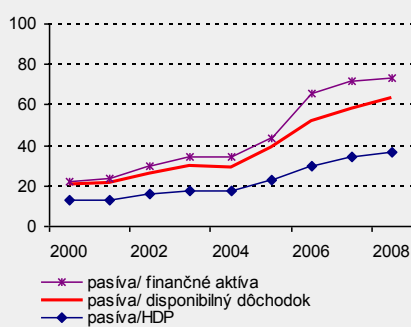


Sme menej zadženi

Miera zadžženosti nefinančných spoločností (%)



Miera zadžženosti domácností (%)

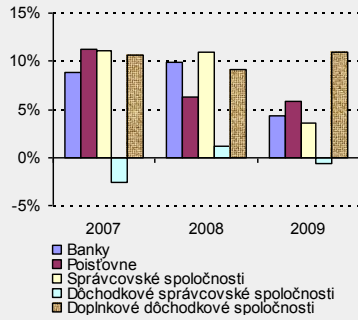


Zdroj: ŠÚSR, NBS

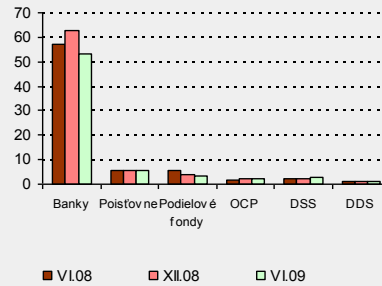


Ziskovosť sa ešte nevytratila

Priemerná hodnota ROE v jednotlivých segmentoch finančného sektora (%)



Objem aktív alebo spravovaného majetku (mld. EUR)

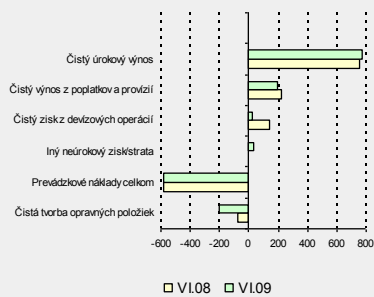


Zdroj: NBS

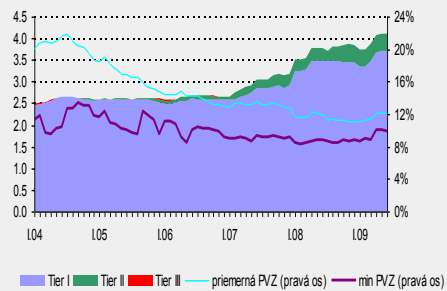


Kapitálu je dostatok

Hlavné položky ziskovosti bánk (mil. EUR)



Vývoj zložiek vlastných zdrojov a požiadavky na vlastné zdroje v bankovom sektore (mld. EUR, %)

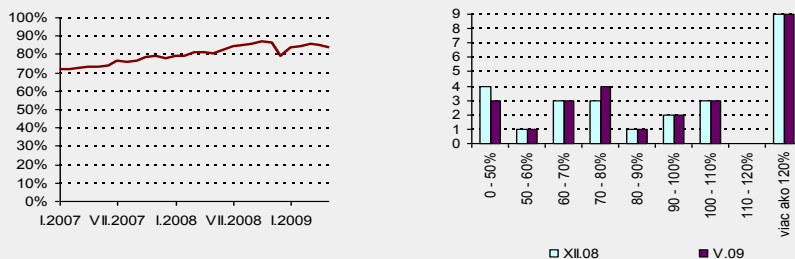


Zdroj: NBS



Nezávisíme od externého financovania

Loan-to-deposit ratio: vývoja distribúcia (%)

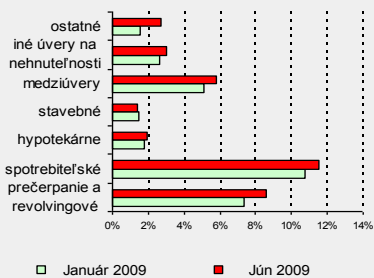


Zdroj: NBS

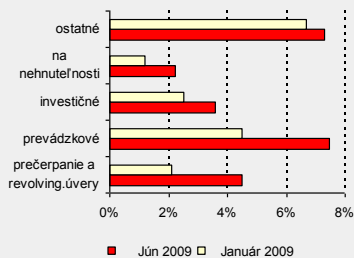


Zlyhania však narastajú

Podiel zlyhaných úverov domácnostiam (%)



Podiel zlyhaných úverov nefinančným spoločnostiam (%)



Zdroj: NBS



Makrostresové testovanie

• Mierny a vážny scenár

Tabuľka 4: Nastavenie stresových scenárov a miera zlyhania pre stresové scenáre

	Mierny scenár		Vážny scenár	
	2009 Q4	2010 Q4	2009 Q4	2010 Q4
Zmena HDP	-7.6 %	0.1 %	-9.3 %	0.0 %
Inflácia (CPI)	-1.5 %	0.2 %	-2.2 %	-0.5 %
Miera nezamestnanosti	12.3 %	12.8 %	12.5 %	13.4 %
Úroková sadzba ECB	1 %	1 %	1 %	1 %
Pokles akciových trhov	40 %	0 %	70 %	0 %
Posilnenie kurzu eura voči iným menám	10 % / 20 %	0 %	20 % / 40 %	0 %
Miera zlyhania úverov domácnostiam	5.2 %	7.9 %	6.3 %	9.5 %
Miera necitlivé odvetvia zlyhania úverov podnikom		2 %		5 %
Miera mierne citlivé odvetvia		10 %		15 %
Miera citlivé odvetvia		20 %		35 %

Zdroj: NBS.



Dopad makroekonomických stresových scenárov na bankový sektor (%)

	Minimum	1. kvartil	Medián	3. kvartil	
Primeranosť vlastných zdrojov pred testom (bez ziskov v prvom polroku 2009)	10,0	10,8	13,2	16,7	
Primeranosť vlastných zdrojov pred testom (vrátane ziskov v prvom polroku 2009)	10,1	11,2	13,2	17,2	
Mierny scenár	Kreditné riziko podnikov	7,8	9,0	10,9	15,8
	Kreditné riziko domácností	9,4	10,1	12,7	15,8
	Trhové riziká	9,2	10,7	13,2	16,7
	Celkový dopad	7,3	8,1	11,2	14,6
Vážny scenár	Kreditné riziko podnikov	6,0	7,7	8,7	15,3
	Kreditné riziko domácností	9,3	10,0	12,6	15,8
	Trhové riziká	8,6	10,6	13,2	16,7
	Celkový dopad	5,3	6,6	9,9	13,9



Zhrnutie

- Stabilizácia vonkajšieho prostredia je zatiaľ krehká
- Vnútorne riziká prináša rýchly rast verejného dlhu
- Najväčšou hrozbou je kreditné riziko vo väzbe na zhoršenie ekonomiky, trhu práce a platobnej disciplíny





EXIMBANKA SR

Aktivity banky - reakcia na krízu

Štatút a poslanie

- Exportno-importná banka Slovenskej republiky
- Zriadená v roku 1997 zákonom č.80/1997 Z.z
- Podpora slovenských výrobcov a exportérov prostredníctvom poistenia a poskytovania úverov

Základné údaje o EXIMBANKE SR

- Vlastníctvo: 100% vo vlastníctve štátu
- Dozorujúci orgán: Ministerstvo financií SR
- Rating: Moody's A1/P-1, stabilný výhľad
- Základné imanie EXIMBANKY SR: 100 mil. EUR
- Hlavné činnosti: poisťovanie a poskytovanie úverov

Novela zákona o EXIMBANKE SR

- **Zmena zákona novelou č.567/2008 – s platnosťou od 1.1.2009**
 - **štátna záruka:** štát ručí za záväzky EXIMBANKY SR vzniknuté podľa tohto zákona bezpodmienečne a neodvolateľne
 - **poistenie tuzemského rizika**
 - **klientské účty**
 - **výbor pre audit:** posilnenie kontroly finančných výkazov a výročnej správy

Medzinárodná spolupráca

- Člen Bernskej únie
- Člen Pražského klubu
- Účastník Dohovoru OECD
- Účastník stretnutí Skupiny pre exportné úvery (ECG) v Bruseli
- 50 dohôd o spolupráci s bankami a exportno-úverovými agentúrami
- Člen Credit Alliance

Súlady s Dohovorom OECD

EXIMBANKA SR vykonáva svoje aktivity v oblasti strednodobých a dlhodobých úverov v súlade s Dohovorom OECD:

- Lehoty splatnosti
- Miestne náklady
- Platba vopred
- Minimálne poisťné sadzby, atď.

EXIMBANKA SR implementovala do bankových a poisťovacích činností:

- Prístup zohľadňujúci dopady na životné prostredie
- Antikorupčné opatrenia
- Ďalšie pravidlá a úpravy dohodnuté účastníkmi Dohovoru

Poistenie krátkodobých úverov

- **Exportné úvery**
 - proti komerčným rizikám
 - proti politickým rizikám
 - proti kombinovanému riziku
- **Tuzemské úvery**
 - proti komerčnému riziku
- **Poistenie potvrdeného neodvolateľného dokumentárneho akreditívu**

Poistenie strednodobých a dlhodobých úverov

- **Poistenie strednodobých a dlhodobých úverov**
 - Poistenie dodávateľských úverov proti politickým a komerčným rizikám
 - Poistenie odberateľských úverov proti politickým a komerčným rizikám
 - Poistenie výrobného rizika
 - Poistenie úverov na financovanie výroby na vývoz proti riziku nesplatenia úveru v dôsledku neschopnosti vývozcu splniť podmienky vývozného kontraktu
- **Poistenie exportných bankových záruk**

za ponuku, za predplatu, za dobré prevedenie kontraktu, za zádržné
- **Poistenie zahraničných investícií slovenských právnických osôb v zahraničí**
 - proti neschopnosti splácať úver

Poistenie investícií

Typy produktov:

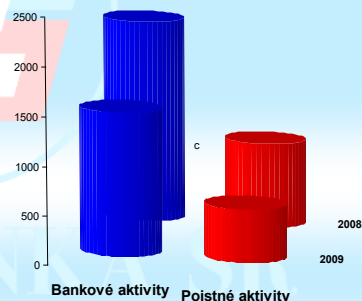
- Poistenie investícií slovenských právnických osôb v zahraničí proti politickým rizikám
- Poistenie úverov poskytnutých na zahraničné investície v zahraničí proti politickým a komerčným rizikám

Bankové produkty

- refinančné úvery
- financovanie a spolufinancovanie strednodobých a dlhodobých úverov
- zmenkové úvery - priame a refinančné
- zmenkové úvery - odkupovanie pohľadávok
- bankové záruky:
 - *platobné záruky*: záruka na technológie, záruka za vývozné financovanie,
 - *neplatobné záruky*: záruka za ponuku, záruka za dobré prevedenie kontraktu, záruka za vrátenie platby vopred, záruka za zádržné, záruka za záručnú dobu

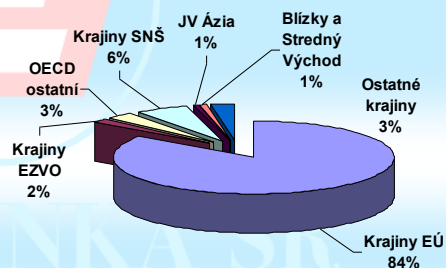
Podpora exportu - Bankové a poisťné aktivity

(mil. EUR)	30.9.2008	30.9.2009	Index 2009/2008
Bankové aktivity	2,086	1,470	0.70
Poisťné aktivity	873	542	0.62
Spolu	2,959	2,012	0.68



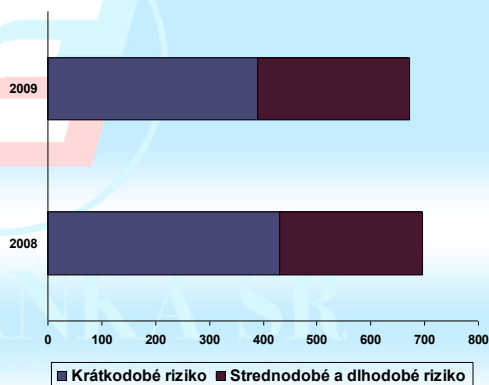
Teritoriálna štruktúra podpory exportu - Bankové a poisťné aktivity

(mil. EUR)	30.9.2008	30.9.2009	Index 2009/2008
Krajiny EÚ	2,506	1,682	0.67
Krajiny EZVO	62	63	1.02
OECD ostatní	83	45	0.54
Krajiny SNS	181	135	0.75
JV Ázia	17	16	0.94
Bližky a Stredný Východ	28	32	1.14
Ostatné krajiny	81	39	0.48
Spolu	2,958	2,012	0.68



Podpora exportu - Poistné aktivity

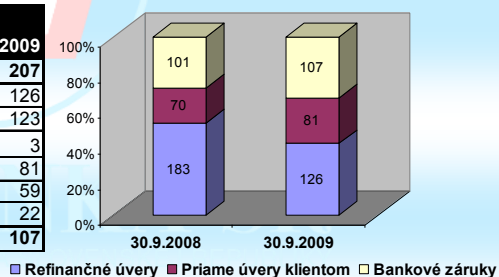
(mil. EUR)	30.9.2008	30.9.2009	Index 2009/2008
Krátkodobé riziko	431	389	0.90
Strednodobé a dlhodobé riziko	265	283	1.07
Spolu	696	672	0.97



Vybrané ukazovatele – Bankové aktivity

- Medziročný nárast objemu bankových záruk o 5,9 %
- Pokles celkového objemu úverov o 18,1 %, pri súčasnom náraste priamych úveroch klientom o 15,7%

Vybrané ukazovatele EXIMBANKY SR (mil. EUR)		
	30.9.2008	30.9.2009
Celkový objem úverov	253	207
Refinančné úvery	183	126
- refinančné úvery	179	123
- refinančné zmenkové úvery bankám	4	3
Priame úvery klientom	70	81
- zmenkové úvery a odkup pohľadávok	69	59
- priame úvery	1	22
Bankové záruky	101	107



Slovenská republika: dopad krízy

- Malá, otvorená a silne proexportne orientovaná ekonomika
- Silne závislá od dopytu v susedných krajinách, rovnako postihnutými krízou
- Negatívny dopad na domácu produkciu, obrat exportu, úroveň nezamestnanosti
- Očakávaný mierny rast HDP v roku 2010
- Opatrenia vlády: zdrojové posilnenie Fondu na krytie neobchodovateľných rizík, a Fondu na záruky EXIMBANKY SR
- Opatrenie EXIMBANKY SR : nárast financovania s dlhšou lehotou splatnosti a orientácia aj na rizikové teritória

EXIMBANKA SR: reakcia na krízu

- **Základné imanie** : 100 mil. EUR
- **Fond na krytie obchodovateľných rizík** zvýšenie poistnej kapacity o 26 mil. EUR
- **Fond na krytie neobchodovateľných rizík** zvýšenie poistnej kapacity o 120 mil. EUR
- **Fond na záruky** zvýšenie kapacity o 105 mil. EUR

Dopad krízy na aktivity EXIMBANKY SR

- **Zvýšený počet škodových udalostí**

Odvetvia priemyslu: strojársky, hutnícky, chemický, textilný

- **Zvýšený počet úverov po lehote splatnosti**

Odvetvia priemyslu: strojársky, chemický, textilný, drevársky

Hodnotenie rizík a Underwriting

- Dôkladnejšie preverovanie poisťovania veľkých úverov
- Hodnotenie rizík krajín » limity krajín
- Dôraz na rozšírenie zabezpečovacích úverových nástrojov
- Proaktívny prístup k štruktúrovanému spolufinancovaniu
- Monitoring a systém včasného varovania
- Užšia spolupráca s exportérmi » dôraz na riadenie ich úverov
- Manažment rizika: úverové riziko, riziko úrokovej miery, politické riziko, komerčné riziko, riziko likvidity

Hlavné ciele pre rok 2010

- ✓ teritoriálna reorientácia na oblasti s vyššou úrovňou politického rizika
- ✓ priame financovanie prostredníctvom využitia strednodobých a dlhodobých zdrojov financovania
- ✓ zameranie na poistenie neobchodovateľných rizík
- ✓ rozšírenie portfólia produktov zameraných na produkciu malých a stredných podnikateľov
- ✓ rozšírenie podpory exportu produkcie s vysokou pridanou hodnotou a podpory služieb
- ✓ komplexný prístup k potrebám klientov

Nové/rozšírené produkty a námety

- Projektové financovanie
- Podpora nových zahraničných investícií formou úverov a poistení
- Re-exporty
- Rekonštrukcia a modernizácia existujúcich investícií
- Štruktúrované spolufinancovanie
- Priame a nepriame odberateľské úvery
- Úverové syndikáty

Ďakujem za pozornosť

www.eximbanka.sk

info@eximbanka.sk

**Exportno-importná banka
Slovenskej republiky
Grösslingova 1, 813 50 Bratislava
Slovenská republika**

Tel: +421 2 593 98 603

Fax: +421 2 529 31 624

Finančné riziko

Pavol OCHOTNICKÝ

Ekonomická univerzita v Bratislave, Národná hospodárska
fakulta, katedra financií, Kolozovská cesta 1, 852 35
Bratislava, Slovenská republika e-mail:
pavol.ochotnický@euba.sk

Nositeľský K

- Cyklické a stabilizačné možnosti verejných financií
- Fiškálna udržateľnosť systémov VF
- Dopady politík EÚ na štruktúru VF
- Finančné krízy a ich predikcie
- Riadenie kríz
- Vplyv kríz na finančné trhy
- Optimalizácia daňových a odvodových systémov
- Dopady daňovej a odvodovej politiky na účinnosť a VF
- Medzinárodné zdaňovanie

Poistenie v nezamestnanosti a podávaný cyklus SR

*Pavol OCHOTNICKÝ,
Andrea ČAMBALOVÁ,
Marek ŠER*

Zabudovaný stabilizátor

Za automatický (alebo zabudovaný) stabilizátor sa spravidla považuje „vlastnosť štátneho daňového a výdavkového systému, ktorou sa zmiernujú výkyvy dôchodkov v priemyselnom sektore“.

Ako najznámejšie typy automatického stabilizátora sa spravidla uvádzajú poistenie v nezamestnanosti a progresívne dôchodkové dane.

Metodológia

Pod *stabilizačným efektom poistenia v nezamestnanosti (SE)* budeme chápať rozdiel medzi skutočnou hladinou dôchodku (Y) a teoretickou hladinou dôchodku, ktorú by sa dosiahlo za podmienok, že daný stabilizátor by nebol systémovo zabudovaný.

Effekty

- *Stabilizačný efekt poistenia v nezamestnanosti je súčet príjmového a výdavkového efektu :*

- $SE = E_p + E_v$

Výdavkový multiplikátor

$$Y = I_0 + C + (Y - T) + G + Ex_0 = f(Y, Ex_0)$$

kde

I_0 - hrubé fixné investície,,

• C - súhrnná spotreba

• G - vládna výdavky,

Ex_0

• Im - import,

• T - objem daní a odvodov,

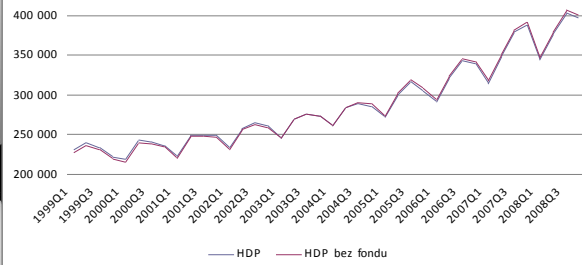
• f - funkcia pre vyjadrenie správania sa príslušnej zložky agregátneho dopytu.

Odhad parametrov

$$Y = I_0 + 0,92.HDd + G + Ex_0 - 0,20.Y - 0,78.Ex_0$$

Temňacie cykly

Vplyv systému poistenia
v nezamestnanosti na HDP



Effekty

Zmierňovanie volatility HDP, ktorá je v prípade skutočného HDP o 4,33 % nižšia ako pri úrovni HDP, dosahovanej bez existencie poistenia v nezamestnanosti.

Najvyššiu intenzitou zasobil systém poistenia v nezamestnanosti rozvoj HDP v 4. štvrtroku 2005, keď spôsobil vzostup prepočítaného HDP o 1,04 % bodu. V 4. štvrtroku 2005 by však HDP bolo vyššie od skutočného o 1,62 % bodu.

AUTOR		NÁZOV PRÍSPEVKU	STRANA
Adamek-Hyska	Dorota	<i>COSTS, PRICE VERSUS THE RISK IN SELECTED CONTRACTS IN THE CONSTRUCTION INDUSTRY IN POLAND</i>	1
Alexy	Martin	<i>VYUŽITIE EKONOMETRICKÉHO MODELU NA SKÚMANIE DETERMINANTOV RATINGU VYBRANÝCH KRAJÍN</i>	11
Amged	El Sayed Ab El Razik	<i>ISLAMIC CAPITAL MARKET</i>	20
Bănuță	Mariana	<i>ASPECTS CONCERNING THE ACCOUNTANCY AND TAXATION OF GROUPS OF BUSINESSES AND THE CONSOLIDATION OF THEIR ACCOUNTS IN ROMANIA</i>	26
Bănuță	Mariana	<i>BANK ASSURANCE IN THE CONTEXT OF IMPROVEMENT OF METHODS TO PROMOTE FINANCIAL SERVICES</i>	107
Bănuță	Mariana	<i>THE RISK AND UNCERTAINTY DURING A PERIOD OF CRISIS REVEALED AND IMPLIED BY A SPECIFIC LANGUAGE, RELEVANT CYCLES AND INDICES</i>	360
Barańska	Bogumila	<i>CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY</i>	34
Bašová	Alena	<i>ANALÝZA LIBERALIZAČNÝCH PROCESOV ENERGETICKÉHO TRHU V EÚ A JEJ VPLYV NA PRIRODZENÉ MONOPOLY</i>	42
Belanová	Katarína	<i>ALTERNATÍVNE ZDROJE FINANCOVANIA MSP V PODMIENKACH SR</i>	48
Beličková	Kornélia	<i>SOCIALBANKING AKO NOVÝ POMOCNÝ NÁSTROJ FINANČNEJ UDRŽATELNOSTI MIMOVLÁDNYCH NEZISKOVÝCH ORGANIZÁCIÍ</i>	99
Beňová	Elena	<i>GRANTOVÉ PROJEKTY VYSOKÝCH ŠKÔL A MOŽNOSTI ICH IMPLEMENTÁCIE V PRAXI</i>	54
Beňová	Elena	<i>FINANCE OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS IN POLAND AND SLOVAKIA</i>	64
Bolek	Tomasz	<i>SELECTED ASPECTS OF INVESTMENT IN HISTORICAL REAL ESTATES</i>	73
Buček	Milan	<i>PRÍSTUPY K MERANIU REGIONÁLNEJ KONVERGENCIE</i>	82
Budinský	Petr	<i>VÝVOJ RIZIK SPOJENÝCH S CDS</i>	90
Bukovová	Sylvia	<i>SOCIALBANKING AKO NOVÝ POMOCNÝ NÁSTROJ FINANČNEJ UDRŽATELNOSTI MIMOVLÁDNYCH NEZISKOVÝCH ORGANIZÁCIÍ</i>	99
Clipici	Emilia	<i>ASPECTS CONCERNING THE ACCOUNTANCY AND TAXATION OF GROUPS OF BUSINESSES AND THE CONSOLIDATION OF THEIR ACCOUNTS IN ROMANIA</i>	26
Clipici	Emilia	<i>BANK ASSURANCE IN THE CONTEXT OF IMPROVEMENT OF METHODS TO PROMOTE FINANCIAL SERVICES</i>	107

Czech	Katarzyna	<i>BUSINESS ANGELS AS A SOURCE OF FINANCE FOR HIGH RISK VENTURES - ILLUSTRATED WITH SMES IN POLAND</i>	112
Čambalová	Andrea	<i>IMPLICITNÝ PENZIJNÝ DLH SR</i>	121
Čambalová	Andrea	<i>POISTENIE V NEZAMESTNANOSTI A HOSPODÁRSKY CYKLUS SR</i>	294
Čiernik	Anton	<i>VPLYV POPLATKOV ZA DOPRAVNÚ CESTU NA FINANCOVANIE MODERNIZÁCIE ŽELEZNIČNÝCH TRATÍ V SR V PROGRAMOVOM OBDOBÍ 2007-2013</i>	131
Drábeková	Mária	<i>GRANTOVÉ PROJEKTY VYSOKÝCH ŠKÔL A MOŽNOSTI ICH IMPLEMENTÁCIE V PRAXI</i>	54
Drugdová	Barbora	<i>K AKTUÁLNYM OTÁZKAM KOMERČNÉHO POISTENÉHO TRHU, AKO SÚČASTI FINANČNÉHO TRHU A KOMERČNÉHO POISTENIA PODNIKATEĽSKÝCH RIHZÍK V SR.</i>	137
Dubrovina	Nadiya	<i>OPTIMALIZÁCIA FINANČNÉHO SYSTÉMU ÚZEMNEJ SAMOSPRÁVY V KONTEXTE HOSPODÁRSKEJ KRÍZY</i>	284
Dubrovina	Vira	<i>FINANCE OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS IN POLAND AND SLOVAKIA</i>	64
Gâdoiu	Mihaela	<i>ASPECTS CONCERNING THE ACCOUNTANCY AND TAXATION OF GROUPS OF BUSINESSES AND THE CONSOLIDATION OF THEIR ACCOUNTS IN ROMANIA</i>	26
Gâdoiu	Mihaela	<i>BANK ASSURANCE IN THE CONTEXT OF IMPROVEMENT OF METHODS TO PROMOTE FINANCIAL SERVICES</i>	107
Hýblová	Eva	<i>RIZIKA V ZAJIŠŤOVACÍM ÚČETNICTVÍ</i>	145
Charbuský	Miloš	<i>SPREAD OF RISKS IN THE PERIOD OF RECESSION IN SPA INDUSTRY</i>	150
Ionascu	Ion	<i>ASSESSING ALTERNATIVE PROXIES FOR THE COST OF EQUITY CAPITAL IN ROMANIA: PRELIMINARY EVIDENCE</i>	261
Ionascu	Mihaela	<i>ASSESSING ALTERNATIVE PROXIES FOR THE COST OF EQUITY CAPITAL IN ROMANIA: PRELIMINARY EVIDENCE</i>	261
Ivanova	O.M.	<i>DYNAMICS OF LABOUR VALUES OF UKRAINIAN WORKERS, 1995-2008</i>	393
Jančíková	Eva	<i>ELIMINÁCIA RIZIKA V MEDZINÁRODNOM OBCHODE VHODNE ZVOLENOU PLATOBNOU PODMIENKOU</i>	159
Káčer	Marek	<i>POISTENIE V NEZAMESTNANOSTI A HOSPODÁRSKY CYKLUS SR</i>	294
Kerul'	Tomáš	<i>TEORETICKÉ ASPEKTY EFEKTÍVNOSTI VO VEREJNOM SEKTORE ZO ZAMERANÍM NA VEREJNÉ VÝDAVKY</i>	477

Kitová	Denisa	<i>TEORETICKÉ A PRAKTICKÉ ASPEKTY ZDAŇOVANIA SELEKTÍVNEJ SPOTREBY - LIEHU</i>	169
Kitová	Denisa	<i>VYUŽITIE PFI A PPP PROJEKTOV VO VEĽKEJ BRITÁNII</i>	177
Kochel	Agnieszka	<i>FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN POLAND IN THE FACE OF GLOBAL FINANCIAL CRISIS</i>	185
Kováč Gerulová	Lukrécia	<i>PRÍSTUPY K MERANIU REGIONÁLNEJ KONVERGENCIE</i>	82
Kováč	Urban	<i>PRÍSTUPY K MERANIU REGIONÁLNEJ KONVERGENCIE</i>	82
Krútilová	Veronika	<i>DOPADY REGULAČNÍCH POPLATKŮ V ČESKÉM ZDRAVOTNICTVÍ</i>	193
Kraftová	Ivana	<i>SPREAD OF RISKS IN THE PERIOD OF RECESSION IN SPA INDUSTRY</i>	150
Kryvoshei	Victoria	<i>PECULIARITIES OF THE PROCESS OF INVESTMENT IN INTELLECTUAL CAPITAL</i>	203
Kryvoshei	Victoria	<i>DYNAMICS OF LABOUR VALUES OF UKRAINIAN WORKERS, 1995-2008</i>	393
Kútna	Angelika	<i>STRUCTURE OF THE TAXATION SYSTEMS IN THE EUROPEAN UNION DURING THE PERIOD 1995-2008.</i>	219
Littvová	Zuzana	<i>DOPADY VÝVOJA KULTÚRY ĽUDSKEJ SPOLOČNOSTI NA POISŤOVNÍCTVO</i>	227
Maćkowska	Renata	<i>THE INFLUENCE OF THE CRISIS ON THE IMAGE OF BANKS IN POLAND</i>	234
Matěja	Zdeněk	<i>SPREAD OF RISKS IN THE PERIOD OF RECESSION IN SPA INDUSTRY</i>	150
Mikócziová	Jana	<i>PRÍSTUPY K RIADENIU ENVIRONMENTÁLNYCH RIZÍK V GLOBALIZAČNOM PROCESE</i>	350
Mirdala	Rajmund	<i>FÍŠKÁLNE ŠOKY V SLOVENSKEJ REPUBLIKE</i>	241
Mirecka	Elżbieta	<i>INFLUENCE OF THE WORLD ECONOMIC CRISIS ON THE GREY MARKET</i>	254
Munteanu	Lucian	<i>ASSESSING ALTERNATIVE PROXIES FOR THE COST OF EQUITY CAPITAL IN ROMANIA: PRELIMINARY EVIDENCE</i>	261
Munteanu	Lucian	<i>THE RISK AND UNCERTAINTY DURING A PERIOD OF CRISIS REVEALED AND IMPLIED BY A SPECIFIC LANGUAGE, RELEVANT CYCLES AND INDICES</i>	360
Nemec	Juraj	<i>PUBLIC MANAGEMENT EDUCATION IN SLOVAKIA</i>	270
Netušilová	Pavla	<i>POUČENÍ Z FINANČNÍ A FISKÁLNÍ KRIZE VE ŠVÉDSKU NA ZAČÁTKU DEVADESÁTÝCH LET MINULÉHO STOLETÍ</i>	276
Neubauerová	Erika	<i>OPTIMALIZÁCIA FINANČNÉHO SYSTÉMU ÚZEMNEJ SAMOSPRÁVY V KONTEXTE HOSPODÁRSKEJ KRÍZY</i>	284

Neupauerova	Zuzana	<i>FINANCOVANIE VYSOKOŠKOLSKÉHO VZDELÁVANIA NA SLOVENSKU VČERA, DNES A ZAJTRA</i>	461
Ochotnický	Pavol	<i>IMPLICITNÝ PENZIJNÝ DLH SR</i>	121
Ochotnický	Pavol	<i>POISTENIE V NEZAMESTNANOSTI A HOSPODÁRSKY CYKLUS SR</i>	294
Orbánová	Elvíra	<i>PRÁVNÁ ÚPRAVA KOLEKTÍVNEHO INVESTOVANIA V EURÓPE</i>	306
Palovičová	Barbora	<i>FIŠKÁLNA DECENTRALIZÁCIA V SR A JEJ VPLYV NA POSILNENIE POSTAVENIA ÚZEMNÝCH SAMOSPRÁV</i>	313
Pawlas	Iwona	<i>ANTI-CRISIS MEASURES UNDERTAKEN BY EU MEMBER STATES</i>	318
Péliová	Jana	<i>VYUŽÍVANIE UKAZOVATEĽA REGIONÁLNY HDP NA OBYVATEĽA NA MERANIE ROZDIELOV V ROZVOJI REGIÓNOV</i>	328
Poláčiková	Zuzana	<i>FINANCOVANIE POLITIKY ZAMESTNANOSTI V SR A POROVNANIE S EÚ27</i>	333
Polonyová	Simona	<i>VEREJNÉ VÝDAVKY NA VZDELÁVANIE V PODMIENKACH ZNALOSTNEJ EKONOMIKY</i>	338
Rabatinová	Marcela	<i>KONEČNÁ SPOTREBA DOMÁCNOSTÍ V SR A MERANIE DOPADOV DPH NA SPOTREBU</i>	344
Romančíková	Eva	<i>PRÍSTUPY K RIADENIU ENVIRONMENTÁLNYCH RIZÍK V GLOBALIZAČNOM PROCESĚ</i>	350
Savoiu	Gheorghe	<i>THE RISK AND UNCERTAINTY DURING A PERIOD OF CRISIS REVEALED AND IMPLIED BY A SPECIFIC LANGUAGE, RELEVANT CYCLES AND INDICES</i>	360
Schultzová	Anna	<i>KONKURENCIESCHOPNOSŤ EKONOMIKY SO ZAMERANÍM NA ZAMESTNANOSŤ, OFFSHORING A OUTSOURCING</i>	371
Stadnik	Aleksandra	<i>INTERNATIONAL MIGRATION OF PEOPLE IN THE FACE OF THE GLOBAL FINANCIAL CRISIS - CHOSEN PROBLEMS IN THE ASPECTS OF THE IMPLICATIONS FOR REMITTANCE</i>	377
Staričková	Zuzana	<i>PROCES HARMONIZÁCIE ÚČTOVNÍCTVA V EURÓPE</i>	386
Stere	Mihai	<i>ASSESSING ALTERNATIVE PROXIES FOR THE COST OF EQUITY CAPITAL IN ROMANIA: PRELIMINARY EVIDENCE</i>	261
Sydorova	T.A.	<i>DYNAMICS OF LABOUR VALUES OF UKRAINIAN WORKERS, 1995-2008</i>	393
Šabíková	Ingrid	<i>PÔSOBNIE DANÍ NA PODNIKATEĽSKÉ SUBJEKTY NA SLOVENSKU</i>	405
Široký	Jan	<i>ZAJIŠŤOVANÍ SVOBODY VOLNÉHO POHYBU ZBOŽÍ, OSOB, SLUŽEB A KAPITÁLU V EVROPSKÉ UNII A JEJICH ODRAZ V DAŇOVÉ HARMONIZACI V OBLASTI PŘÍMÝCH DANÍ</i>	411

Šmíd	Martin	<i>SPREAD OF RISKS IN THE PERIOD OF RECESSION IN SPA INDUSTRY</i>	150
Šteiner	Ivan	<i>ÍRSKY DAŇOVÝ SYSTÉM</i>	418
Švarc	Juraj	<i>OPTIMALIZÁCIA FINANČNÉHO SYSTÉMU ÚZEMNEJ SAMOSPRÁVY V KONTEXTE HOSPODÁRSKEJ KRÍZY</i>	284
Tworek	Piotr	<i>COSTS, PRICE VERSUS THE RISK IN SELECTED CONTRACTS IN THE CONSTRUCTION INDUSTRY IN POLAND</i>	1
Tworek	Piotr	<i>USING INSURANCE AS A METHOD OF RISK RESPONSE IN THE CONSTRUCTION INDUSTRY IN POLAND</i>	428
Uminský	Pavel	<i>PAUŠÁLNÍ VÝDAJE NA DOPRAVU V ČESKÉM ZÁKONĚ O DANÍCH Z PŘÍJMU.</i>	437
Válek	Juraj	<i>SPRAVODLIVOSŤ SPOTREBNÝCH DANÍ</i>	442
Valentová	Ivana	<i>PROPOJENÍ KORPORÁTNÍ A OSOBNÍ DUCHODOVÉ DANĚ V ZEMÍCH EVROPSKÉ UNIE</i>	450
Vališová	Dáša	<i>VYUŽITIE PPP A PFI V PROJEKTOCH VO VEĽKEJ BRITÁNII</i>	177
Vališová	Dáša	<i>FINANCOVANIE VYSOKOŠKOLSKÉHO VZDELÁVANIA NA SLOVENSKU VČERA, DNES A ZAJTRA</i>	461
Vašková	Vanda	<i>KONKURENCIESCHOPNOSŤ A FINANČNÉ TRHY V ÉRE GLOBALIZÁCIE</i>	468
Yancheva	L.M.	<i>PECULIARITIES OF THE PROCESS OF INVESTMENT IN INTELLECTUAL CAPITAL</i>	203
Zubařová	Alena	<i>TEORETICKÉ ASPEKTY EFEKTÍVNOSTI VO VEREJNOM SEKTORE ZO ZAMERANÍM NA VEREJNÉ VÝDAVKY</i>	477
Zygula	Andrzej	<i>CONSOLIDATION OF THE BANKING SECTOR IN POLAND AND RISKS ARISING FROM THIS PROCESS</i>	484

COSTS, PRICE VERSUS THE RISK IN SELECTED CONTRACTS IN THE CONSTRUCTION INDUSTRY IN POLAND

Dorota Adamek-Hyska, Piotr Tworek
The Karol Adamiecki University of Economics in Katowice
Faculty of Finance and Insurance
Department of Accounting
Department of Investments and Real-Estate

Abstract

The risk in the construction industry can be managed in many different ways and in numerous areas. It's also the level of contracts applied in the branch that is one of the contemporary areas of risk management. It particularly refers to proper price determination regarding a project execution, its execution costs as well as an investment execution time. Any deviations in that respect from the values originally planned ought to be treated in terms of risk. Thus, more or more frequently, in the Polish construction companies the notion of risk management in the contracts for construction works is brought forth. For there are many forms of contract; depending on the type of the contract, risk burdens the concrete side of the project. The publication aims predominantly at discussing the mutual dependencies between the price category, costs and risk in the selected contracts applied in the construction industry.

Key words – price, costs, risk, construction projects, contracts

1 INTRODUCTION

The issues of risk management in the construction industry is particularly topical in Poland. The growth in the risk significance in the operation of business entities mainly results from the pervading financial crisis that have not passed by the construction branch, either¹. (For example, according to the Central Statistical Office, the largest difficulties encountered in Poland in October 2009 by the construction enterprises were connected with the competition from other contractors, i.e. 64% of the enterprises surveyed as compared to 51% in October 2008 as well as with the employment costs, i.e. 51% of those surveyed in October as compared to 60% of those surveyed in the previous year².) One ought to note the

¹ Likewise in many other countries, also in the Polish construction industry the effects of the world-wide financial crisis can be felt. In particular, the contractors have experienced a distinct decline in demand for construction and assembly services. Due to the worse conditions in the construction industry, plenty of construction and assembly companies, flourishing so far, have observed the financial loss; also the difficulties in the scope of financial liquidity occur; furthermore, the contractors have no sufficient pecuniary resources for financing project executions. Also, the unemployment rate is growing successively in the construction industry. Thus, the risk of the business operation associated with the construction and assembly production has increased.

² *Koniunktura gospodarcza – budownictwo. Październik 2009*. No. 10/2009. The Central Statistical Office: Webpage: http://www.inwestycje.pl/resources/Attachment/2009/10_30/file5303.pdf

fact that the price for project execution is one thing and its costs is another thing. For it's frequently that these notions are mistakenly deemed as identical. Thus, the purpose of the present publication is to explain these notions and the mutual interdependencies between them. In particular, the authors focus on accounting for the mutual connections and interdependencies between the categories: price, costs and risk, based on the methodical solutions applied in the Polish construction industry. The issues of contracting the project participants are discussed in the article, owing to the fact that in the construction practice the contracts are treated in terms of an instrument allowing for the risk transfer to any other participant of the project.

2 THE CONSTRUCTION INDUSTRY AS THE AREA OF RISK OCCURRENCE

The risk significance in the construction industry is special; it's generally classed as that section of economy that threatens occurrence is very frequent. „The risk in the construction industry has its own characteristic profile³; its character is unusually complex⁴. „The specific nature of the investment and construction projects is mainly determined by the product features, i.e. those of the construction facilities⁵. On the whole, the risk in the construction company may be considered through the impact that it has on the enterprise financial structure or through the construction and assembly production executed. It's thus possible to evaluate it as the financial or operational risk. It's therefore a category that ought to be considered in the economic and technical aspect as well as in terms of the law applied in the construction industry. Each time, prior to commencing the contract execution, the contractor ought to take an attempt at effectively recognising its potential causes, nature as well as determine the methods for counteracting this phenomenon⁶. Both in economy and in technical sciences, risk is defined in many different ways. In the professional literature, it's impossible to find one and precise definition of the word –risk⁷. In general, „risk is the opposite of opportunity⁸. For example, D. Cleden defines risk as „[...] an expression of a conceivable or quantifiable treat which endangers the accomplishment of one or more of the project goals⁹. On the other hand, D. Kuchta defines it as „[...] the potential, undesired event that may lead to the failure in achieving the project objectives¹⁰. Apart from the risk category, the notion of uncertainty has appeared in economy. Likewise the price and cost, these aren't identical notions. „We can

³ TWOREK, P.: *The risk management system as a source of information and knowledge about hazards in construction companies – selected theoretical aspects*. The 9th International Scientific Conference —Ibrec Economic Forum 2009”. Liberec: Technická Univerzita, 15th-16th September 2009. 399 p.

⁴ See: REVERE, J.J.: *Construction Risk. A Guide to the Identification and Mitigation of Construction Risks*. Bloomington: 1st Books Library, 2005. 3 p.

⁵ BIZON-GÓRECKA, J., NOGALSKI, B.: *Problemy ryzyka personalnego w zarządzaniu projektami inwestycyjno-budowlanymi*. L: *Koszty jakości zarządzania kapitałem ludzkim a ryzyko personalne*. Edited by LIPKA, A., WASZCZAK, S. Katowice: Akademia Ekonomiczna im. K. Adamieckiego, 2009. 27 p.

⁶ Thus, the contractor ought to possess the relevant methodical resources in this scope.

⁷ TRZPIOT, G.: *Wybrane modele oceny ryzyka. Podejście nieklasyczne*. Katowice: Akademia Ekonomiczna im. K. Adamieckiego, 2008. 9 p.

⁸ WIDEMAN, M.R.: *Project & Risk Management. A Guide to Managing Project Risks & Opportunities*. Newtown Square: Project Management Institute, 1992. E-2 p.

⁹ CLEDEN, D.: *Managing Project Uncertainty*. Farnham: Gower Publishing Limited, 2009. 121 p.

¹⁰ KUCHTA, D.: *Zarządzanie czasem i ryzykiem projektów – nauka a praktyka*. L: *Modelowanie preferencji a ryzyko '08*. Edited by TRZASKALIK, T. Katowice: Akademia Ekonomiczna im. K. Adamieckiego, 2008. 283 p.

derive following relationship: uncertainty is the intangible measure of what we don't know [and] risk is the statement of what may arise from that lack of knowledge¹¹. In the construction industry economics literature, there is almost an unlimited number of risk division criteria into the relevant categories¹². For example, in the Polish literature, risk in the construction industry is treated as:

- [..] left as not high on the share or switched over onto a foreign share in the form of the insurance contract:
 - risk of losing assets,
 - risk of losses arising from outages owing to subjective reasons, i.e. dependant on management and due to objective ones,
 - risk of loss in the financial result of the company as a result of too high costs or arising from the necessity of compensation payment,
- left and controlled on one's own share with the threat of arrangement or bankruptcy proceedings and partially through the co-operation agreements transferred onto the contractors' foreign share:
 - risk of impossibility to win a tendering procedure,
 - risk of the client's-monopolist's bankruptcy,
 - risk of bankruptcy of the construction materials basic supplier with whom the company has had a proven system for credit preferences,
 - risk of improper structure (too high share of foreign capitals) in financing the company operations,
 - risk of the lack of cohesion in the management policy and co-acting,
 - and finally, the crucial risk of failing to bring profit to the owners"¹³.

In the academic literature in Poland, the division of risk into systematic and unsystematic as well as objective and subjective is very common. In particular, it's those forms of risk in the construction industry that in the course of price calculation (prepared by the contractor) can be easily expressed in a monetary form and be insured against their effects¹⁴. The objective risk is treated as the costs component part, such as labour or construction materials¹⁵. The risk calculated subjectively is estimated by the contractor himself and the client (investor) has the right to demand the disclosure of its height¹⁶. From among the basic risk categories (time, quality, safety), it's the risk associated with the construction project execution costs that is a particularly important category from the practical viewpoint. It may be defined as the possibility of the occurrence of the deviations in the costs materially incurred for the project execution as compared to the costs originally planned. Taking into account the risk in the process of costs budgeting and the costs budget performance in the construction project is now becoming the top priority task for the contractors in Poland. The cost planning of the construction projects in any business entity requires the creation of the costs calculation system, well thought over and working effectively, as well as the managerial accountancy. It also ought to take into consideration the documentation, record, settlement,

¹¹ CLEDEN, D.: *Managing Project...*, op. cit., 5 p.

¹² It also refers to the risk generating sources and the effects thereof.

¹³ ŁAKOMNY, K.: *Zarządzanie ryzykiem w budownictwie*. „Budowlany Informator Techniczny” 1999, No. 3. 57 p.

¹⁴ KOWALCZYK, Z.: *Zagadnienie ryzyka w produkcji budowlanej*. „Inżynieria i Budownictwo” 1994, No. 12. 542 p.

¹⁵ Ibid., 542 p.

¹⁶ Ibid., 542 p.

reporting, cost control and analysis. Furthermore, it allows for identifying contract costs from the preparatory phase, through the execution phase, costs of operational phase and finally for comparing them with the actual values. It's the conceptual phase that is particularly critical in terms of the possibility of risk occurrence during a project execution. „The following are the main activities of the conceptual phase in the construction investment projects:

- collecting all the essential agreements, permits, etc., expressing a social opinion (will), the existing legal regulations and standards as well as the cultural ones that provide the society with its rights and protection in relation to the project considered,
- seeking solutions from among the possible options, completed with the presentation of the project concept for the project undertaking party (client),
- developing financial strategy defining the principal resources and methods, essential for the fulfilment of all the project financial requirements,
- global planning of the entire project, including schedules and indicating the important events for the project implementation,
- developing the strategy for concluding contracts, stipulating the connections, functions, liabilities as well as the code of conduct of the parties participating in ensuring all the delivery (supply) requirements to the project, in accordance with the project plans, financing strategy, construction design as well as the legal standard, permits, social opinions binding, etc.,
- project management organisation containing the formation of the project management team at the project undertaking party's (client) place, in accordance with the strategy for concluding contracts,
- defining the construction philosophy containing the conceptual approach and construction method, imposed by the construction design for permanent and temporary buildings,
- developing the strategy for the project supply, i.e. strategy for purchasing all the resources (materials, technical equipment, power supplies, etc.), in accordance with the project schedule,
- developing the technical (construction) design of the permanent and temporary buildings, being the basis for the execution of the construction and assembly works”¹⁷.

3 COSTS, PRICE AND RISK IN SELECTED CONTRACTS IN THE CONSTRUCTION INDUSTRY IN POLAND

According to the Polish balance-sheet law, the costs are formed by the likely decreases of economic advantages in the reporting period with credibly defined value in the form of decreasing the value of assets or increasing the value of liabilities and reserved that will lead to the decrease in the owner's equity or to the increase of its shortcoming in a manner other than removing the resources by the shareholders or owners¹⁸. In the light of this definition, the costs of a construction enterprise may be determined as the value of the resources, expressed in monetary units, possessed by the entity executing the project as well as the foreign

¹⁷ ABDUL-KADIR, R.M., PRICE, D.A.: *Conceptual phase of construction projects*. „International Journal of Project Management” 1995, Vol. 13, No. 6. 389-391 pp. From: MARCINEK, K.: *Ryzyko projektów inwestycyjnych*. Katowice: Akademia Ekonomiczna im. K. Adamieckiego, 2001. 33 p.

¹⁸ *Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości*. D.U. z 2002 r., nr 76, poz. 694 z późn. zm art. 3 ust. 1 pkt 31.

resources used directly or indirectly in connection with the preparation and execution thereof¹⁹. The following are deemed, as per the Polish balance-sheet law, to be the contract long-term costs:

- costs being in direct relation with the relevant contract,
- as well as rationally and systematically assigned, justified part of indirect manufacturing costs associated with the operations arising from the contract
- as well as other than the agreement (contract) execution costs²⁰.

The direct costs of a project comprise all the costs that directly and without additional settlements and calculations can be referred to the relevant agreement, on the basis of which the project is being executed. In accordance with the Polish Accounting Act these are in particular the consumption costs of the direct construction materials, remuneration costs for the blue-collar workers, costs of sub-contractors' services, equipment operation and technological transport costs and others.

The indirect costs comprise the justified part of the indirect variable costs (their level depends on the contract progress degree, e.g. technological energy consumption, fuel and instrumentation costs as well as the equipment amortisation costs, if the amortisation takes place by the natural method, e.g. in relation to the number of machine-hours worked out) as well as that part of the contract fixed costs that complies with the level of these costs at normal use of production capacities²¹ (their level doesn't depend on the works progress degree, e.g. the costs of the construction technical back-up facilities, amortisation costs of machines and devices, supervision costs, construction insurance costs, construction protection costs). The indirect costs are most frequently assigned to the relevant construction project as of the end of each month by means of the so-called "settling keys".

Also, other costs of executing the relevant construction project are deemed as the contract long-term costs, such as costs of servicing the liabilities borrowed for the purpose of financing construction works and the accompanying exchange differences less the revenues from other source. The costs falling into the normal production (construction) capacities²² unused aren't deemed as the construction contract costs of the relevant resources participating in the contract execution as well as the costs of general management not referring to the contract and the construction services sales costs.

The project costs identified are predominantly included within the so-called cost budget that is the basic action plan along with the protection of the defined resources for its execution within the precisely specified time. The cost budget prepared is also applied to measure the project execution degree and to create corrected cost budgets under the influence of the changes taking place during the project execution. These changes are most frequently

¹⁹ ŁADA, M., KOZARKIEWICZ, A.: *Rachunkowość zarządcza i controlling projektów*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck, 2007. 114 p.

²⁰ *Ustawa o rachunkowości...*, op. cit., art. 28 pkt 3.

²¹ It's the average volume of works for the relevant number of periods or seasons, compliant with the expectations in typical conditions, taking into account outages, that is deemed as the normal use level of the production capacities.

²² When determining the normal level of production capacities, it's possible to take into account the theoretical production capacities of the manufacturing potential, i.e. the capacities defined for the relevant machine by designers or manufacturers, along with the limitations of the theoretical level of production capacities arising from the maintenance, overhauls and improvements planned.

the manifestation of the risk executed and unidentified earlier, the risk at the relevant stages of works. In practice, the contractors pay special attention to cost estimation for the relevant phases and works under the contract as well as to the precision of the estimates for these data are subsequently the basis for calculating the next important value that is the contract price. As B. Niedbała notes, „[...] the execution of a project in the free competition environment requires not only the determination of how much may the works execution cost, but - in particular - how much is the market willing to pay for it”²³. Therefore, one may say that the contract price expresses its value, especially the market value²⁴. The Polish balance-sheet law doesn't define the contract price, but stipulates generally the notion of the price for purchasing the assets only. According to these regulations, the purchase price is the purchase price for the assets components, comprising the amount due to the seller without, being subject to deduction, the tax on the goods and services as well as the excise tax and, in case of import, increased by the charges of public and legal nature as well as increased by the costs directly associated with the purchase and adjusting the assets component to the condition fit for use or to market and decreased by any discounts, rebates and other similar decreases and recoveries. If determination of the purchase price for the assets components isn't possible, its price estimate is carried out according to the sales price of the same or similar object²⁵. Then how to define the construction project price? The notion of the construction project price can be comprehended as the amount due to the contractor for the performance of the works under the contract, ensuring the reimbursement of the costs incurred by him and the relevant profit margin²⁶.

The basis for determining the contract price is the construction project calculation properly prepared. Quoting the price for the construction project is the key issue for the project contractor for that entity by undertaking the construction works is predominantly interested in achieving the proper profit margin. The contract price is determined by the contractors within the framework of the proposal price calculation and the project execution costs. The contractor usually bases on much more detailed analysis of the scope of the works and costs incurred in connection therewith, as compared to the preliminary calculation most frequently made by the investor. When calculating the proposal price, he takes into account the total, detailed costs for executing a building facility, profit margin desired as well as the risk associated with the project execution. The interdependence between the price, costs, profit margin and risk is shown in fig. 1.

As shown in fig. 1, the contractor that determines the costs for the works execution, considers two, characterised earlier, risk categories, i.e. calculated subjectively and objectively. One may also notice a simple interdependence in the figure: the higher the construction project subjective and objective risk, the higher its total cost as well as the higher the proposal price. However, one may not talk about the directly proportional interdependence here. Higher contractor's potential risk will also translate into higher profit margin excepted and this will also result in higher proposal price of the contract. These interdependencies are characteristic for the so-called contracts with “cost plus” prices. From the viewpoint of deter-

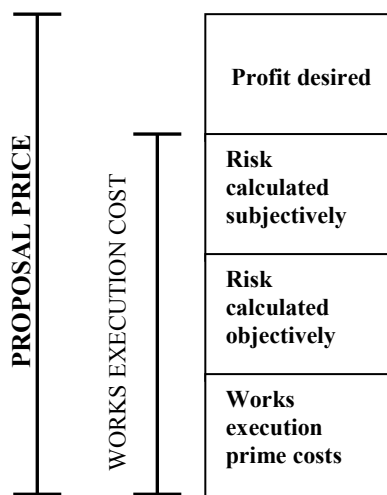
²³ NIEDBAŁA, B.: *Controlling w przedsiębiorstwie zarządzanym przez projekty*. Kraków: Oficyna Wolters Kluwer Business, 2008. 87 p.

²⁴ It's accountancy that has taken over the function of the value measurement in economy.

²⁵ *Ustawa o rachunkowości...*, op. cit., art. 28 ust. 2.

²⁶ In the professional literature, the construction project price is also defined as the “remuneration” for the works contractor.

Fig. 1. Proposal price structure taking into account the risks calculated



Source: KOWALCZYK, Z.: *Zagadnienie ryzyka...*, op. cit., 542 p.

mining the price for the construction project, Polish legal regulations, apart from the contracts determined in the “cost plus” prices, also differentiate the contracts with fixed prices. A short characteristic of these contracts is presented in fig. 2.

The contract with fixed prices is a contract in which the client and contractor agree to use the fixed price defined in the agreement or the rate for the product unit built. In that type of contract it’s unfortunately the contractor that is burdened with the risk arising from the costs calculation errors for any price that has been calculated too low may result in losses in the course of the agreement execution²⁷. In the contract with the “cost plus” price, the client and contractor agree that the defined, material and planned costs of the contract execution shall be reimbursed by the client in favour of the contractor, increased by a defined percentage value calculated from these costs or by the fixed profit rate²⁸.

In this case, it’s the investor that will be burdened with the effects of errors in costs calculation. It’s note-worthy that some contracts may at the same time show the features of the agreement with fixed prices as well as those with “cost plus” prices (e.g. the agreements with “cost plus” prices with the revenue level determined), i.e. these are the so-called mixed agreements. An example may be the agreement of “cost plus” type with the determined revenue level (maximum price). In such a situation, it’s the service provider that bears risk when the contract execution costs exceed the limit determined by the parties. Such a variant of the agreement is anticipated both by the International Accountancy Standard No. 11 as well as the Polish Domestic Accountancy Standard No. 3.

²⁷ Załącznik do uchwały Nr 9/06 Komitetu Standardów Rachunkowości z dnia 18 września 2006 r. w sprawie przyjęcia krajowego standardu rachunkowości nr 3 „Niezakończone usługi budowlane”. D.U. Min. Fin. z 2006 r. nr 13, poz. 93, pkt II.1.

²⁸ Ibid.

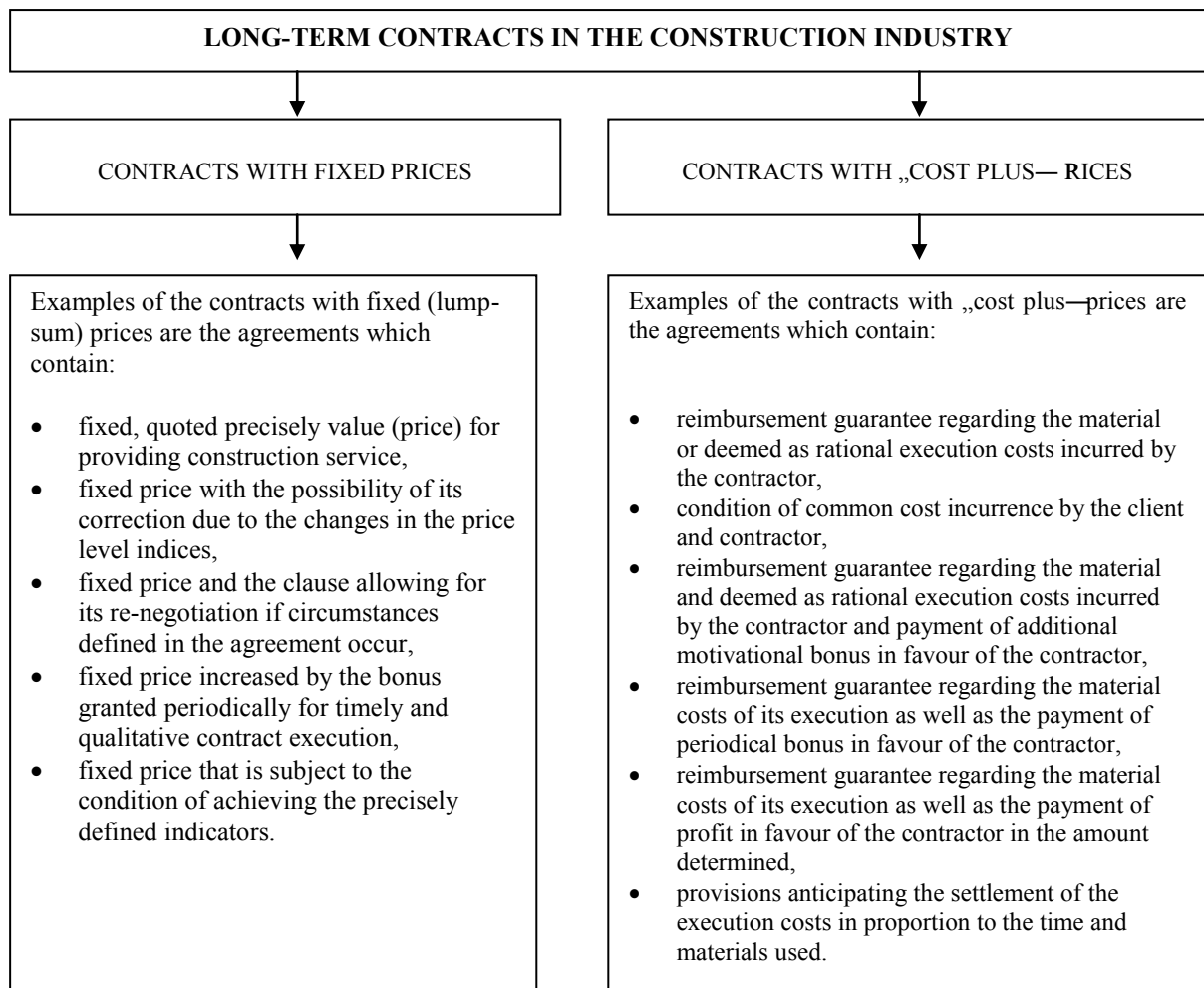


Fig. 2. Classification and examples of long-term contracts in the light of the balance-sheet law
 Source: Prepared on the basis of: Załącznik do uchwały Nr 9/06 Komitetu Standardów Rachunkowości z dnia 18 września 2006 r. w sprawie przyjęcia krajowego standardu rachunkowości nr 3 „Niezakończone usługi budowlane”. D.U. Min. Fin. z 2006 r. nr 13, poz. 93, pkt II.1; Rachunkowość w przedsiębiorstwie budowlanym. Kontrakty-Planowanie -Kontrola. Edited by SOBĄŃSKA, I., Warszawa: Difin, 2006. 156 p.

To summarise, regardless of the type of a contract that we deal with, if the price for the construction project is determined in Polish zlotys, then in case of the agreements with a very long execution period, the parties, and the contractor in particular, ought to take into account the inflation risk, by quoting the valorisation price determined²⁹. However, in the situation when the parties agree the price in a foreign currency, it's also worth protecting oneself against the exchange risk.

²⁹ *Umowa o roboty budowlane ze szczególnym uwzględnieniem aspektów podatkowych*. Edited by JAMROŻY, M. and others. Gdańsk: ODDK, 2005. 43 p.

4 CONCLUSION

Seeking the optimum and permanent budget on the part of the investor and contractor, taking into consideration the time and costs limits as well as the optimum proposal calculation in the phase of preparing a project is always burdened with very high risk. Frequently, the lack of information as to the kind of events (political, economic, social, random) may occur in future, forces the continuous modifications of the cost levels planned earlier, which with the contract price unchanged may result for the contractor in relatively lower profit margin. It's therefore advisable that the client (investor) and contractor choose such a variant of the preliminary and proposal calculation that from the viewpoint of the project execution possibility will ensure its performance in accordance with the works schedule, at acceptable costs and taking into account as many types of risk as possible.

References

1. ABDUL-KADIR, R.M., PRICE, D.A.: *Conceptual phase of construction projects*. „International Journal of Project Management” 1995, Vol. 13, No. 6. 389-391 pp.
2. BIZON-GÓRECKA, J., NOGALSKI, B.: *Problemy ryzyka personalnego w zarządzaniu projektami inwestycyjno-budowlanymi*. L: *Koszty jakości zarządzania kapitałem ludzkim a ryzyko personalne*. Edited by LIPKA, A., WASZCZAK, S. Katowice: Akademia Ekonomiczna im. K. Adamieckiego, 2009. 27 p. ISBN 978-83-7246-514-6
3. CLEDEN, D.: *Managing Project Uncertainty*. Farnham: Gower Publishing Limited, 2009. 121 p. ISBN 978-0-566-08840-7
4. *Koniunktura gospodarcza – budownictwo. Październik 2009*. No. 10/2009. Central Statistical Office: Webpage: http://www.inwestycje.pl/resources/Attachment/2009/10_30/file5303.pdf
5. KOWALCZYK, Z.: *Zagadnienie ryzyka w produkcji budowlanej*. „Inżynieria i Budownictwo” 1994, No. 12. 542 p.
6. KUCHTA, D.: *Zarządzanie czasem i ryzykiem projektów – nauka a praktyka*. L: *Modelowanie preferencji a ryzyko '08* Edited by TRZASKALIK, T. Katowice: Akademia Ekonomiczna im. K. Adamieckiego, 2008. 283 p. ISBN 978-83-7246-512-2
7. ŁADA, M., KOZARKIEWICZ, A.: *Rachunkowość zarządcza i controlling projektów*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck, 2007. 114 p. ISBN 978-83-7483-0
8. ŁAKOMNY, K.: *Zarządzanie ryzykiem w budownictwie*. „Budowlany Informator Techniczny” 1999, No. 3. 57 p.
9. MARCINEK, K.: *Ryzyko projektów inwestycyjnych*. Katowice: Akademia Ekonomiczna im. K. Adamieckiego, 2001. 33 p. ISBN 83-7246-003-5
10. NIEDBAŁA, B.: *Controlling w przedsiębiorstwie zarządzanym przez projekty*. Kraków: Oficyna Wolters Kluwer Business, 2008. 87 p. ISBN 978-83-7526-646-7
11. *Rachunkowość w przedsiębiorstwie budowlanym. Kontrakty - Planowanie - Kontrola*. Edited by SOBANSKA, I. Warszawa: Difin, 2006. 156 p. ISBN 83-7251-629-4
12. REVERE, J.J.: *Construction Risk. A Guide to the Identification and Mitigation of Construction Risks*. Bloomington: 1st Books Library, 2005, 3 p. ISBN 1-4107-2794-7

-
13. TRZPIOT, G.: *Wybrane modele oceny ryzyka. Podejście nieklasyczne*. Katowice: Akademia Ekonomiczna im. K. Adamieckiego, 2008. 9 p. ISBN 978-83-7246-545-0
 14. TWOREK, P.: *The risk management system as a source of information and knowledge about hazards in construction companies – selected theoretical aspects*. The 9th International Scientific Conference – Liberec Economic Forum 2009”. Liberec: Technická Univerzita, 15th-16th September 2009, 399 p. ISBN 978-80-7372-523-5
 15. *Umowa o roboty budowlane ze szczególnym uwzględnieniem aspektów podatkowych*. Edited by JAMROŻY, M. and others, Gdańsk: ODDK, 2005. 43 p. ISBN 83-7426-176-5
 16. *Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości*, D.U. z 2002 r., nr 76, poz. 694 z późn. zm art. 3 ust. 1 pkt 31; art. 28 ust. 2.
 17. WIDEMAN M.R.: *Project & Risk Management. A Guide to Managing Project Risks & Opportunities*. Newtown Square: Project Management Institute, 1992. E-2 p. ISBN 1-880410-06-0
 18. *Załącznik do uchwały Nr 9/06 Komitetu Standardów Rachunkowości z dnia 18 września 2006 r. w sprawie przyjęcia krajowego standardu rachunkowości nr 3 „Niezakończone usługi budowlane”*. D.U. Min. Fin. z 2006 r. nr 13, poz. 93, pkt II.1

Contact Data

Dorota Adamek-Hyska, *M.E.*
Department of Accounting
Faculty of Finance and Insurance
The Karol Adamiecki University of Economics in Katowice
1 Maja 50 Street
40-287 Katowice, Poland
email: dorota.adamek-hyska@ae.katowice.pl

Piotr Tworek, *Ph.D.*
Department of Investments and Real-Estate
Faculty of Finance and Insurance
The Karol Adamiecki University of Economics in Katowice
1 Maja 50 Street
40-287 Katowice, Poland
email: piotr.tworek@ae.katowice.pl

VYUŽITIE EKONOMETRICKÉHO MODELU NA SKÚMANIE DETERMINANTOV RATINGU VYBRANÝCH KRAJÍN

SEARCHING RATING DETERMINANTS OF SELECTED COUNTRIES THROUGH ECONOMETRIC MODEL

Martin Alexy

Ekonomická univerzita v Bratislave

Abstrakt

Cantor a Packer sa pomocou ekonometrického modelu pokúsili nájsť ekonomické faktory ovplyvňujúce ratingové hodnotenie štátu. Vybrali vzorku 49 krajín v období rokov 1991-1994. Ich model som použil na overenie sily predikcie pre Slovensko, Českú republiku a Mačar sko. Skúmané časové obdobie je 11 rokov v rozmedzí 1997-2007.

Kľúčové slová – rating krajiny, ekonometrický model

Abstract

Cantor and Packer used econometric model in order to identify economic factors determining the sovereign rating. They made selection of 49 countries in the period of 1991-1994. I used their model to verify prediction power for Slovakia, Czech republic and Hungary. Examined time period is 11 years between 1997-2007.

Key words – sovereign rating, econometric model

1 DETERMINANTY RATINGU KRAJINY

Jedna z prvých štúdií, ktorá sa systematicky venovala vzťahom medzi suverénnym ratingom a jeho determinantami, bola práca Cantora a Packera³⁰, ktorá využívala ekonometrický model na skúmanie ekonomických faktorov ovplyvňujúcich ratingové hodnotenie štátu. Cieľom bolo pokúsiť sa pomocou modelu objasniť, ako ratingové agentúry dospejú ku konečnej ratingovej známke. Autori si vybrali vzorku 49 krajín zo škály od najvyššieho ratingového hodnotenia agentúr Moody's and Standard and Poor's (Aaa resp. AAA) až po úroveň B3 resp. B mínus, v období 1991-94.

Model Cantora a Packera som použil na overenie sily predikcie pre Slovensko, Českú republiku a Mačar sko. Skúmané časové obdobie je 11 rokov v rozmedzí 1997-2007. Pôvodným zámerom bolo zahrnúť takisto roky 1994-96, keď ne model Cantora a Packera

³⁰ Cantor R. M. a Packer F.: Determinants and Impact of Sovereign Credit Ratings. Economic Policy Review, Vol. 2, No. 2, October 1996.

vychádzal z údajov končiacich rokom 1994, avšak nebolo možné získať úplnú databázu vstupných údajov skúmaných krajín.

Cantor a Packer používajú štyri regresné analýzy s identickými nezávislými premennými. Závislými premennými sú oddelene jednotlivé ratingy agentúry Moody's a Standard & Poor's. Čalňou závislou premennou je priemerný rating, určený ako stredná hodnota ratingu od oboch agentúr. Poslednou nezávislou premennou je rozdiel medzi ratingom Moody's a S&P. Kvantitatívne výsledky uvádza tabuľka č.1.

Tabuľka č.1: Determinanty ratingu krajín

Faktory	Závislé premenné				
	Očakávané znamienko	Priemerný rating	Rating Moody's	Rating S&P	Rozdiel ratingu medzi Moody's a S&P
Konítanta		1,442 (0,663)	3,408 (1,379)	-0,524 (0,223)	3,932 ** (2,521)
Príjem na 1 obyvateľa	+	1,242 *** (5,302)	1,027 *** (4,041)	1,458 *** (6,048)	-0,431 *** (2,688)
Rast HDP	+	0,151* (1,935)	0,130 (1,545)	0,171 ** (2,132)	-0,040 (0,756)
Inflácia	-	-0,611 *** (2,839)	-0,630 *** (2,701)	-0,591 *** (2,671)	-0,039 (0,265)
Fiňkálna rovnováha	+	0,073 (1,324)	0,049 (0,818)	0,097 * (1,71)	-0,048 (1,274)
Zahraničný účet	+	0,003 (0,314)	0,006 (0,535)	0,001 (0,046)	0,006 (0,779)
Zahraničná zadlňenosť	-	-0,013 *** (5,088)	-0,015 *** (5,365)	-0,011 *** (4,236)	-0,004 ** (2,133)
Indikátor ek. rozvoja	+	2,776 *** (4,250)	2,957 *** (4,175)	2,595 *** (3,861)	0,362 (0,810)
Indikátor platobnej neschopnosti	-	-2,042 *** (3,175)	-1,463 ** (2,097)	-2,622 *** (3,962)	1,159 *** (2,632)
Prispôsobené R ²		0,924	0,905	0,926	0,251
Štandardná odchýlka		1,222	1,325	1,257	0,836

Zdroj: Cantor R. M. a Packer F.: Determinants and Impact of Sovereign Credit Ratings. Economic Policy Review, Vol. 2, No. 2, October 1996, str. 42

Poznámky: Vzorka obsahuje 49 údajov. V zátvorkách sú uvedené absolútne hodnoty t-štatisťiky. Hladina významnosti na úrovni 10% je označená *, na úrovni 5% ** a na úrovni 1% ***

Model má vysokú schopnosť predpovedať väčšie rozdiely v ratingovom hodnotení. Údaje výsledkov z regresnej analýzy závislosti priemerného ratingu od daných premenných vysvetľuje viac než 92% zmien zo vzorky a reziduálna štandardná odchýlka je na úrovni 1,222 podskupín ratingu. Vysoká hodnota R² je modelom dosiahnutá na základe jeho schopnosti predpovedať väčšie rozdielnosti ratingu (napr. medzi Ba1/BB+ úrovňou a Aaa/AAA úrovňou). Model nedokáže dobre predpovedať rozdiely medzi jednotlivými podskupinami (napr. medzi Ba1/BB+ a Ba2/BB). Niadna chyba v predikcii nebola väčšia než 3 podskupiny a iba v štyroch prípadoch presiahla 2 podskupiny ratingu. Regresný model priemerného ratingu dokáže predpovedať ratingovú skupinu (napr. Ba/BB alebo Aa/AA) so 70% presnosťou.

Vypočítané koeficienty možno interpretovať ako priemernú zmenu v ratingovom hodnotení, ktorá by bola výsledkom zmeny jednotky premennej. Teda napr. pri zvýšení príjmu na 1 obyvateľa o 1.000USD by došlo k posunu vyňíe o 1 ratingovú podskupinu u Moody's a o 1,5 podskupiny u S&P. Pokiaľ by v krajine došlo k zvýšeniu inflácie o 1%, znamenalo by to zníženie ratingovej známky o 0,6 podskupiny u oboch agentúr. Pri hodnotení diskretných premenných môžeme povedať, že vyspelá krajina by v porovnaní s rozvojovou dosiahla vyňíe hodnotenie o 3 podskupiny u Moody's a o 2,5 podskupiny u S&P, pri ostatných parametroch na rovnakej úrovni. Pre krajinu, ktorá sa už raz dostala do platobnej neschopnosti, by to znamenalo zhoršenie ratingu o 1,6 podskupín u Moody's a o 2,6 podskupín u S&P, pri ostatných parametroch nezmenených.

2 APLIKÁCIA MODELU: TECHNIKA POROVNÁVANIA A DOSIAHNUTÉ VÝSLEDKY

Pre každú zo skúmaných krajín som na základe dosiahnutých výsledkov horeuvedených parametrov zostrojili model predikcie suverénneho ratingu využívajúc model Cantora a Packera. Výsledky porovnávam so skutočne dosiahnutým ratingom od spoločností Moody's a Standard & Poor's. Používam rovnaký spôsob kvantifikácie ratingového hodnotenia, kde najvyššia známka AAA resp. Aaa zodpovedá bodovému hodnoteniu 16 bodov a každá nižšia úroveň zodpovedá nižšiemu bodovému hodnoteniu, keď poslednej bodovanej známke B- resp. B3 prislúcha hodnotenie 1 bod.

Vypočítané hodnoty modelu sú porovnávané so skutočným prideleným ratingom s časovým posunom o 1 obdobie, teda napr. hodnoty za rok 1997 sú porovnávané so skutočným ratingom roku 1998. Malo by to odrážať predpoklad, že ekonomická výkonnosť krajiny v roku 1997 sa prejaví v ratingovom hodnotení roku 1998.

Keďže udelenie ratingu je dynamický proces, ktorý nie je ohraničený kalendárnym rokom, pre prisúdenie ratingu určitého roku bol zvolený dátum jeho udelenia. Napr. u všetkých skúmaných krajín došlo k výraznému zvýšeniu ratingu agentúrou Moody's v novembri 2002 (napr. v prípade Slovenska z úrovne Baa3 na úroveň A3). Pre potreby nášho porovnania som zvýšený rating priradili nasledujúcemu roku 2003 a konfrontoval ho s ekonomickými výsledkami modelu za rok 2002. Zdalo sa to najlogickejšie, nakoľko ekonomické výsledky roku 2002 mali dopad na rozhodnutie ratingovej agentúry v novembri roku 2002. Analogicky som postupoval v ostatných situáciách.

Model som použil v dvoch rozdielnych výpočtoch. V prvom výpočte sa brali do úvahy všetky premenné, s ktorými pracovali Cantora a Packera a následne som dospel k očakávanej ratingovej známke. Pri druhom výpočte sa z modelu eliminovali tie premenné³¹, ktorých hladina významnosti alfa vypočítaná pomocou t štastistiky bola vyššia než 10%,

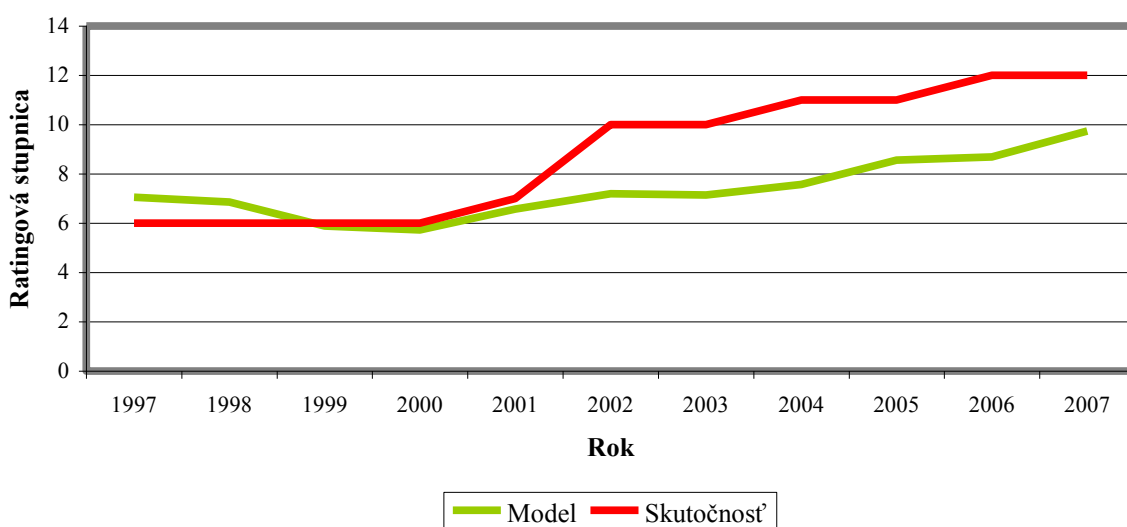
Slovenská republika

³¹ Pre model Moody's to boli rast HDP, fiškálna rovnováha a vyrovnanosť zahraničného účtu. Pre model S&P to bola vyrovnanosť zahraničného účtu. V oboch prípadoch to boli konštanty.

V tomto príspevku uvádzam podrobnejšie výstupy pre Slovenskú republiku. Grafy č.1 a č.2 zobrazujú predpokladaný rating krajiny podľa modelu (z dvoch výpočtov zobrazujem ten lepší) a skutočný rating individuálne pre agentúru Moody's a Standard & Poor's.

V prípade ratingu Moody's sú skutočné hodnoty vyššie, než hodnoty modelu, keď priemerná odchýlka v absolútnej hodnote dosahuje 1,80 bodu, maximálna výška absolútnej odchýlky je 3,43 bodu a minimálna odchýlka je 0,11 bodu. Koeficient korelácie je 0,85, čo interpretujeme tak, že existuje vysoká lineárna závislosť medzi smerom pohybu ratingu určeného modelom a ratingu prideleného agentúrou Moody's.

Graf č.1: Slovenská republika - Rating Moody's



Zdroj: Moody's rating a vlastné výpočty. Vlastné spracovanie.

Pri druhom výpočte ratingu podľa modelu eliminujúc niektoré zo štatisticky menej významných parametrov, som dostal ešte väčší rozdiel medzi modelom a skutočnosťou, keď priemerná odchýlka v absolútnej hodnote bola 5,22 bodu, maximálna výška absolútnej odchýlky 7,63 bodu a minimálna odchýlka 2,73 bodu. Koeficient korelácie bol 0,84 bodu.

Pomocou regresnej analýzy som tiež chcel zistiť, či je možné popísať vyššie skutočnú ratingovú známku pomocou určitej konštanty alebo nie. Použil sme model lineárnej závislosti, kde hodnoty modelu reprezentujú nezávislú premennú x . Regresná analýza pri prvom spôsobe výpočtu dosiahla lepšie výsledky vo viacerých ohľadoch, než pri druhom spôsobe (v druhom prípade sú horné hodnoty hodnôt štatistiky a takisto hodnoty vypočítaných koeficientov sú menej použiteľné). Uvádzam preto hodnoty prvého výpočtu.

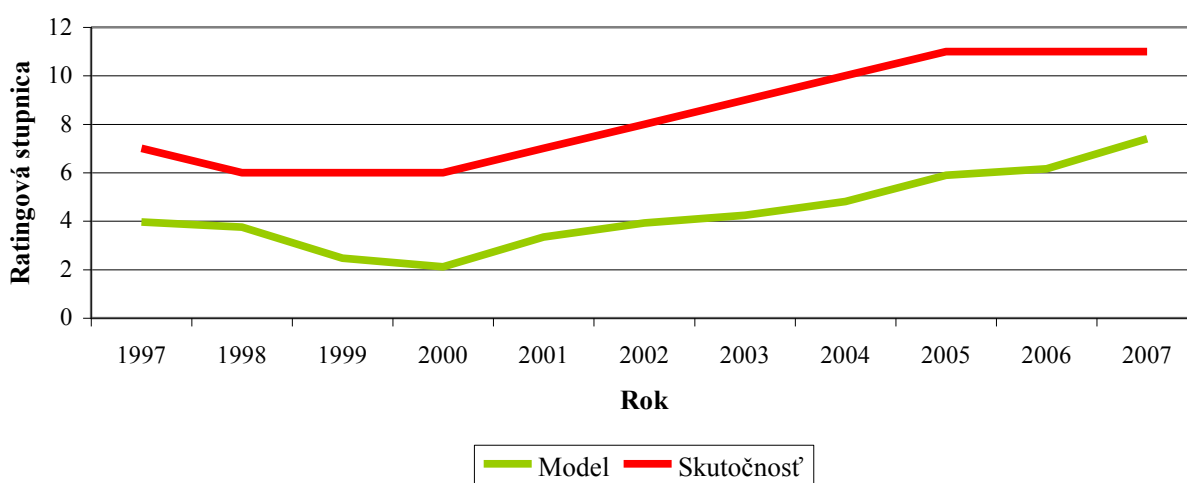
Výsledkom je konštantna $-4,57$ a koeficient závislosti ratingu od modelovej hodnoty vo veľkosti $1,81$. Teda predpoklad existencie konštanty vysvetľujúcej rozdiel medzi modelom a skutočnosťou takto nevieme potvrdiť, nakoľko vypočítaná konštantna má opačné znamienko. Takisto koeficient lineárnej závislosti je príliš vzdialený od očakávanej hodnoty 1 . Navyše významnosť konštanty podľa výsledkov štatistiky je na hladine $\alpha > 10\%$.

Pri porovnaní ratingu S&P sú skutočné hodnoty vyššie, než hodnoty modelu, avšak rozdiel je výraznejší než v prípade Moody's. Priemerná odchýlka v absolútnej hodnote dosahuje 4,52 bodu, maximálna výška absolútnej odchýlky je 5,72 bodu a minimálna odchýlka je 2,78 bodu. Koeficient korelácie je 0,91, čo interpretujem tak, že existuje vysoká lineárna závislosť medzi smerom pohybu ratingu určeného modelom a ratingu prideleného agentúrou S&P.

Po uskutočnení druhého výpočtu, kedy sa z modelu eliminovali niektoré zo štatisticky menej významných parametrov, som dostal o niečo nižšie rozdiely. Priemerná odchýlka v absolútnej hodnote bola 3,99 bodu, maximálna výška absolútnej odchýlky 5,19 bodu a minimálna odchýlka 2,25 bodu. Koeficient korelácie bol 0,91.

Pomocou regresnej analýzy som sa opäť snažil zistiť, či je možné popísať vyššiu skutočnú ratingovú známku pomocou určitej konštanty alebo nie. Použil som model lineárnej závislosti, kde hodnoty modelu reprezentujú nezávislú premennú x . V tomto prípade som dostal výsledky, ktoré potvrdili predpoklad. Regresná analýza pri prvom spôsobe výpočtu dosiahla o niečo lepšie výsledky (vyššie hodnoty štatistiky), než pri druhom spôsobe, uvádzam preto jej hodnoty. Závety z oboch analýz sú totožné.

Graf č.2: Slovenská republika - Rating S&P



Zdroj: Standard & Poor's rating a vlastné výpočty. Vlastné spracovanie.

Výsledkom je konštantna +3,72 a koeficient závislosti ratingu od modelovej hodnoty vo veľkosti 1,21. Koeficient lineárnej závislosti je relatívne blízko očakávanej hodnoty 1. Čalej významnosť konštanty a takisto koeficientu závislosti podľa výsledkov štatistiky je na hladine $\alpha = 1\%$. Koeficient determinácie je 83,6%. Teda v prípade modelu S&P môžeme urobiť záver, že pri pripočítaní určitej konštanty ku výsledku modelu dostaneme ratingové hodnotenie bližšie skutočnosti.

3 ZÁVERY Z KOMPARÁCIE VÝSLEDKOV MODELU

Ratingové hodnotenia sú podľa výskumu Cantora a Packera konzistentné s makroekonomickými ukazovateľmi krajín. Spomedzi skúmaných kritérií, ktoré pri rozhodovaní berú do úvahy agentúry Moody's a Standard & Poor's, má íneš faktorov významný vplyv na ratingovú známku. Sú to príjem na 1 obyvateľa, rast HDP, inflácia, zahraničná zadlženosť, úroveň ekonomického rozvoja a história platobnej neschopnosti³². Výskum nepreukázal závislosť medzi rozpočtovým ani zahraničným deficitom a ratingom. Kvantitatívne modely nedokážu vysvetliť vñetky výkyvy medzi ratingmi. Samotné ratingové agentúry uvádzajú, že dôležitými determinantmi ratingu sú takisto sociálne a politické faktory.³³ Pre posudzovanie vplyvu kvantitatívnych faktorov výkonnosti ekonomiky na ratingu krajiny je tento model celkom určite prínosom.

Model som overoval na vzorke 3 krajín nášho regiónu – Slovenska, Českej republiky a Mačarska. Skúmané obdobie 11 rokov 1997–2007 bolo obdobím zavrnienia transformačného procesu ekonomík krajiny smerom k trhovej ekonomike, é alej obdobím príprav a uchádzania sa o členstvo v Európskej únii a tieñ obdobím po prijatí do Európskej únie. Ekonomická ale aj politická situácia týchto krajín má mnoho spoločných čít. Použil som dva spôsoby výpočtu, ako prvý výpočet so vñetkými premennými, bez ohľadu na výsledky tñtatistiky z modelu Cantora a Packera. Ako druhý spôsob výpočtu sme eliminovali niektoré z nich podľa argumentácie autorov a to individuálne pre model Moody's a model Standard & Poor's³⁴.

Výsledky môjho výskumu ukázali, že model podhodnotil očakávanú ratingovú známku vo vzťahu k výkonnosti ekonomiky. Tabuľka é.2 zobrazuje prehľad modelu pre predikciu ratingu Moody's, keď sa do výpočty zahrnuli vñetky premenné. V prípade Slovenska vyñla priemerná odchýlka menej než 2 ratingové stupne, hoci treba spomenúť, že jedine v prípade Slovenska doñlo v krátkom období k nadhodnoteniu ratingovej známku vo vzťahu k výkonnosti ekonomiky.(roky 1997-1998). Pre ostatné dve krajiny vyñla priemerná odchýlka éñte vyñña. U vñetkých krajín sme vypočítali pomerne vysoký kladný koeficient korelácie lineárnej závislosti medzi ratingom z modelu a skutočným. Teda môñeme povedať, že model vo všeobecnosti správne vystihuje pohyb ratingu.

Tabuľka é.2: Výsledky modelu pre predikciu ratingu Moody's (výpočet so vñetkými premennými)

Krajina	Priemerná odchýlka (abs.hodnota)	Koeficient korelácie	Potvrdenie konštanty medzi modelom a skutočnosťou	Výpočet konštanty regresným modelom
Slovensko	1,80	0,85	0	0
Česká republika	2,41	0,81	1	0
Mačarsko	3,25	0,92	0	0

³² Tieto premenné sú vybrané na základe prímeru výsledkov. Avñak pre model agentúry Moody's sú to iné premenné než pre agentúru Standard & Poor's. Vié Tabuľka é.2: Determinanty ratingu krajín.

³³ Výskum Cantora a Packera uvádza napríklad Hong Kong ako krajinu, ktorá podľa regresného modelu priemerného ratingu dosahuje ratingovú známku o tri postupne vyññiu než je tá skutočná.

³⁴ Pre model Moody's to boli rast HDP, fiñkálna rovnováha a vyrovnanosť zahraničného účtu. Pre model S&P to bola vyrovnanosť zahraničného účtu. V oboch prípadoch to boli konštanty.

Zdroj: Výsledky overovania, vlastné spracovanie.

Pomocou regresnej analýzy sme sa snažili vypočítať veľkosť konštanty a dokázať je existenciu ako vysvetlenie rozdielu medzi modelom a skutočnosťou. Týmto spôsobom sa nám to podarilo potvrdiť len v jednom prípade (Česká republika), hoci model veľkosť konštanty nedokázal odhadnúť.

Tabuľka č.3: Výsledky modelu pre predikciu ratingu Moody's (výpočet iba s vybranými premennými)

Krajina	Priemerná odchýlka (abs.hodnota)	Koeficient korelácie	Potvrdenie konštanty medzi modelom a skutočnosťou	Výpočet konštanty regresným modelom
Slovensko	5,22	0,84	0	0
Česká republika	6,07	0,75	1 *	1 *
Mač arsko	6,88	0,96	1 *	1 *

* Koeficient determinácie < 60%

Zdroj: Výsledky overovania, vlastné spracovanie.

Tabuľka č.3 zobrazuje prehľad modelu pre predikciu ratingu Moody's, keď sa do výpočtu zahrnuli iba vybrané premenné³⁵. Rozdiely medzi modelom a skutočnosťou pri porovnaní ratingovej známky pomocou priemernej odchýlky sú čí aleko väčšie. Koeficient korelácie je v podstate na rovnakej úrovni ako v predchádzajúcom meraní. Regresná analýza lineárnej závislosti skutočného ratingu od modelu v dvoch prípadoch preukázala existenciu konštanty a aj ju odhadla, avšak koeficient determinácia každého modelu bol menej ako 60%.

Tabuľka č.4: Výsledky modelu pre predikciu ratingu Standard & Poor's (výpočet so všetkými premennými)

Krajina	Priemerná odchýlka (abs.hodnota)	Koeficient korelácie	Potvrdenie konštanty medzi modelom a skutočnosťou	Výpočet konštanty regresným modelom
Slovensko	4,52	0,91	1	1
Česká republika	5,37	0,49	0	0
Mač arsko	5,51	0,77	0	0

Zdroj: Výsledky overovania, vlastné spracovanie.

Tabuľka č.4 zobrazuje prehľad modelu pre predikciu ratingu Standard & Poor's, keď sa do výpočtu zahrnuli všetky premenné. Pre všetky krajiny vyšla priemerná odchýlka známky ratingu modelu vyššia o viac než 4-5 stupňov. Okrem Českej republiky sme vypočítali pomerne vysoký kladný koeficient korelácie lineárnej závislosti medzi ratingom z modelu a skutočným ratingom. Teda môžeme povedať, že model vo všeobecnosti správne vystihuje pohyb ratingu, hoci výsledky sú menej presvedčivé než pri modeli Moody's.

³⁵ Premenné, ktoré boli vynechané sú rast HDP, fiškálna rovnováha a vyrovnanosť zahraničného účtu a takisto aj konštanty.

Pomocou regresnej analýzy sme sa snažili vypočítať veľkosť konštanty a dokázať je existenciu ako vysvetlenie rozdielu medzi modelom a skutočnosťou. Týmto spôsobom sa nám to podarilo potvrdiť len v jednom prípade (Slovensko), model dokázal veľkosť konštanty v tomto prípade aj odhadnúť.

Tabuľka č. 5: Výsledky modelu pre predikciu ratingu Standard & Poor's (výpočet iba s vybranými premennými)

Krajina	Priemerná odchýlka (abs.hodnota)	Koeficient korelácie	Potvrdenie konštanty medzi modelom a skutočnosťou	Výpočet konštanty regresným modelom
Slovensko	3,99	0,91	1	1
Česká republika	4,84	0,49	0	0
Mač arsko	4,98	0,77	0	0

Zdroj: Výsledky overovania, vlastné spracovanie.

Tabuľka č.5 zobrazuje prehľad modelu pre predikciu ratingu Standard & Poor's, keď sa do výpočty zahrnuli iba vybrané premenné³⁶. Rozdiely medzi modelom a skutočnosťou pri porovnaní ratingovej známky pomocou priemernej odchýlky sú o niečo lepšie, ale stále na úrovni 4 stupňov. Koeficient korelácie je na rovnakej úrovni ako v predchádzajúcom meraní. Regresná analýza lineárnej závislosti skutočného ratingu od modelu v dvoch prípadoch preukázala existenciu konštanty, ale odhadla ju opäť iba v prípad Slovenska.

V oboch prípadoch výpočtu pre obe ratingové agentúry model dokázal odhadnúť pohyb ratingu, hoci vo väčšine prípadov model podhodnotil očakávaný rating. V niektorých prípadoch sa potvrdila existencia konštanty, ktorá by popísala tento rozdiel. Existenciu konštanty môžeme vysvetliť tým, že všetky skúmané krajiny patrili medzi transformujúce sa ekonomiky so silným základom trhovej ekonomiky a prepojenosťou v medzinárodnom obchode, s veľmi dobrým stavom zahraničného zadĺženia a perspektívou členstva v Európskej únii, teda s perspektívou stability v rámci silného hospodárskeho celku, ekonomického rastu a rozvoja. Keďže výskum Cantora a Packera sa uskutočnil na širokom spektre krajín, spoločné črty nami skúmaných krajín by mohli byť argumentom pre zohľadnenie špecifickej konštanty.

Avšak existencia konštanty sa nepotvrdila vo všetkých prípadoch, preto na presnejšie modelovanie a predikciu ratingovej známky by bolo vhodné pridať ďalšie premenné. Ratingové agentúry berú do úvahy aj iné než ekonomické kritéria, preto by bolo vhodné popísať a kvantifikovať sociálne a ekonomické faktory vo väzbe na ekonomickú výkonnosť a stabilitu.

Použitá literatúra (References)

1. Billet M., Garfinkel J., a O'Neal E.: Insured Deposits, Market Discipline, and the Price of Risk in Banking. Federal Deposit Insurance Corporation, manuscript, 1995.

³⁶ Premenné, ktoré boli vynechané sú vyrovnanosť zahraničného účtu a konštanty.

-
2. Bulow J. a Rogoff K.: Sovereign Debt: Is to Forgive to Forget? American Economic Review 1989/79, no. 1: 43-50.
 3. Cantor R. M. a Packer F.: Sovereign Credit Ratings. Current Issues in Economics and Finance, Vol. 1, No. 3, June 1995.
 4. Cantor R. M. a Packer F.: Determinants and Impact of Sovereign Credit Ratings. Economic Policy Review, Vol. 2, No. 2, October 1996.
 5. United Nations Economic Commission for Europe: Creating a conducive environment for higher competitiveness and effective national innovation systems. UNITED NATIONS, New York and Geneva, 2007

Kontaktné údaje

Ing. Martin ALEXY
Katedra financií
Národohospodárska fakulta
Ekonomická Univerzita v Bratislave
Dolnozemska 1
851 01 Bratislava
Slovensko
email: martin_euba@yahoo.com

ISLAMIC CAPITAL MARKET

Abd El Razik Amged
Academy of Economic Studies, ASE Romania
Doctorate Program

Abstract

In an Islamic capital market (ICM) market transactions are carried out in ways that do not conflict with the conscience of Muslims and the religion of Islam. Here, there is assertion of religious law so that the market is free from activities prohibited by Islam such as usury (riba), gambling (maisir) and ambiguity (gharar)

The ICM functions as a parallel market to the conventional capital market, plays a complementary role to the Islamic banking system in broadening and deepening the Islamic financial markets in any country depend on both markets.

As the market became more complex and sophisticated, it needed supportive infrastructure so that the system could operate and function more efficiently and effectively.

Key Words – ICM, Sukuk, Shari'ah

1 Islamic Capital Market

What is SAC?

The Shariah Advisory Council (SAC) was established in May 1996 to advise the Commission on Shariah matters pertaining to the ICM. Members of the SAC are qualified individuals who can present Shariah opinions and have vast experience in the application of Shariah, particularly in the areas of Islamic economics and finance .

Today, various capital market products are available for both Muslims and non Muslim who only seek to invest and transact in the ICM or another market than than conventional capital market. Such products include the SC list of Shariah-compliant securities, sukuk, Islamic unit trusts, Shariah indices, warrants (TSR), call warrants and crude palm oil futures contract.

- Islamic capital market concepts, structures and statistics
- Challenges in globalizing the Islamic capital market instruments
- Role of IFSB in the globalization of Islamic capital market instruments

The Islamic capital market refers to a market where the capital market transactions, operations and activities are carried out in ways that do not contravene *shari'ah* ways that do not contravene *shari'ah* principles and requirements

Compliance with the *shari'ah* requirement involves:

-
- Prohibition of payment/receipt of interest, or *riba*.
 - Prohibition of activities with elements of uncertainty, or *gharar*
 - Prohibition of gambling activities, or *maisir*
 - Prohibition of production and sale of goods and services that are prohibitions in Islam

Structure through underlying contracts of exchange

- there must be an underlying asset
- profit are generated from the performance of the assets

2 The concepts

According to their application in Islamic finance, contracts can be divided into:

2.1. Exchange contracts - for creating financing securities

- Murabaha (based on cost plus concept)
- Salam (based in deferred delivery concept)
- Istisna (based on deferred payment concept)
- Ijarah (based on leasing with option to purchase concept)

2.2. Participating contracts for creating equity securities

- mushkarakah (based on profit and loss sharing concept)
- mudharabah (based on profit sharing and loss bearing concept)

2.3. Other contracts

- Rahn (based on collateralized financing concept)
- Kafalah (based on guarantee/underwriting concept)
- Qard (based on welfare concept)

ICM products and services

Islamic equity market
Islamic stockbroking
Sukuk Market
Islamic structure products
Shari'ah compliant derivatives

3 ICM Statistics

- More than 300 Islamic institution and 80 *takaful* operators with assets over US \$ 1 trillion worldwide
- Increasing in liquidity, particularly from Gulf Countries due to oil price surge
- Over 350 *sharia'ah*- compliant funds valued at over US \$ 300 billion globally

- Market capitalization of Dow Jones Islamic index more than US \$ 20 Trillion
- Global *sukuk* market valued at more than US \$ 75 billion

4 SUKUK

Sukuk is one of the most important and tremendously growing Sharia-compliant funds, *sukuk* is the Islamic financial certificate similar to a bond in Western finance, which complies with Sharia, Islamic religious law. Total outstanding *sukuk* rose from \$8 billion in 2003 to around \$100 billion in 2008. *Sukuk* provides companies and governments with access to financing and liquidity and offer a much needed Sharia-compliant instrument to investors. While the growth of the fixed income market in the Kingdom has been dwarfed by that of the equity market, we think that conditions are in place for strong growth in *sukuk* issuance and trading.

SUKUK issuance by country (2001- 2008)

Country	Percentage
UAE	37.3 %
Saudia Arabia	16.2 %
Qatar	2.1 %
Pakistan	2.4 %
Sudan	0.3 %
Malaysia	33/1 %
Brunei	1.1 %
Germany	0.2 %
Indonesia	0.1 %
United Kingdom	0.4 %
United states of America	0.2 %
Region Wide	1.1 %

5 Types of International Sukuk

Sukuk can be of many types depending upon the type of Islamic modes of financing and trades used in its structuring. However, the most important and common among those are *ijarah*, *shirkah*, *salam* and *istisna*. Among the fourteen eligible *sukuks* identified by the AAOIFI, following are more common:

Mudaraba sukuk structure: a contract between capital provider and an entrepreneur (*mudarb*) whereby the Islamic bank as a go-between provides the capital to an enterprise to be managed by the *mudarb*. Profits are determined by mutual consent. Losses are borne solely by the capital provider, unless losses are due to misconduct, negligence or breach of contract.

Murabaha sukuk structure: the financing of a sale at a determined mark-up (cost plus profit margin).

Musharka sukuk structure: a partnership whereby each party contributes capital in their specific capacity (money or skills) and each partner has proportionate management rights. Profits are pre-determined. Losses are in proportion to their investment and principle not guaranteed.

Ijarah sukuk are the latest product in the market that is rapidly gaining ground in the capital market. It has emerged as different asset class among the Islamic financial products. It has gained acceptance among shariah scholars and high in demand by large investors and Islamic institutions. On the supply side, many governments found it useful to raise fund of their fiscal needs and long term financing of big projects. Corporate entities are also finding it useful to generate fund for their project specific needs. Initially, the cost of issuance was very high because the uncertainty of the untried product, large documentation requirements, rating expenditures, and various fess such as legal, underwriting, and investment banking services required in the issuance process.

However these expenditures have since come down because Ijarah-Sukuk has become a replicable product. Each new sukuk now is a copy of the previous one with some changes to suit the needs of the issuer or the nature of the market

6 Different between bonds and Sukuk

- A bond is a contractual debt obligation whereby the issuer is contractually obliged to pay to bondholders, on certain specified dates, interest and principal, whereas, the sukuk holders claims an undivided beneficial ownership in the underlying assets. Consequently, sukuk holders are entitled to share in the revenues generated by the sukuk assets as well as being entitled to share in the proceeds of the realization of the sukuk assets.

- A distinguishing feature of a sukuk is that in instances where the certificate represents a debt to the holder, the certificate will not be tradable on the secondary market and instead is held until maturity or sold at par.

In an Islamic capital market (ICM) market transactions are carried out in ways that do not conflict with the conscience of Muslims and the religion of Islam. Here, there is assertion of religious law so that the market is free from activities prohibited by Islam such as usury (riba), gambling (maisir) and ambiguity (gharar).

Riba (or usury) is the predetermined interest collected by a lender, which the lender receives over and above the principle amount it has lent out.

Ghara (or uncertainty) is defined as to knowingly expose oneself or one's property to jeopardy, or the sale of a probable item whose existence or characteristics are not certain. An example in the context of Islamic finance is advising a customer to buy shares in a company that is the subject of a takeover bid, on the grounds that the share price is likely to increase. Gharar does not apply to business risks such as investing in a company.

Maysir (or speculation) is an event in which there is a possibility of total loss to one party. Maysir has elements of gharar, but not every ghara is maysir.

The growing awareness of and demand for investing in accordance to Islamic principles on a global scale has created a flourishing Islamic capital market, more so today due to increasing wealth in the hands of Muslims worldwide who are actively involved in corporate and business activities.

Conclusion

Islamic finance has been around for centuries but in the perspective of global financial markets volumes and liquidity, covered by the generic definition of sukuk debt-instruments, are in their infancy. One could argue that we are witnessing an asset class at the dawn of a new age, characterised by ethical standards making it eligible for social responsible investments. Pushed by the need for transparency in the current financial market this asset class could mature into an alternative investment category, thereby panning out of the traditional Asian and Middle East financial hubs into the global financial markets.

The market for sukuk is now maturing and there is an increasing momentum in the wake of interest from issuers and investors. sukuk have confirmed their viability as an alternative means to mobilise medium to long-term savings and investments from a huge investor base.

Different sukuk structures have been emerging over the years but most of the sukuk issuance to date have been ijara sukuk, since they are based on the undivided pro-rata ownership of the underlying leased asset, it is freely tradable at par, premium or discount. Tradability of the sukuk in the secondary market makes them more attractive. Although less common than Ijara sukuk, other types of sukuk are also playing significant role in emerging markets to help issuers and investors alike to participate in major projects, including airports, bridges, power plants etc. The sovereign sukuk issues, following Malaysia's lead, are enjoying widespread and positive acclaim among Islamic investors and global institutional investors alike.

References

1. Al-Awan, Malik Muhammad Mahmud, 2006, —Globalization of Islamic funds,” Islamic Banking and Finance, issue 11.
2. Shariah-compliant paid-up capital,” Business Times August, 2006 .
3. True Modes of Financing,” Dr. Shahid Hasan Siddiqui, Eminent Pakastani banker & Economist.
4. Institute of Islamic Banking and Insurance, 2007 Report
5. Islamic Finance strucuers in general, but sukuk in particular, on State Bank of Pakistan site,” Ali Arslan Tarik
6. Islamic Bonds, your guide to issuing, structuring and investing in Sukuk,” Nathif J. Adam and AbdulKader Thomas”
7. www.muhsim-investors.com
8. www.sukuk.ne
9. www.acus.org
10. www.aaofi.com
11. www.researchrecap.com

Contact Data

Prof. Ing. Feleaga Nicolae, PhD.

Department: International Accounting

Faculty: The Faculty of Accounting

University (Institution): Academy of Economic Studies, ASE Romania

Street: Piața Romană nr. 6

Zip Code: 010374

Town/City: Bucharest

Country: Romania

email: n.feleaga@yahoo.com

ASPECTS CONCERNING THE ACCOUNTANCY AND TAXATION OF GROUPS OF BUSINESSES AND THE CONSOLIDATION OF THEIR ACCOUNTS IN ROMANIA

Mariana Bănuță, Emilia Clipici, Mihaela Gadoiu
University of Pitesti, Romania

Abstract

In this article, the authors analyse the groups of companies present in Romania, starting from the main motivations of the creation of groups of companies as a reality of the contemporary world. Subsequently, a short history of the occurrence and development of the groups of companies in Romania is presented. Furthermore, aspects are discussed in relation to the manner in which financial reporting is performed by the group of company as a whole (the annual consolidated financial statements) from the accounting point of view (in compliance with EEC 7th Directive or in compliance with the IFRS). Finally, fiscal issues related to the groups of companies residing in Romania are treated.

Key words – the groups of companies, EEC 7th Directive, IFRS, the annual consolidated financial statements, fiscal issues

Groups of companies are a reality of the contemporary economic world. The fight for survival on the market leads companies to keep finding manners of joining groups and of combinations with other entities, so that together, they may answer the increasing demand with a significant offer in terms of quantity and quality. The result of this combination of companies is represented by groups of companies which, although they lack legal status, they behave like independent entities.

Taking over the control of some companies which subsequently become subsidiaries is a component of the internal growth policy of certain groups. The main reasons, on which the creation of groups³⁷ is generally based, including the groups in Romania, are the following:

- The horizontal and/or vertical business integration; the horizontal integration consists of the combination of companies in the same industry, whilst the vertical integration consists of the acquisition of companies which are suppliers or clients of the purchasing company.
- The diversification of the activities with the purpose of obtaining better management of their business-associate risk (such as, for example, the risks related to the product life cycle, changes in the market, foreign exchange rate trend, etc.)
- Avoiding hostile takeovers by other companies, take-over bids;
- Shareholders' withdrawal or the withdrawal of important managers;

In Romania, the groups of companies both as a result of financial relationships of two or more companies, as well as due to contractual relationships widely used in the interwar Romania. The beginning of the 20th century is distinguished by the purchase of many Romanian

³⁷ After Herring, H III, Business Combination & International Accounting, Thomson South-Western, 2003, pp 3-4

companies by foreign groups. Consequently, the incoming foreign capital was used for big investments in the Romanian oil, and a wide network of oil share companies out of which some later became strategic subsidiaries of certain international trusts. During World War I, the banks aimed at developing their business and they also tried to obtain news industrial shares. Between the two World Wars, this company concentration process was, in Romania, fast and harmonized with the trends of the world markets. In the fourth decade of the 20th century, in the main processing industry there was a trend of making new cooperation alliances (establishing groups based on contractual relationships), and subsequently, the cartel agreements were diversified between big companies in each branch.

During the centralized economy period, the group is a less detailed notion, and there are few favourable conditions for the establishment of groups. One of them is the establishment of the so-called joint ventures mentioned for the first time in Law no. 1/1971 on foreign trade. The accounting model of the group and the consolidation of accounts are notions that can also be associated with another aspect known in the Romanian accounting practice of the last 70 years. That is the existence of the cooperative societies in Romania.

After 1989, the process of turning the Romanian economy into a functional market economy represented an environment favourable to the establishment of groups of companies. The first law on the reorganization of companies (mergers, divisions) – a process due to which, most of the times, a group structure is born was Law no. 31/1990 on trading companies that was subsequently amended and completed many times. A regulation on groups of companies, i.e. Finance Minister Order (F.M.O.) no. 772/2000 for the approval of the norms on the consolidation of accounts appeared only in August 2000.

From the legal perspective, the difficulties related to the operation of consolidation of accounts are, in fact, due to the laws regulating groups of companies. As in the case of many other national legislations in Romania, the legal status of the groups of companies is not recognized.

As I have mentioned before, Law no. 31/1990 on trading companies republished with its subsequent amendments and completions represents the starting point of the regulation of groups. Currently, the legal standards on the consolidation of the accounts of group of companies are provided in Order of the Minister of Public Finance (O.M.P.F.) no. 1752/2005 for the approval of the accounting regulations harmonized with the European directives (in force from January 1st, 2006) in which it is mentioned that the group is composed of the parent-company and its subsidiary.

In the consolidation of accounts, the group is viewed as a small entity, and it's the legal independence of its components³⁸ is not taken into account. In this case, the influence of the principle of the prevalence of the economic component versus the legal one is recognized. The economic content – the business grouped under a single management – prevails over the legal form – the distinctive legal status of each subsidiary. However, due to the fact that the components of the group have legal status, each of them (both the subsidiaries, as well as the parent company) draws up individual financial statements in order to comply with the rules on

³⁸ CECCAR – Guide for Understanding and Applying IAS. Consolidated Financial Statements and Accounting for Investments in Subsidiaries, CECCAR Publishing House, Bucharest, 2004, p. 21

individual companies. The consolidation of accounts is necessary due to the fact that the individual financial statements of the company holding shares in other companies, also referred to as the parent-company, do not reflect the actual size of the fortune and economic power of the whole group, while their consolidation with those of the entities constituting the group reveal the true wealth and influence of the group.

Initially, in O.M.F.P. no. 1752/2005 for the approval of the accounting regulations harmonized with the European directives, it was stipulated, if it is mandatory for the parent company of a group of companies to draw up annual consolidated financial statements, or if it chooses to do so, the parent company will perform the consolidation of accounts within the consolidation perimeter, in compliance with EEC 7th Directive (presented in the second part of O.M.F.P. no. 1752/2005). By the subsequent modifications of the Order (O.M.F.P. no. 2374/2007 for the amendment and completion of O.M.F.P. no. 1752/2005) it is stipulated that the parent company³⁹ of a group of companies for which it is mandatory to draw up annual consolidated financial statements may draw up the following financial statements:

- either in compliance with the Accounting regulations in 7th Directive of the Economic European Communities
- or based on the International Financial Reporting Standards (IFRS)

Note: The main difference between EEC 7th Directive and the IFRS consists in the fact that, the IFRS no longer set size criteria that must be met by the parent company and its subsidiary, but only stipulate the fact that all the subsidiaries must be consolidated if users request financial statements consolidated at the level of the group.

O.M.F.P. no. 1752/2005 for the approval of the accounting regulations harmonized with the European directives sets the criteria (included in EEC 7th Directive) based on which an entity called parent-company draws up annual consolidated financial statements, i.e. if it is part of a group of companies and fulfils one of the following conditions:

- a) holds the majority voting rights of the shareholders or associates in another company hereinafter called subsidiary;
- b) is a shareholder or associate of an entity and the majority members of the administration, management and control bodies of the entity in question (subsidiaries which have performed these functions during the accounting period, and during the previous accounting period, and until the annual consolidated financial statements are drawn up) were assigned exclusively as a result of the exercise of its voting rights.
- c) is a shareholder or associate of a subsidiary and controls the majority voting rights of the shareholders or associates of the subsidiary in question, as a result of an agreement concluded with other shareholders or associates;
- d) is a shareholder or associate of a subsidiary and has the right to exercise a dominating influence on the subsidiary in question, based on a contract concluded with the subsidiary in question, or on a clause in the memorandum or articles of association, if the law applicable to the subsidiary allows for such contracts or clauses;

³⁹ Entities that are part of the category of public interest legal entities (or other entities that are not of public interest, but which have the obligation to draw up annual consolidated financial statements) with the exception of trading companies the transferable securities of which are traded on a regulated market, of credit institutions and non-banking financial institutions, insurance companies, insurance and reinsurance companies, and reinsurance companies, pension funds, financial investment service companies, investment management companies, and undertakings for collective investments.

-
- e) the parent-company has the power to exercise or actually exercises its influence or control upon a subsidiary;
- f) is a shareholder or associate of a subsidiary and has the right to appoint or dismiss most of the members of the administration, management and control bodies of the subsidiary in question;
- g) the parent company and the subsidiary are managed by the parent company on a common basis;

Moreover, the accounting regulations harmonized with EEC 7th Directive stipulate that a parent company is exempt from drawing up annual consolidated financial statements if, on the day of the balance, the entities that are to be consolidated do not exceed, together, based on their most recent annual accounts, the limits of two of the following three criteria, called size criteria:

- total assets – 17,520,000 EUROS;
- net turnover – 35,040,000 EUROS;
- average number of employees during the accounting period – 250.

The provided size criteria are determined before the compensation of the net asset values in the capital of the companies included into the consolidation with their percentage into the capital and reserves of these companies, as well as before:

- the elimination from the annual consolidated financial statements of the debts and claims performed among the entities included into the consolidation;
- the elimination from the annual consolidated financial statements of the incomes and expenditures corresponding to the transactions performed among the entities included into the consolidation;

The accounting regulations harmonized with the European Directives stipulate that a parent company is exempt from drawing up consolidated financial statements if it is a subsidiary of another parent company and the latter is established in compliance with the Romanian law or with the law of another member state, in compliance with the following conditions:

- the parent company owns all the shares in the exempt subsidiary (which is, in its turn, a parent company);
- the parent company owns at least 90% of the shares in the exempt company, so that:
 - the parent company and all its subsidiaries must be consolidated in the financial statements of a bigger group of entities, and the parent company of the group of entities is established in compliance with the Romanian law or with the law of another member state;
 - the consolidated financial statements and the consolidated directors' report of the group of entities must be drawn up by the parent company of the group of entities and audited in compliance with the legal provisions of the residing state of the parent company.

No exception from the obligation to draw up annual consolidated financial statements shall be made if:

- the transferable securities of the parent companies are traded on a regulated market, or
- the elaboration of a consolidated financial statement is requested by a state institution or is performed for the information of the employees.

In relation to the International Financial Reporting Standards that can be used by the practitioners in Romania to draw up annual consolidated financial statements, we are

mentioning that, although no specification is made, in this respect, in the law, in our opinion, following the analysis of the standards, the three sections within the whole group of standards that make explicit reference to consolidated financial statements are: IAS 27 “Consolidated and Individual Financial Statements”, IAS 28 “Investments in Associates” and IAS 31 “Interests in Joint Ventures”. Furthermore, IFRS 3 “Business Combinations” has a significant impact on the financial statements of the groups of companies.

In relation to the tax issues concerning all the groups of companies and the intra-group transactions, we are mentioning that the fiscal regulations included in the Fiscal Code in force in Romania from January 1st, 2004 (as amended and completed) does not neglect the relationships that may appear among companies as a result of purchasing shares, and consequently, a number of stipulations are included in relation to the transfer prices among the affiliates, to how dividends received by a legal entity from another legal entity are imposed, the deduction of management, consultancy and assistance costs (frequent within groups of companies), the transfer of shares, as well as to the fiscal group viewed as a unique VAT (value added tax) taxpayer.

For example, in relation to the VAT, the norms stipulate that a group of taxable persons residing in Romania, which are legally independent, and have close organisational, financial and economic relationships are viewed as a unique taxable person. This type of taxable group of persons established in Romania may choose to be treated as a unique taxable person, called fiscal group, under the following conditions:

- a) a taxable person may only be part of a single fiscal group;
- b) the option must be related to a period of at least 2 years, and
- c) all the taxable persons in the group must apply the same fiscal period.

The fiscal group may consist of two to five taxable persons. Until January 1st, 2012, the fiscal group may be constituted only of taxable persons that are big taxpayers. Furthermore, it must also take into account the fact that the taxable persons in the case of which at least 50% of the capital is directly or indirectly owned by the same shareholders are deemed as having close organisational, financial and economic relationships.

Notes: the main advantage of a fiscal group is that it allows for the consolidation of the VAT entries made by the members of the group. Thus, companies may consider such an option. For example, if a company within the group is entitled to a VAT refund from the Government budget, whilst another company within the group must constantly pay VAT to the Government budget, than these companies may consider constituting a fiscal group, thus allowing for the company entitled to a VAT refund to avoid waiting for a long time in order to be refunded the VAT from the Government budget.

Moreover, another advantage of being part of a fiscal group is that the representative of the group shall submit a consolidated VAT return, and only the VAT resulted from the consolidation shall be paid to the Government budget, while the members of the group will use intragroup settlements.

Each member of the fiscal group, other than the representative, shall declare, in the VAT return, any delivery of goods, or provision of services, import or intra-community purchase of goods, or any other operation performed by it during the fiscal period and shall send this

return to the representative and a copy to the fiscal authority of its jurisdiction. The member of the group will not pay any due tax and will not claim any refund according to its VAT return. The representative of the fiscal group shall draw up its own VAT return for all the deliveries of goods, or provisions of services, imports or intra-community purchases of goods, or any other operation performed by it during the fiscal period. Furthermore, it will draw up a consolidated return based on all the results of all the VAT returns received from the other members of the fiscal group, as well as on the results from its own VAT return for the fiscal period in question. Both returns will be submitted by the representative to the competent fiscal authority. On the other hand, the representative will pay the resulted VAT or will claim to be refunded the VAT resulted from the VAT return.

In relation to the intragroup transfer prices, we are mentioning that they can affect the profitability of the affiliate, its cash flow, its performance indicators, as well as the decisions of the group concerning the investments. Some⁴⁰ believe that there are situations when these prices do not comply with the market value principle, because setting intragroup prices is a method available to companies which are members of a group with the purpose of relocating profits and losses, according to the policies adopted at the central level. In compliance with the regulations of the Romanian Fiscal Code, intragroup transactions shall be performed according to the free market principle, while the transfer price rules will be taken into account for the establishment of the profile of the affiliates. When the market prices for the transactions are set among the affiliates, the following can be used:

- the price comparison method (in compliance with the provisions of the Fiscal Code, this method is viewed as the most recommendable for setting transfer prices, but sometimes, there is no publicly available information, or there are difficulties related to the comparability of the goods to be sold;
- the cost-plus method (viewed as the most frequently used in Romania)
- the resale price method

The companies that are part of the same group have to collect information in support of their intragroup transfer prices charged in the previous fiscal periods, before the fiscal authorities. This situation is related at most to the transactions resulting in significant profits. When Order no. 222/2008 on the content of the transfer pricing file came into force, the number of the transfer pricing tax audits increased, and the submission of the transfer pricing file upon the request of the competent fiscal authority became a commonplace practice. Consequently, Romanian fiscal authorities became very strict in relation to transfer pricing and tend to contest the deductibility of costs in the absence of the supporting documents required by the law.

Conclusions

1. In Romania, the consolidation of the accounts of groups of companies can be performed, in the case of certain groups of companies in compliance with the European Directives (EEC 7th Directive) or in compliance with the International Financial Reporting Standards (IFRS). In our opinion, in practice, further clarifications are required concerning the actual method to be used for the account consolidation; consequently, new national legal provisions or guides for

⁴⁰ O. Puiu, Experienced Associate to TaxHouse (www.startups.ro)

the application of the consolidation into practice should be published (due to the fact that, following some research performed on Romanian groups, I have noticed uncertainty in their activity or their lack of efficient information systems in the consolidation area, which in most cases is justified by ambiguous legal provisions.

2. In Romania, business groups cannot perform the fiscal consolidation of their results and have to pay taxes at the level of inexistent cumulated profits, because group losses cannot be compensated. Consequently, they are often forced to turn to more sophisticated tax jurisdictions with a reasonable tax system. We are proposing the update of the principles of the Romanian taxation policy, the regulation of the legislation on fiscal consolidation or of the alternative methods.

3. We are mentioning that, although a significant progress towards the regulation of group VAT consolidation was made in 2007, the conditions for the establishment of the unique taxable person (composed of a group of taxable persons residing in Romania) are quite strict, given the fact that they may include only big taxpayers (companies with turnovers of 70 million RON i.e. approx. 16,279,069 EUROS, banks, insurance companies, financial investment companies as well as casino-type gambling companies, the National Bank of Romania).

References

1. MALCIU. L.: *Contabilitate aprofundată*, Editura Economică , București, 2000, ISBN 973-590-319-9
2. MALCIU. L., FELEGĂ N.: *Reglementare și practici de consolidare a conturilor*, Editura Ceccar, București, 2004, ISBN 973-8478-58-8
3. SĂCĂRIN M.: *Grupurile de societăți și repere ale interpretării conturilor consolidate*, Editura Economică, București, 2003, ISBN 973-709-056-X
4. PITULICE C.: *Teorie și practică privind grupurile de societăți și situațiile financiare consolidate*, Editura Contaplus, 2007, ISBN 978-973-88247-5-1
5. CECCAR : *Guide for Understanding and Applying IAS. Consolidated Financial Statements and Accounting for Investments in Subsidiaries*, CECCAR Publishing House, Bucharest, 2004, ISBN 973-8478-45-6
6. Herring, H III: *Business Combination & International Accounting*, Thomson South-Western, 2003
7. *Ordinul nr. 1752 din 17 noiembrie 2005 pentru aprobarea Reglementărilor contabile conforme cu Directivele Europene*, publicat în Monitorul Oficial nr 1080 bis /30 noiembrie 2005
8. *Legea 571/2003 privind Codul Fiscal*, publicată în Monitorul Oficial nr. 927 din 23 decembrie 2003, modificată și completată
9. www.startups.ro
10. www.pwc.com/RO

Contact Data

Lecturer PhD.Mariana Bănuță
Faculty of Economics, University of Pitesti
No. 45, Nicolae Labis Street (oraș Pitesti, strada Nicolae Labiș, nr 45, Județul Argeș,
România)
Zip Code 110337, City Pitesti
Romania
email: mariutza_b@yahoo.com

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

Bogumiła Barańska

University of Economics Katowice

Abstract

The development of a business involves meeting the expectations of stakeholders in economic and social areas. The system of responsibility reinforces the reputation in the eyes of customers, suppliers, employees, the local community, investors, the media and other interested parties. The consistent and positive image of a business in the eyes of key stakeholders, maintaining and reinforcing this image, is the fundamental goal of the effective social communication strategy.

Community and social policies, integrated with the whole management system, contribute to the long-term increase in the value of a business. Therefore, promoting responsibility as the foundation of an organization contributes to strengthened social responsibility rules, improved quality ethical audit and presentation of its results to the stakeholders. Supporting the development process of an organization in ethical, ecological and economic terms is the requirement of the modern times.

Key words: corporate social responsibility

INTRODUCTION

Corporate social responsibility is a corporate policy which voluntarily incorporates social interests, environmental protection and relations with different groups of stakeholders into its communication strategy.

This approach means that responsibility does not only involve meeting all formal and legal requirements by a business, but also increased investment in human resources, environmental protection and relations with stakeholders, who may have an actual impact on the economic efficiency of an organization. Accordingly, such expenditures should be seen as an investment rather than a cost, similarly to quality management.

1 CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY DILEMMAS

The dilemmas of social responsibility of all institutions and organizations operating in the Polish social reality encourage the consideration of the significance of building a corporate image of businesses and institutions by public relations agencies.

The stereotype of economic and social awareness has been trying to convince us for many years that business is business and that it involves specific tasks and behaviours which should trigger competitive actions on the markets for goods and services. Such attitudes have reduced consumer and workers' rights. Nowadays, these attitudes mean that employers reduce employees' social and educational benefits, sell out canteens, cultural centres, holiday houses and sports centres. This leads to limited chances of mass consumption both of employees and external stakeholders.

Companies should then provide services not only as charity donations, but also as their permanent function which is determined by public relations specialists. We ought to consider what public relations is needed and what public relations is promoted by specialist in agencies, accepting assignments from companies and showing them as socially responsible. The basic assumption of PR social responsibility should rest upon ethical effectiveness as a long-term image strategy.

Social needs are constantly changing and consumers, under the pressure of different economic and political groups as well as the media, cannot make a choice because their awareness – economic, legal, social awareness – is based on still newer systems of values created by the media.

Stakeholders are groups or individuals who can influence or are influenced by an enterprise through its products, manufacturing strategy and processes, management systems and procedures. Being a responsible business does not only mean meeting all formal requirements, but it also involves increased investment in human resources, environmental protection and relations with stakeholders, in other words – voluntary commitment. Corporate responsibility is a strategic and long-term approach, based on social dialogue and seeking solutions good for everybody.

Corporate responsibility involves:

1. stable revenue stream combined with effective relationships with all stakeholders,
2. using it as a management tool which incorporates the dialogue with stakeholders into the development strategy of company,
3. a philosophy of conducting economic activity based on stable and transparent relations with all parties involved: employees, customers, suppliers, shareholders, competitors, and the local community,
4. providing goods and services in the way that does not degrade the natural and social environment,
5. running a business in such a way that ethical values, laws, respect for employees, society and natural environment are protected,
6. running a business in agreement with social expectations in terms of their ethical, financial, legal and civic content,
7. building and implementing the social involvement strategy, exceeding legal obligations, for the good of all citizens, in compliance with socially accepted ethical norms,
8. contributing to sustainable development through cooperation with employees, the local and global community, aimed to increase the quality of life of all citizens,

-
9. responsibility for the consumer, the investor, the society, the natural environment, and, finally, for the success of the economy,
 10. transparent business practices based on the respect for employees, the community and the environment.

A socially involved business brings about a number of benefits inside and outside an organisation.

External benefits for a business:

1. Positive corporate image.
2. The facilitation of operations in the local community.
3. More loyal existing customers and winning new customers.
4. More reliable corporate mission.
5. Increased effectiveness of a business.
6. Competitiveness on global markets.
7. Increased interest of investors.
8. Tax incentives.

Internal benefits for a business:

1. Increased employee satisfaction.
2. Commitment of employees.
3. Employees' identification with a business.

Corporate social responsibility was defined in the AA1000 Standard developed by the Institute of Social and Ethical Accountability. It was first presented in November 1999.

- It defines the best practice in terms of rules for social and ethical responsibility (accountability) and ethical audit and reporting.
- An important feature of AA1000 is the use of this standard as a benchmark for strategic analysis not only for companies, but for all organizations, including non-profit organizations, civic associations, communal ventures or scientific institutions.
- On the other hand, the standard may be applied by non-governmental organizations as a method for the external evaluation of an enterprise in terms of social and ethical responsibility.

The main tasks of AA1000 are:

1. Promoting responsibility as a foundation of an organization.
2. Reinforcing social responsibility principles, improving the quality of ethical audit and the presentation of its results to all stakeholders.
3. Supporting the organization in the process of ethical, ecological and economic development.

2 THE ANALYSIS OF 13 PRINCIPLES OF THE SOCIAL RESPONSIBILITY SYSTEM BASED ON THE AA1000 NORM

1. Accountability – an accountable enterprise is a business that can be relied upon, it is a business that takes responsibility for its actions and the negligence to take action, it is a business that is prepared to accept consequences. It meets the criteria of probity and compliance with the norms it declares.
2. Inclusivity – this principle means that a business, at every stage of audit, takes into account the needs and expectations of particular groups of stakeholders. It is about the readiness to initiate social dialogue and take into account the expectations expressed by particular stakeholders.
3. Completeness – this principle means that all areas of a business’s activity are taken into consideration and that its influence on different aspects of its social involvement is recognized. When certain areas are not included in the analysis at its certain stage, the reasons are clearly explained. his principle makes it impossible to exclude ~~–inconvenient”~~ or ~~–sensitive”~~ areas of activity.
4. Materiality – it means the readiness to measure all information and spheres of activity relevant to particular stakeholders. This principle encourages a business to seek better measurements of socially involved initiatives.
5. Regularity – his principle determines the importance of adopting the timetable for regular evaluation, depending on the needs and expectations. It allows to avoid a ~~–one-off effort”~~ taken in the situation when a business was actually forced to do so and later it abandoned further action.
6. Quality assurance – here a business tends to apply to an outsider auditor or an independent expert group, so the reliability of the corporate responsibility system is confirmed by an independent expert. It can be a certifying body or a opinion issued by a non-governmental organization involved in a particular area (eg Business Ethics Centre).
7. Accessibility – this principle assumes seeking the most effective channels of communication so that information could reach those who are waiting for it. It imposes an obligation on a business to actively disseminate information the on social responsibility programme implemented irrespective of the explicit wish expressed by stakeholders. In recent year, the most effective channel has been the internet.
8. Comparability – it is the capability of comparing the same business between reports and comparing different businesses in the same, or even different, industry. In the practice of many businesses this principle goes down to setting goals for a particular reporting period and, at the end of this period, accounting for their achievement.
9. Reliability – it assures that all facts, assessments, measurements are presented with due care and honesty.
10. Relevance – it places emphasis on the assessments and information provided to opinion-making circles. Many businesses implement this principle by attaching a

personal comment from the chairman of the board to the detailed declaration, specifying the principles of the social policy, which shows that a business attaches great importance to the presented document.

11. Understandability – his principle means that data are presented in such a way that they may be used to evaluate both strengths and weaknesses of a business, conducted by people who may not have specialist background in a given area. It implies the avoidance of excessively specialist terminology and hermetic language.
12. Embeddedness – it means that the process of collecting data, making assessment and presenting result is permanently built in the system of strategic corporate management. Accordingly, the principles of the social policy stem from actual strategic objectives and are modified with them.
13. Continuous improvement – readiness to implement the results of strategic analysis in the cycling planning process of setting new goals, defining procedures, running documentation, improving operations.

3 THE BENEFITS OF RUNNING A SOCIALLY RESPONSIBLE BUSINESS

The benefits of a corporate social responsibility strategy should always be considered in the long-term perspective. And they are:

1. Increased interest of investors – creditors are more interested in cooperation with responsible businesses, which apart from good financial results are managed in a transparent way and responsibly build their image and relations with the environment. Many investors relate the financial reliability of a business with its social reliability.
2. Increased loyalty of consumers and stakeholders – increased social awareness of consumers causes that in their choices they are guided also by the trust to a particular business and its image. The growing number of consumers pay attention to the eco-quality of a product or a service and whether the principles of corporate social responsibility were respected in the process of its manufacturing.
3. Improved relations with the local community and authorities – the involvement of a business in the life of the local community, by undertaking long-term and measurable social investment, helps it to operate in an efficient and smooth manner. Social responsibility allows the business to grow into the community and win the support of both the community and local authorities.
4. Increased competitiveness – corporate social responsibility help a business acquire a competitive advantage. Polish companies may use CSR as a tool to build their position on the global markets, where the expectations of corporate responsibility are more explicit.
5. Corporate culture development – accepting the challenges of social responsibility a business improves its standards of behaviour towards stakeholders (employees,

contractors, customers), which allows it to avoid the costs of “bad partnership”. These changes shape the corporate culture based on trust, responsibility and probity,

6. Positive corporate image among employees – corporate social responsibility is one of the non-financial employee motivators. Thanks to ethical codes, social programmes and care about the environment, the corporate image improves in the eyes of employees. They respect their employer more because they can see that it addresses some social issues that are important also for them.
7. Hiring and keeping best employees – when the corporate image is enhanced and employees have more confidence in their employer, the attractiveness of a business on the labour market also increases, which allow to recruit and keep the best workers.

4 TOOLS OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

The list of corporate social responsibility tools is long and closely relates with the corporate culture and profile of a business.

The most common tools are:

1. Social campaigns aiming to change attitudes or behaviours of a particular group using the media to convey the message.
2. Cause-related marketing incorporates both marketing targets and social needs.
3. Employee ethical programmes aiming to integrate employees of a business around the shared values.
4. Corporate supervision is a set of mechanisms used to control and coordinate behaviours of various shareholders, having their own goals, who cooperate with the management in order to effectively achieve objectives of a business.
5. Eco-labelling and social labelling involve placing additional information, relating to ecological or social responsibility, on the labels or packaging of products.
6. Socially responsible investment is taken into account by stock market analysts during the analysis of a business in terms of the long-term growth potential based on its social and ecological performance.

CONCLUSION

Corporate social responsibility is entirely voluntary and does not stem from legal and regulatory requirements. In order to stimulate public debate on corporate responsibility, in 2001 the European Commission presented the Green Paper on Corporate Social Responsibility. The consultation process was joined by the EU institutions: the Directorates General for Employment and Social Affairs, Enterprises and Information Society, Trade, and Environmental Protection, as well as the representatives of entrepreneurs, trade unions, media, experts, non-governmental organisations and scientific institutions.

The effect of the consultations following the publication of the Green Book was a new document – the strategy for implementing and promoting corporate social responsibility – White Paper: Communication on CSR. This document is addressed to the EU institutions, member states, social partners, business and consumer organizations. Both documents can be accessed in the section of CSR in the EU. CSR comprises all businesses, not only companies. It deals with small businesses, as small businesses often have local origin, they operate in the area where their owners and employees live and work, so they are close to local issues. As a result, they get involved in solving local problems such as education or supporting the labour market, although they do not define their involvement as CSR.

Furthermore, CSR May be implemented with a use of different tools and means, depending on the needs, preferences or a size of a business. It is important that socially responsible businesses should issue a social report. A social report, published as a paper-based book or on the company website, comprehensively present the strategy of a business, its social policy and its results in the area of social responsibility towards key stakeholder groups. It takes into account the economic, social and ecological aspect of the business's operations. Sustainable development is a process comprising social and economic transformations, which integrates political, economic and social initiatives with maintaining the natural balance and protecting fundamental natural processes.

In principle, corporate social responsibility is much more than just a strategy of communication with the environment. It should socially and ecologically involve both the company and its employees. What corporate social responsibility and public relations have in common is a long-term goal – increased competitiveness of a business through building its favourable image. More than two thirds of the managers of the biggest Polish companies are familiar with the idea of corporate social responsibility. Most of them believe that its primary rule is to respect ethical norms in business operations and regular and fair remuneration for their employees. More and more companies are convinced that management systems should be constantly improved towards building mutually beneficial relations with all stakeholders.

A growing interest in the idea of corporate social responsibility is also proven by an increasing number of businesses presenting their practices in the annual report on –Responsible Business in Poland”, published by the Forum of Responsible Business, and taking part in the Good Business Practices Fairs. The respect for human and workers' rights is one of the foundations of corporate responsibility.

References:

1. Doktor K. (2005), Management of non-governmental organisations, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw*”, nr 5.
2. Granovetter M. (1985), Economic Action and Social Structure. The Problems of Embeddedness, „*American Journal of Sociology*”, No. 91.
3. Gruszecki T. (2002), Contemporary corporate theory, PWN, Warszawa.
4. Hofstede G. (2000), Cultures and organisations, Warszawa.
5. Lichtarski J. ed., (2003), Basics of corporate governance, Wrocław University of Economics, Wrocław.
6. Persons T., Smelser N. (1965), Economy and Society, New York.

-
7. Walczak-Duraj D. (2002), Ethical order in the market economy – experiences of the Polish transformation, Łódź University, Łódź.
 8. Zwoliński A. (2004), Ethics of the economic life [in:] S. Szlachta, ed., „Social Dictionary”. Wydawnictwo Wam., Kraków.

Contact Data

Bogumiła BARAŃSKA, PhD
Department of Public Management and Social Sciences
Faculty of Economics
University of Economics
1 Maja 50
40-287 Katowice
Poland
email: bogumila.baranska@ae.katowice.pl.

ANALÝZA LIBERALIZAČNÝCH PROCESOV ENERGETICKÉHO TRHU V EÚ A JEJ VPLYV NA PRIRODZENÉ MONOPOLY

THE ANALYSES OF LIBERALIZATION PROCES OF ENERGY MARKET IN EU AND ITS IMPACT ON NATURAL MONOPOLY

Alena Bašová
Ekonomická univerzita Bratislava

Abstrakt

Príspevok sa zaoberá analýzou liberalizačných procesov v Európskej únii v ich historickom kontexte a ich vplyvu na finančné hospodárenie prirodzených monopolov. V príspevku sú uvedené aj legislatívne opatrenia tretieho liberalizačného balíčka, uvedené vo Vestníku EÚ dňa 14.8.2009 a dôvody vzniku Agentúry pre spoluprácu regulačných orgánov v oblasti energetiky, ako aj jej úlohy a orgány.

Kľúčové slová – liberalizačné procesy, oddelenie vlastníctva - unbundling, posilnenie transparentnosti, regulačné úrady, trhy s energiou.

Abstract

This article deals with analyses of liberalization process in EU in their historical context and its impact on financial economy of natural monopoly. The legislative actions of third liberalization packet accepted 14.8.2009 are listed in this article and also the reasons of established Agency for cooperation of regulatory offices in the branches of energy, its tasks and organization, are issued in this article.

Key words – liberalization process, unbundling, the role of regulatory offices, empowering of transparency.

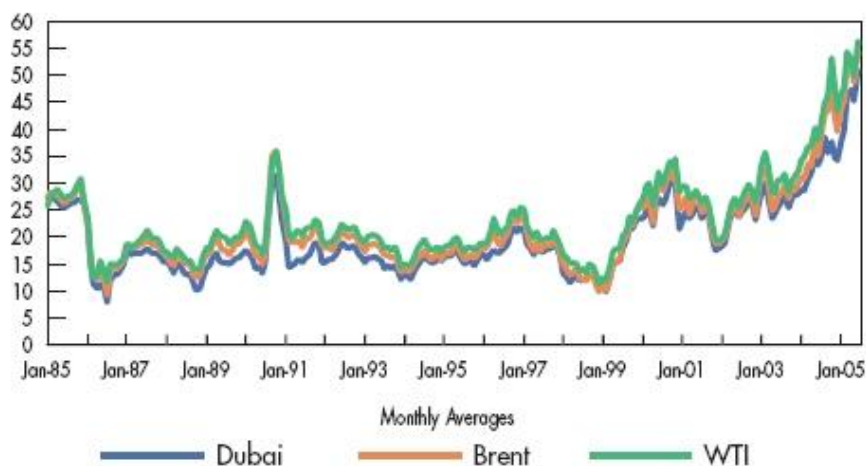
1 VÝCHODISKÁ LIBERALIZÁCIE

Európska únia je vysoko závislá na dovoze fosílnych palív: ropa 37 %, plyn 24 %, uhlie 18 % a napokon jadrové a obnoviteľné zdroje tvoria 20 % z celkových primárnych energetických zdrojov⁴¹. Trh s ropou je z hľadiska energetickej bezpečnosti flexibilnejší ako trh so zemným plynom, pretože trh s ropou je v EÚ pomerne diverzifikovaný. Eurostat uvádza, že EÚ v súčasnosti dováža najviac ropy z Ruskej federácie (185 Mtoe) (ide o množstvo energie

⁴¹ <http://www.euractiv.sk/energetika>

uvoľnené spálením jednej tony ropy), z Nórska 109 Mtoe, Saudskej Arábie 65 Mtoe, Líbye 51 Mtoe a Iránu 36 Mtoe.

Graf č.1: Vývoj cien ropy na svetových trhoch (USD/barrel) v období 1985-2005



Zdroj: [International Energy Agency](http://www.iea.org), Key World Energy Statistics, 2005 Edition

Zemný plyn v súčasnom období je najzraniteľnejšia časť európskeho energetického sektora. Spotreba zemného plynu na jednotku HDP od 70-tych rokov 20. storočia stále rastie, čo je opačný trend ako u ropy a energie ako celku, preto snaha Európskej únie o zabezpečenie svojej potreby zemného plynu je opodstatnená.

Mapa č.1 : Bezpečnosť zásobovania plynom



Zdroj. MH SR

Monitoring procesu liberalizácie národných trhov Európskou komisiou sa začal asi pred desiatimi rokmi, keď na zasadnutí Európskej rady v Lisabone bola zdôraznená nutnosť otvárania trhov za účelom dosiahnutia konkurenčných cien zvyhodňujúcich konečného spotrebiteľa. Bez konkurenčného a účinného európskeho trhu s elektrinou a plynom by európski občania za jednu zo svojich najzákladnejších denných potrieb platili nadmernú cenu. Následne v roku 2005 Európska komisia vykonala takzvaný Prieskum energetického sektora

so zameraním na konkurenciu, vzhľadom na skutočnosť, že trh s elektrinou a plynom je zásadne dôležitý pre konkurencieschopnosť Európy, pretože energia je dôležitým vstupom pre európsky priemysel. Konkurenčný trh s elektrinou a plynom v rámci celej EÚ je kľúčový aj pre zaistenie bezpečnosti dodávok energie v Európe, lebo len na konkurenčnom trhu sa objavujú smerodajné signály pre investície a zároveň konkurenčný trh zabezpečí spravodlivý prístup k sieti pre všetkých potenciálnych investorov.

Zelená kniha otvorila otázky týkajúce sa vytvárania spoločnej, súdržnej európskej energetickej politiky najmä v oblasti vytvárania regionálnych trhov s elektrinou a plynom. Nariadenie Komisie ohľadom hospodárskej súťaže na trhoch s elektrinou a plynom poukázalo na oprávnené obavy spotrebiteľov a ich obmedzené možnosti výberu dodávateľov, ako aj možnosti nových účastníkov trhu, vzhľadom na rozvoj veľkoobchodných trhov.

Následne 10. januára 2007 Európska komisia prijala Novú energetickú politiku pre Európu a požiadala Komisiu, aby vypracovala nové opatrenia s cieľom dosiahnutia vnútorného trhu s energiami (IEM) a trvalo udržateľného rozvoja. V nadväznosti na tieto skutočnosti EK navrhla tieto opatrenia:

- účinné oddelenie dodávateľských a výrobných činností od prevádzkovania siete,
- celú harmonizáciu právomocí a väčšiu nezávislosť vnútroštátnych energetických regulačných orgánov,
- vytvorenie nezávislého mechanizmu pre spoluprácu vnútroštátnych regulačných orgánov,
- vytvorenie nezávislého mechanizmu pre prevádzkovateľov prenosových alebo prepravných sústav, ktorým by mohli zlepšiť koordináciu prevádzkovania siete a jej zabezpečenie, cezhraničný obchod a prevádzku siete,
- vyššiu priehľadnosť operácií na energetickom trhu.

Ako najdôležitejšia podmienka pre liberalizáciu energetických trhov sa javí oddelenie vlastníctva, ktoré je významným predpokladom aj nediskriminačnej podpory investícií do infraštruktúry, spravodlivý prístup do siete pre nových účastníkov a priehľadnosť trhu. Na dosiahnutie týchto opatrení bol prijatý 3. balíček legislatívnych opatrení (3. vlna novelizácie európskych smerníc a nariadení).

Jednotná európska energetická politika sa zakladá na týchto troch základných predpokladoch:

1. nezávislá regulácia – vyžaduje nezávislého regulátora v pozícii „rozhodcu“ v konkurenčnom boji,
2. liberalizácia vo výrobe a dodávke,
3. supranárodná integrácia trhov, tak, aby sa zabezpečil regulovaný, nediskriminačný a transparentný prístup do sietí pre tretie strany.

Etapy vo vývoji vnútorného trhu s energiami (International Energy Market – IEM).

Prvý balíček legislatívnych opatrení⁴² mal svoje pozitíva a viedol k zvýnenej efektívnosti, zníženiu cien, vyššiemu štandardu služieb a k zlepšeniu konkurenčného prostredia.

Nedostatky, ktoré sa postupne prejavili boli nasledovné :

⁴² Smernica Európskeho parlamentu a Rady č. 96/92/EC o spoločných pravidlách pre vnútorný trh s elektrinou
Smernica Európskeho parlamentu a Rady č. 98/30/EC o spoločných pravidlách pre vnútorný trh s plynom.

-
- nedostatočné konkurenčné prostredie v oblasti výroby,
 - nedostatočné opatrenia brániace dominancii vertikálne integrovaných subjektov,
 - potreba prijatia noriem na zverejňovanie informácií o zdrojoch dodanej energie,
 - potreba prijatia noriem zabezpečujúcich nediskriminačné prenosové a distribučné tarify,
 - nedostatočný režim pre unbundling (oddelenia prenosu od výrobných a distribučných aktivít) – v 1. balíčku boli obsiahnuté len normy pre oddelenie účtovnej evidencie.

Tieto nedostatky mal ambíciu riešiť druhý balíček opatrení na dosiahnutie vnútorného trhu s energiami a boli prijaté nasledovné legislatívne opatrenia⁴³.

Ďalším opatrením EÚ z hľadiska liberalizácie bol Akčný plán pre energetiku na obdobie r. 2007 – 2009, ktorý vytvára nový časový harmonogram, ako zabezpečiť fungovanie vnútorného trhu s energiou a plynom. Od júla 2004 fungujú už otvorené trhy pre plyn a elektrickú energiu pre malé podniky ako pre oprávnených zákazníkov a od júla 2007 sa otvorili liberalizované trhy aj pre domácnosti, ktoré sa tak stali tiež oprávnenými zákazníkmi.

Cieľom liberalizácie európskych trhov s energiou je zvýšiť konkurenciu tak, aby si spotrebiteľ mohol vybrať medzi poskytovateľmi energie a očakáva sa, že by to malo viesť k zvýšeniu efektívnosti a k zníženiu cien najmä plynu a elektrickej energie.

Skutočnému otváraniu trhu bránili odlišné pozície regulačných orgánov jednotlivých členských štátov EÚ, pretože disponujú rôznymi právomocami, rôznym stupňom nezávislosti a ani legislatívna úprava regulácie nie je jednotná. Európska komisia pri uplatňovaní liberalizácie trhov trvala na dôslednom „unbundlingu—právnom ako aj funkčnom oddelení, teda oddelení výroby od prenosovej sústavy. V praxi to znamenalo, že členské krajiny museli zabezpečiť, aby rovnaké spoločnosti neboli oprávnené vykonávať kontrolu na dodávateľskom podniku a zároveň nemali ekonomické záujmy nad prevádzkovateľom prenosovej alebo prepravnej siete. Toto zároveň znamená, že kontrola nad prevádzkovateľom prenosovej alebo prepravnej sústavy vylučuje možnosť mať záujmy v dodávateľskom podniku alebo si voči nemu uplatňovať akékoľvek práva.

Predkladaný návrh vyžaduje účinné oddelenie prevádzkovateľov prenosových a prepravných sietí a dodávateľských a výrobných činností nielen na vnútroštátnej úrovni, ale aj v rámci celej EÚ. Táto požiadavka platí pre spoločnosti z celej EÚ, ako aj pre spoločnosti mimo EÚ, ide teda o regulovaný prístup aj pre spoločnosti tretích strán. Cieľom predkladaného návrhu je presadiť hospodársku súťaž na európskych energetických trhoch a zabezpečiť pre konkurencieschopnosť európskeho energetického trhu.

⁴³ Smernica Európskeho parlamentu a Rady č. 2003/54/EC o spoločných pravidlách pre vnútorný trh s elektrinou, ktorou sa ruší Smernica č. 96/92/EC

Smernica Európskeho parlamentu a Rady č. 2003/55/EC o spoločných pravidlách pre vnútorný trh s plynom, ktorou sa ruší Smernica č. 98/30/EC

Nariadenie Európskeho parlamentu a Rady č. 2003/1228/EC o podmienkach prístupu do siete pre cezhraničnú výmenu elektrickej energie

Nariadenie Európskeho parlamentu a Rady č. 2003/1775/EC o podmienkach prístupu do siete pre cezhraničnú výmenu plynu

Potreba riešenia týchto opatrení vyústila do prijatia tretieho balíčka opatrení na vytvorenie vnútorného trhu s energiami, ktorý bol zverejnený v Úradnom vestníku Európskej únie dňa 14.8.2009 a pozostáva z týchto dokumentov⁴⁴, pričom jeho prijatie vyplývalo z existujúcich nedostatkov, ktoré zamedzovali vytvorenie vnútorného trhu s energiami .

Medzi hlavné prekážky vytvorenia vnútorného trhu s energiami patria :

- vertikálna integrácia, nedostatočná nezávislosť TSOs vedúca ku konfliktu záujmov,
- rozdielna miera kompetencií regulátorov,
- neefektívny cezhraničný režim pre prenosy,
- nedostatok transparentnosti,
- nedostatočná spolupráca prenosových operátorov,
- vysoká miera koncentrácie trhu.

Piliere 3. liberalizačného balíčka:

1. dôsledný vlastnícky Unbundling - vlastnicke oddelenie výroby a dodávky od prenosovej siete variant preferovaný EK – „full ownership unbundling—ide o zriadenie „nezávislého prevádzkovateľa siete—ako 1. alternatíva k vlastníckemu oddeleniu – „ISO—, alebo podiely v prenosovej spoločnosti ako 2. alternatíva k vlastníckemu oddeleniu – „ITO—

Cieľom tohto opatrenia je podnietiť vyníu konkurencieschopnosť v energetickom sektore a zabezpečiť vyníu bezpečnosť dodávok. Rast konkurencie povedie k níriňj ponuke produktov pre spotrebiteľov a k novým investíciám do budovania plynovodov a terminálov na zemný plyn.

2.Zvýšenie noriem transparentnosti v oblasti tvorby cien a zverejňovania údajov - transparentnosť tvorby cien posilnenie dôvery v trh zabránenie trhovým manipuláciám rovnaký prístup k informáciám.

3.Účinnnejšie vnútroštátne regulačné úrady – na posilnenie a harmonizáciu právomocí, zabezpečenie nezávislosti vnútroštátnych regulačných orgánov, spoluprácu v otázkach cezhraničných prenosov s regulačnými orgánmi susedných krajín, postupné naplňanie cieľa vytvorenia fungujúcich regionálnych trhov.

4.Európska sieť prevádzkovateľov prenosových sústav ENTSO – znamená podporu cezhraničnej spolupráce a cezhraničných investícií: cieľom sú spoločné obchodné a technické pravidlá a bezpečnostné normy, plánovanie a koordinácia investícií, ktoré sú potrebné na úrovni EÚ.

5.Agentúra pre spoluprácu energetických regulátorov ACER – sa sledujú dva ciele⁴⁵:

- 1.začlenenie perspektívy spoločenstva do postupov národných regulačných orgánov,
- 2.posilnenie efektívnosti zásad rovnakého zaobchádzania a spravodlivých podmienok prístupu k transeurópskym distribučným sieťam plynu a elektrickej energie a teda k správne

⁴⁴ 1. Smernica európskeho parlamentu a Rady č. 2009/72/ES z 13. júla 2009, ktorou sa mení a doplňa Smernica č. 2003/54/ES o spoločných pravidlách pre vnútorný trh s elektrickou energiou, 2. Smernica európskeho parlamentu a Rady č. 2009/73/ES z 13. júla 2009, ktorou sa mení a doplňa Smernica č. 2003/55/ES o spoločných pravidlách pre vnútorný trh so zemným plynom. 3. Nariadenie Európskeho parlamentu a Rady č. 713/2009 z 13. júla 2009, ktorým sa zriaďuje Agentúra pre spoluprácu regulačných orgánov v oblasti energetiky (ďalej len Agentúra). 4. Nariadenie Európskeho parlamentu a Rady č. 714/2009, ktorým sa mení a doplňa nariadenie ES č. 1228/2003 o podmienkach prístupu do siete pre cezhraničné výmeny elektrickej energie. 5. Nariadenie Európskeho parlamentu a Rady č. 715/2009, ktorý sa mení a doplňa nariadenie ES č. 1775/2005 o podmienkach prístupu do prepravných sietí pre zemný plyn.

⁴⁵ <http://euroalert.net/en/news.aspx?idn=9034>

fungovaniu vnútorného trhu s energiou v rámci EÚ, pre uľahčenie cezhraničného obchodu s plynom a elektrinou

K úlohám Agentúry patria:

- a. dohliadať nad vykonávaním úloh európskych sietí prevádzkovateľov prenosových a prepravných sietí,
- b. schvaľovať predpisy a pravidlá s cieľom zabezpečiť účinné a bezpečné fungovanie vnútorného trhu s energiou,
- c. na základe vyhodnotenia skutočných nákladov stanovuje metódy a tarify európskych kompenzačných mechanizmov používaných medzi prevádzkovateľmi prenosovej a prepravnej sústavy,
- d. spolu s Európskou komisiou integruje regionálne trhy s energiou do vnútorného trhu s energiou.

Agentúra schvaľuje desaťročný investičný plán, ktorý obsahuje ustanovenia o prechode na inteligentné merače a siete do 10 rokov od nadobudnutia účinnosti tohto nariadenia. Agentúra ďalej monitoruje vývoj na trhu s plynom a elektrickou energiou, predovšetkým prístup obnoviteľných energií k sieti a umožní takýto prístup v iných členských štátoch.

Cieľom tretieho energetického balíčka je posunúť trh s energiou, ktorý bol v minulosti úplne založený na monopoloch cez etapu liberalizácie do etapy skutočnej a udržateľnej hospodárskej súťaže. Na splnenie tohto cieľa sa vzájomný vzťah medzi prebiehajúcimi regulačnými procesmi a vývojom trhu riadi prístupom, ktorý je orientovaný na budúcnosť, teda harmonizovať rámce hospodárskej súťaže s tým, že regulácia energetického sektora sa bude postupne a systematicky znižovať, a napokon jej pravidlá budú mať charakter hospodárskej súťaže.

Použitá literatúra

1. <http://www.euractiv.sk/energetika>
2. Smernica európskeho parlamentu a Rady č. 2009/72/ES z 13. júla 2009, ktorou sa mení a dopĺňa Smernica č. 2003/54/ES o spoločných pravidlách pre vnútorný trh s elektrickou energiou,
3. Smernica európskeho parlamentu a Rady č. 2009/73/ES z 13. júla 2009, ktorou sa mení a dopĺňa Smernica č. 2003/55/ES o spoločných pravidlách pre vnútorný trh so zemným plynom.
4. Nariadenie Európskeho parlamentu a Rady č. 713/2009 z 13. júla 2009, ktorým sa zriaďuje Agentúra pre spoluprácu regulačných orgánov v oblasti energetiky
5. Nariadenie Európskeho parlamentu a Rady č. 714/2009, ktorým sa mení a dopĺňa nariadenie ES č. 1228/2003 o podmienkach prístupu do siete pre cezhraničné výmeny elektrickej energie.
6. Nariadenie Európskeho parlamentu a Rady č. 715/2009, ktorý sa mení a dopĺňa nariadenie ES č. 1775/2005 o podmienkach prístupu do prepravných sietí pre zemný plyn.
7. <http://euroalert.net/en/news.aspx?idn=9034>

Kontaktné údaje

alengkabaso@gmail.com

ALTERNATÍVNE ZDROJE FINANCOVANIA MSP V PODMIENKACH SR

SME'S ALTERNATIVE SOURCES OF FINANCING UNDER THE SR'S CONDITIONS

Katarína Belanová
Ekonomická Univerzita v Bratislave

Abstrakt

Pre zabezpečenie existencie a rozvoja malého a stredného podnikania je nevyhnutným predpokladom vytváranie vhodného podnikateľského prostredia, čo v slovenských podmienkach znamená zjednodušenie a sprehľadnenie legislatívy, zníženie administratívneho, odvodového a daňového zaťaženia a hlavne dostupnosť finančných prostriedkov. Práve získavanie potrebných finančných zdrojov zostáva pre slovenské malé a stredné podniky problémom. Z dôvodu slabej kapitálovej sily sú bankové úvery pre malé a stredné podniky ťažko dostupné. Trh pre nich ponúka viacero nových možností v podobe alternatívnych zdrojov financovania, ktoré však využívajú iba vo veľmi malej miere, či už z dôvodu nízkej informovanosti alebo určitého odporu voči zmenám.

Kľúčové slová – podnik, financovanie, riziko

Abstract

The creation of the proper business environment is a necessary assumption for the ensuring of SME's existence and development. Under the SR's conditions that means the simplification and limpiditation of the legislation, the decrease of the administrative, payroll and tax burden and especially the finance sources availability. Getting the required sources is still a problem for the Slovak SME. Bank loans are available for them only with big difficulties because of their weak capital power. Although the market offers several new possibilities named alternative sources, they use them only occasionally. The reason is know – how or the indisposition to changes.

Key words – enterprise, financing, risk

1 MALÉ A STREDNÉ PODNIKY – ICH VÝZNAM A CHARAKTERISTIKA PODNIKATEĽSKÉHO PROSTREDIA

„Mikro, malé a stredné podniky sú hnacou silou európskeho hospodárstva. Sú základným zdrojom pracovných príležitostí, vytvárajú podnikateľského ducha a inováciu v EÚ, teda sú rozhodujúcou podporou konkurencieschopnosti a zamestnanosti.“⁴⁶

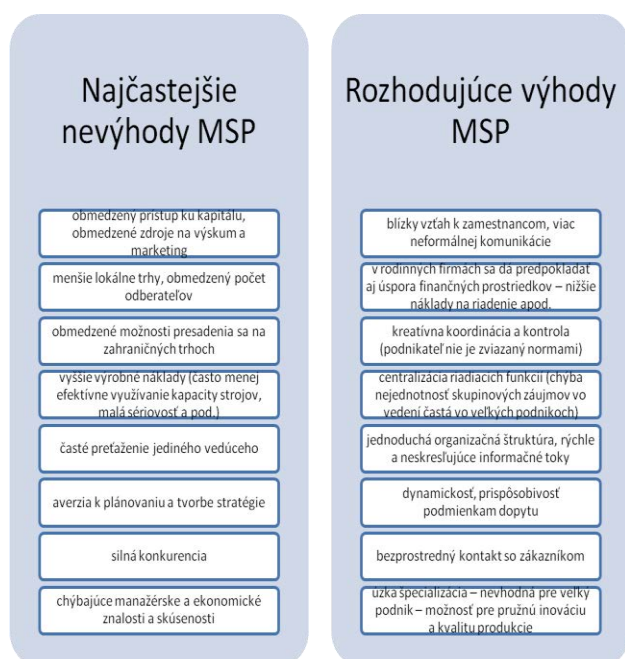
V rozšírenej Európskej únii existuje približne 23 miliónov mikro, malých a stredných podnikateľov, ktorí poskytujú 75 miliónov pracovných miest a tak predstavujú 99% všetkých európskych podnikov. Podobná situácia je aj na Slovensku, kde cca 99% tvoria MSP, pričom takmer 81% podnikateľských subjektov má do 10 zamestnancov.⁴⁷ Ich schopnosť vytvárať, rozvíjať, aplikovať, či adaptovať nové technológie je unikátna.

Malé a stredné podniky predstavujú stále väčší podiel na trhu, rastie aj ich podiel na hrubom domácom produkte. V SR je ich rozvoj spojený s prechodom na trhovou ekonomiku začiatkom deväťdesiatich rokov.

Základným predpokladom pre rozvoj malého a stredného podnikania je podporujúce externé prostredie, ktoré umožňuje rozvíjať podnikateľské aktivity a je zdrojom príležitostí. Je však zároveň prostredím neistoty a zdrojom rizík. Toto prostredie je tvorené najmä zákazníkmi, kooperujúcimi podnikmi, poskytovateľmi rizikového kapitálu, konkurenciou, regionálnymi sociálnymi, ekonomickými a kultúrnymi špecifikami, ako aj politickými podmienkami a právnym prostredím. Prvky okolia podniku nepôsobia na podnik jednotlivito, ale vzájomne sa prelínajú a ovplyvňujú. Vplyv okolia a hlavne dynamiku jeho zmien podnik musí neustále sledovať a prispôbovať mu svoje rozhodnutia. Okrem toho globalizujúca ekonomika vytvára pre malé a stredné podniky nové príležitosti, ale aj nové ohrozenia. Vzhľadom na prostredie majú malé a stredné podniky na rozdiel od veľkých podnikov niektoré špecifiká a to vo výhodách aj nevýhodách.

⁴⁶ Günter Verheugen, člen Európskej komisie zodpovedný za podnikanie a priemysel

⁴⁷ <http://www.economy.gov.sk>

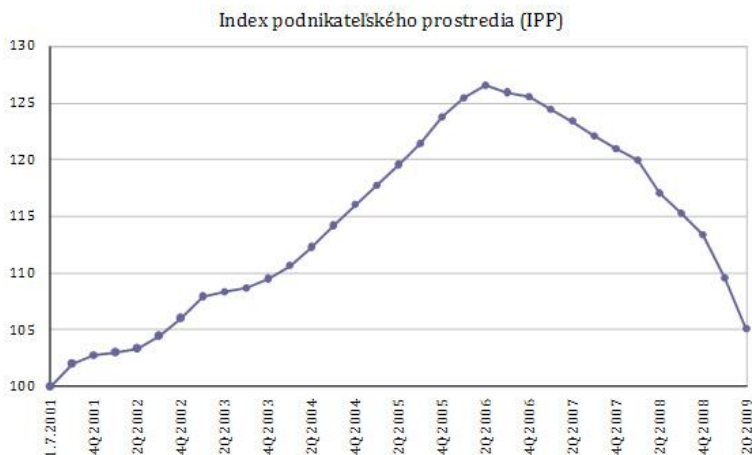


Obr. 1: Výhody a nevýhody malých a stredných podnikov
Zdroj: Autorka

Celkový vývoj podnikateľského prostredia na Slovensku a tiež čiastkové pohyby v kvalite jednotlivých zložiek podnikateľského prostredia hodnotí od roku 2001 v štvrtročných intervaloch Podnikateľská aliancia Slovenska (PAS) prostredníctvom Indexu podnikateľského prostredia (IPP)⁴⁸.

Podnikateľské prostredie na Slovensku sa v druhom štvrtroku 2009 opäť výrazne zhoršilo. Aktuálna hodnota Indexu podnikateľského prostredia (IPP) je 105,0 bodu, čo predstavuje v porovnaní s predchádzajúcim štvrtrokom pokles o 4,11%. Ide o dvanásty pokles hodnoty IPP v rade a zároveň o vôbec najväčší pokles v histórii indexu. Vnímané zhoršenie podnikateľského prostredia je odrazom negatívnych dopadov krízy na podnikanie a nedostatočných aktivít vlády nasmerovaných proti kríze a bariéram podnikania.

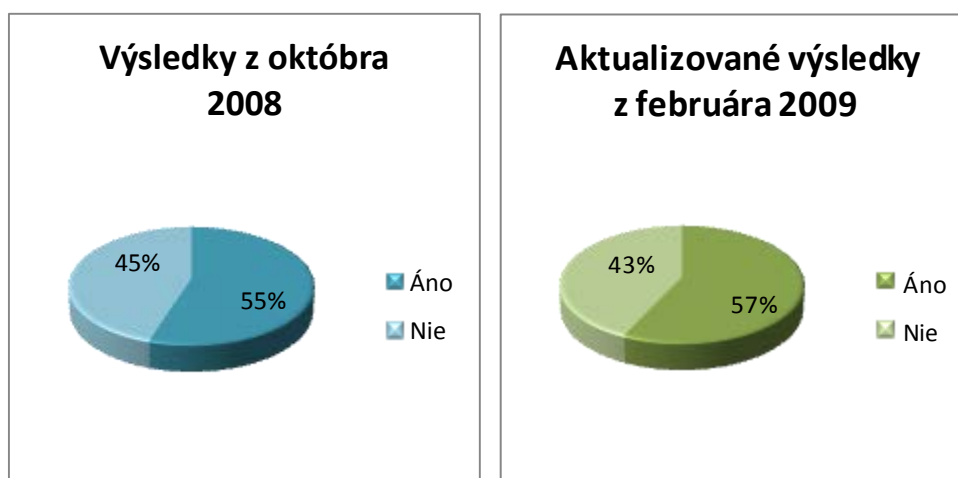
⁴⁸ Index má tri hodnotiace kategórie. Prvá kategória má 12 položiek a sleduje vývoj legislatívneho a regulačného prostredia na Slovensku. Medzi jednotlivými položkami sú napríklad obchodná legislatíva, legislatíva upravujúca dane, odvody a investície, vymáhateľnosť práva, trhová regulácia. Druhá kategória má 11 položiek a sumarizuje vplyvy ostatných vonkajších makroekonomických faktorov na podniky. Sleduje napríklad cenovú stabilitu, pohyby menového kurzu, fiškálnu politiku, úroveň infraštruktúry. Tretia kategória indexu má 10 položiek a zohľadňuje príspevok samých podnikov k vývoju podnikateľského prostredia. Každá z 33 položiek má v rámci IPP vlastnú váhu, čiže index reprezentuje vážený aritmetický priemer zmien jednotlivých položiek. Základným obdobím na výpočet IPP bol 1. júl 2001, s referenčnou hodnotou indexu 100 bodov.



Obr. 2: Vývoj indexu podnikateľského prostredia
Zdroj: autorka

V súvislosti s témou tohto príspevku za zmienku stojí fakt, že v súvislosti s krízou opäť výrazne poklesli položky spoľahlivosť, finančná disciplína obchodných partnerov a prístup k finančným zdrojom. Tieto položky sa začali mierne zhoršovať od polovice minulého roka a od začiatku roka 2009 zaznamenávajú výrazný prepád.

Dlhodobou úspešnou pôsobnosťou malých a stredných podnikov na spoločnom trhu Európskej únie predpokladá neustálu inováciu produktov a technológií. Investície podnikov do inovácií bývajú finančne veľmi náročné, čo je v dnešnej situácii finančnej a ekonomickej krízy zvlášť viditeľné. Dokazujú to aj aktuálne výsledky prieskumu o dopadoch svetovej finančnej a ekonomickej krízy na podnikanie v SR, ktorý v dňoch 5. až 11. februára 2009 zrealizovala Podnikateľská aliancia Slovenska. V hodnotení dostupnosti finančných zdrojov v uplynulých mesiacoch nenastali veľké zmeny, podiel podnikateľov ktorí vnímajú zhoršenie prístupu k financiám sa zvýšil o dva percentuálne body na 57 %.



Obr. 3: Odpovede na otázku: Zhoršila sa podľa Vás dostupnosť finančných zdrojov?
Zdroj: PAS

Zhoršenú dostupnosť finančných zdrojov pripisuje 39% podnikateľov výním nákladom na získavanie úverov. V októbrovom prieskume tento problém indikovalo 40% podnikateľov, čiže v uplynulých mesiacoch nedošlo takmer k žiadnej zmene. Narástol však počet podnikateľov, ktorí tvrdia, že úvery sa pre nich stali nedostupnými (nárast z 8% na 12%). Taktiež sa zvýšil počet podnikateľov, ktorí sú pre nedostupnosť úverov nútení rušiť investičné projekty (nárast zo 6% na 11%). Vychádzajúc z výsledkov prieskumu, nedostupnosť úverov nemožno označiť ako závažný problém spôsobený iba svetovou finančnou krízou. Skôr to poukazuje na pretrvávanie nie príliš uspokojivého stavu v oblasti dostupnosti štandardného úverového financovania MSP.

Vhodným preklenutím tohto stavu môže byť práve doplnenie vlastných zdrojov podniku prostredníctvom alternatívnych foriem financovania.

1.1 Využívanie alternatívnych zdrojov financovania v MSP na Slovensku

Využívanie alternatívnych foriem financovania je na Slovensku stále málo rozvinuté a nepokrýva potreby podnikov. Iba veľmi malá časť podnikov považuje alternatívne zdroje za významný a rozhodujúci zdroj svojho financovania. Medzi faktormi, ktoré to spôsobujú je značná neinformovanosť (príp. dezinformovanosť) podnikov, obavy a nedôvera voči novým formám financovania podnikov atď. Trh by však podľa odhadov vedel prijať aj niekoľko desiatok miliónov Eur takýchto zdrojov, pretože veľká časť slovenských firiem je trvalo podkapitalizovaná⁴⁹.

Predpokladom využívania alternatívnych zdrojov je vo väčšine prípadov poznanie týchto zdrojov podnikateľom. Vo všeobecnosti možno povedať, že slovenskí podnikatelia nemajú o ich charaktere a postupe získania presné a podrobné informácie, čo dokazuje aj jeden z výsledkov dotazníkového prieskumu o pripravenosti slovenských MSP na využívanie alternatívnych zdrojov financovania⁵⁰.

Tab. 1: Informovanosť o možnostiach získavania alternatívnych zdrojov financovania

	Fyzické osoby	Právnické osoby (0-49 zamestnancov)	Právnické osoby (50 + zamestnancov)
Dobre, resp. postačujúco informovaný	9,1%	33,9%	51,4%
Nepostačujúco informovaný	18,2%	20,3%	8,1%
Nemám žiadne informácie	72,7%	45,8%	40,5%

Zdroj: Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania

⁴⁹ Pripravenosť malých a stredných podnikov na nebankové formy financovania. Bratislava: Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania, 2005.

⁵⁰ Prieskum zrealizovala Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania počas októbra a novembra 2005 na území SR, pričom jeho cieľovými objektmi boli MSP s 0 a 9 a s 10 a 49 zamestnancami a stredné podniky s 50 a 249 zamestnancami.

Z uvedených údajov vyplýva, že najhoršie je informovaná práve najväčšia skupina – mikropodniky. Je otázne, či je to spôsobené zlým systémom distribúcie informácií alebo ich nezaujmom, prípadne nedostatkom času na získanie a spracovanie informácií, alebo napríklad aj rezignáciou – skúsenosťou podloženou skeptickou mienkou o možnosti zadovážiť si potrebné finančné prostriedky. Možným dôvodom informačného deficitu je tiež fakt, že väčšina mikropodnikov pozostáva z jediného človeka, ktorý sa nemôže plne venovať všetkým aspektom podnikania (marketingovým, ekonomickým, právnym atď.).

S rastúcou veľkosťou podniku rastie aj informovanosť. Najlepšiu informovanosť (podľa vlastného vyjadrenia predstaviteľov podnikov) zistujeme vo veľkých podnikoch. Tieto využívajú alternatívne finančné zdroje častejšie pravdepodobne aj z toho dôvodu, že majú väčší počet erudovaných zamestnancov, zaoberajúcich sa problematikou financovania.

Záverom môžeme teda konštatovať, že odstránenie problémov malých a stredných podnikateľov pri získavaní finančných zdrojov znamená sústrediť pozornosť najmä na kombináciu podpory zvýšenia finančnej gramotnosti, resp. vzdelávania a efektívnejšej infokampane o možnostiach a podmienkach financovania podnikov. Táto snaha by mala byť doplnená politikou vlády podporujúcou rozvoj malého a stredného podnikania ako aj celého podnikateľského prostredia.

Použitá literatúra (References)

1. ALEXÝ, J., SIVÁK, R.: *Podniková ekonomika*. Bratislava: IRIS, 2005. ISBN 80-89018-82-3
2. BOBÁKOVÁ, V., FREŇÁKOVÁ, M.: Možnosti financovania potrieb malých a stredných podnikov, In: *Ekonomika a manažment*, roč. 4, 2007, č. 3
3. BOBÁKOVÁ, V.: *Finančné zdroje podniku*. Bratislava: Edícia ekonómia, 2002. ISBN 80-225-1592-2
4. FETISOVÁ, E. a kol.: *Financie malých a stredných podnikov*. Bratislava: Edícia ekonómia, 2004. ISBN 80-89047-87-4
5. FETISOVÁ, E., MAJKOVÁ, M.: Využívanie štandardných a alternatívnych zdrojov financovania v slovenských malých a stredných podnikoch. In: *Ekonomika a manažment*, roč. 4, 2007, č. 3
6. MAJKOVÁ, M.: *Financovanie malých a stredných podnikov v SR*, Zdroj: Dotazníky z prieskumu o financovaní malých a stredných podnikov v SR 2006

Kontaktné údaje

Ing. Katarína BELANOVÁ, PhD.
Katedra financií
Národohospodárska fakulta
Ekonomická univerzita
Dolnozemska cesta č. 1
851 01 Bratislava
Slovenská republika
email: katarina.belanova@euba.sk

GRANTOVÉ PROJEKTY VYSOKÝCH ŠKÔL A MOŽNOSTI ICH IMPLEMENTÁCIE V PRAXI UNIVERSITY GRANT PROJECTS AND THEIR IMPLEMENTATION POSSIBILITIES IN REAL LIFE

Elena Beňová, Mária Drábeková
Ekonomická univerzita v Bratislave

Abstrakt

Výskum a vývoj sa stávajú hybnou silou konkurencieschopnosti každej vyspelej ekonomiky sveta. Základom je kvalitný vzdelávací systém krajiny, výskumno-vývojový potenciál a zabezpečenie potrebnej infraštruktúry. Slovensko je schopné produkovať kvalitný ľudský kapitál pre potreby znalostnej spoločnosti, ale práve infraštruktúra, slabé finančné zázemie, či už zo strany štátu, podnikov alebo neziskového sektora a nedostatočné prepojenie teórie s praxou sú dôvodom, prečo naša krajina je na posledných priečkach v tejto oblasti. Je preto potrebné zvýšiť záujem akademickej obce a výrobnjej sféry o vzájomnú spoluprácu, ktorá by napomohla budovať kvalitné konkurencieschopné spoločenstvo, kde sa znalosti stanú hlavným hnacím motorom krajiny.

Kľúčové slová – znalostná ekonomika, grantové projekty, vysoké školy

Abstract

Research and development start becoming to be the driving force of competitiveness of every advanced economy of the world. Fundamental for this are quality education system of a country, research and development potential and providing the needed infrastructure. Slovakia is able to produce quality human potential for the needs of knowledge based society, but its infrastructure, weak finance base of the state, industry and non-profit sector and unsatisfactory connection between theory and practice are the reason why our country takes the last positions in this area. Therefore it is necessary to increase interest of the academic society and industrial sphere for mutual cooperation that would enhance building of quality and competitive society, where knowledge will become main engine of our country.

Key words – knowledge based economy, university grant projects, universities

ÚVOD

Znalosti⁵¹ sa stali v súčasnom svete významným rastovým fenoménom každej vyspelej ekonomiky. Znalostná ekonomika je riadená trhom, v ktorej pridaná hodnota novej tvorby je spojená s uplatňovaním nových znalostí, ktoré sú úzko späté s nárokmi na finančné krytie týchto procesov.

⁵¹ Pod pojmom znalosť rozumieme schopnosť kompetentne konať, to znamená, že znalosť vyžaduje informácie, logické uvažovanie, pochopenie súvislostí a procesov, teóriu, zručnosť ako aj intuíciu.

Prosperita znalostnej spoločnosti, ktorá sa postupne formuje aj u nás, vytvára základ pre zabezpečenie vysokej úrovne kvality života občana, pričom kvalitu chápeme v celom spektre jeho prejavov, od kultúry, environmentálneho prostredia, cez zdravie, starostlivosť o deti a starších občanov, optimálny rozvoj obcí a miest a po dobré medziľudské vzťahy. Predpokladom je, že prosperita spoločnosti vychádza zo zásady prosperity jednotlivca založenej na jeho slobodnom rozhodovaní a zodpovednosti za svoj osud.

Kľúčovým prvkom znalostnej ekonomiky sú znalostné podniky a znalostné inštitúcie, ktoré pre svoje úspešné fungovanie potrebujú podporu hlavne zo strany:

- vzdelávacieho systému,
- výskumno-vývojového potenciálu,
- informačno-komunikačnej infraštruktúry a
- materiálno-energetickej infraštruktúry.

Vzdelávací systém spolu s výskumno-vývojovým potenciálom by mali byť primárne orientované na potreby znalostných podnikov a inštitúcií. Mali by tvoriť solídny základ pre teoretické a praktické pôsobenie ľudí v spoločnosti, čo je predpokladom vysokej kvalitatívnej úrovne, a to hlavne z aspektu osvojovania si existujúcich znalostí. To znamená, že absolventi jednotlivých stupňov vzdelávacieho systému by mali mať nielen príslušné teoretické vedomosti, ale mali by vedieť aj primerane kompetentne konať⁵².

Informačno-komunikačná a materiálno-energetická infraštruktúra predstavuje podporné mechanizmy v rámci znalostnej ekonomiky, ktorým by sa však mala venovať náležitá pozornosť. Pretože vychádzajúc zo skúsenosti slovenskej znalostnej ekonomiky, kvalitná spoločnosť prinášajúca kvalitné znalosti sa nemôže budovať bez kvalitnej podpory.⁵³

1. VÝVOJ A VÝSKUM NA SLOVENSKU

Na ceste k dlhodobému rastu konkurencieschopnosti ekonomiky sa výskum a vývoj stal jednou z prioritných oblastí vnútroštátnych vyspelých krajín sveta. Európska únia, ako spoločenstvo nezávislých krajín, donedávna výrazne zaostávalo v tejto oblasti za USA a Japonskom. V súčasnosti sa snaží o dosiahnutie ich úrovne. Základ je položený v dokumente pod názvom Lisabonská stratégia, ktorú následne schválila aj Slovenská republika pod názvom „Minerva—
- „Mobilizácia inovácií v národnej ekonomike a rozvoj vedecko-vzdelávacích aktivít—

Iniciatíva Minerva vychádza zo Stratégie konkurencieschopnosti Slovenska do roku 2010: Národnej lisabonskej stratégie, ako konkretizácia Lisabonskej stratégie EÚ pre potreby Slovenska. Cieľom podpory znalostnej ekonomiky sa stali štyri oblasti, a to:

- informačná spoločnosť,
- inovácie, veda a výskum,
- investície do ľudí a vzdelávania a
- podnikateľské prostredie.

⁵² V rámci reformy školstva je veľký dôraz kladený nie na množstvo informácií získaných štúdiom, ale na možnosti kompetentného využitia získaných informácií v rámci štúdia v praxi.

⁵³ PONGAY, R.: *Kritéria znalostnej spoločnosti. (Štúdia)* Bratislava: Slovenská asociácia pre znalostnú spoločnosť, 2009. 3-9 s.

Výsledkom bolo schválenie operačného programu pod názvom Operačný program výskum a vývoj (OP VaV) – podpora výskumu, vývoja a infraštruktúry vysokých nákladov pod záštitou Ministerstva školstva SR.

Strategickým cieľom na roky 2007 – 2013 formulovaný v NSRR je „výrazne zvýšiť do roku 2013 konkurencieschopnosť a výkonnosť regiónov a slovenskej ekonomiky a zamestnanosť pri rešpektovaní trvalo udržateľného rozvoja“⁵⁴. Predstavuje pokračovanie trendu približovania sa úrovni EÚ-15 a zvyšovania konkurencieschopnosti Slovenska a jeho regiónov, a tiež zvýšenie kvality života občanov Slovenskej republiky.

Na základe východísk stratégie a v nadväznosti na vytýčený strategický cieľ SR je stratégia NSRR postavená na troch strategických prioritách a ich troch cieľoch, ktoré sa bude snažiť prostredníctvom financovania projektov v programovom období 2007 – 2013 splniť:

Strategická priorita	Cieľ strategickej priority
Infraštruktúra a regionálna dostupnosť	Zvýšenie hustoty vybavenia regiónov infraštruktúrou a zvýšenie efektívnosti súvisiacich verejných služieb
Vedomostná ekonomika	Rozvoj zdrojov trvalo udržateľného ekonomického rastu a zvyšovanie konkurencieschopnosti priemyslu a služieb
Ludské zdroje	Zvýšenie zamestnanosti, rast kvality pracovnej sily pre potreby vedomostnej ekonomiky a zvýšenie sociálnej inklúzie rizikových skupín

2. FINANCOVANIE VÝSKUMU A VÝVOJA NA SLOVENSKU

Výskum a vývoj je hodnotený zo strany vstupov, a to hlavne finančných a výstupov vo forme kvalitatívnych a kvantitatívnych výsledkov. Vzhľadom na to, že Slovenská znalostná ekonomika je dlhodobo hlboko poddimenzovaná, prináša to aj nízke hodnotenia znalostí v oblasti základného, či aplikovaného výskumu a vývoja.

Vstupy predstavujú výšku vynaložených finančných prostriedkov, pričom tieto ukazovatele nám môžu len veľmi slabo, resp. vôbec poukázať na kvalitu a kvantitu výskumu a vývoja krajiny. Základný údaj vstupov zobrazuje indikátor GERD (gross domestic expenditure on research and development – výdavky z HDP na výskum a vývoj). Výdavky tvoria zdroje z verejných a súkromných zdrojov.

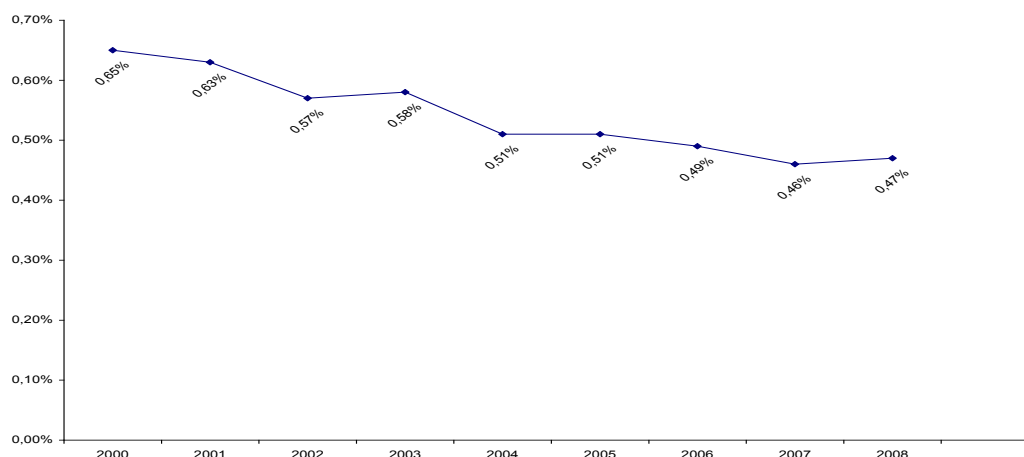
Európska únia v rámci vypracovania Lisabonskej stratégie si určila ako jeden z primárnych cieľov zvýšiť investície do výskumu a vývoja na 3 % HDP do roku 2010, pričom dve tretiny týchto prostriedkov by mali smerovať zo súkromného sektora a zvyšok zo strany štátu a tretieho sektora. Tento cieľ bol definovaný ako cieľová úroveň pre úniu ako celok, teda ako priemerná hodnota.

Už teraz je jasné, že Únia túto úroveň nedosiahne. Základným dôvodom je fakt, že EÚ pozostáva z 27 nezávislých štátov, ktoré práve v „lisabonských oblastiach“ majú svoje výhradné národné kompetencie. Slovensko si v rámci Národného strategického referenčného

⁵⁴ Národný strategický referenčný rámec na roky 2007-2013.

rámca stanovilo dosiahnutie hodnoty vo výške 1,8 % (0,6 % zo štátnych zdrojov, 1,2 % z podnikateľských zdrojov), ktorá v súčasnej situácii sa tiež javí ako veľmi optimistická.⁵⁵

Graf č. 1: Výdavky na výskum a vývoj z HDP na Slovensku



Zdroj: Štatistický úrad SR

Medzi hlavné zdroje financovania výskumu a vývoja na Slovensku patria: verejné zdroje, zahraničné zdroje, súkromné zdroje a zdroje neziskového sektora.

Na Slovensku sú zo štátneho rozpočtu poskytované prostriedky na dva druhy podpory výskumu a vývoja, a to na:

- inštitucionálne financovanie výskumu a vývoja,
- účelové financovanie výskumu a vývoja (prostredníctvom verejnej súťaže).

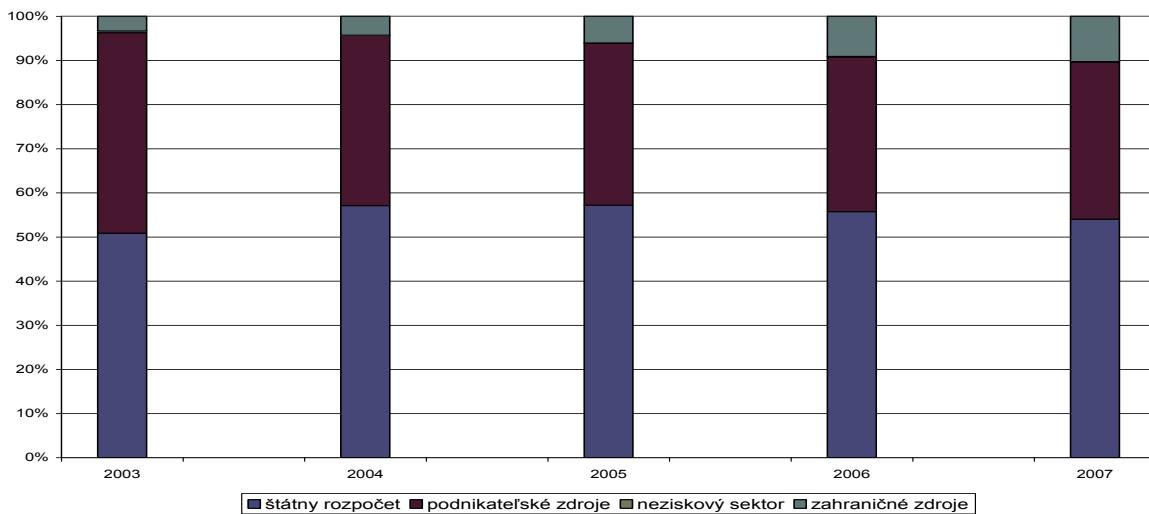
Zahraniché zdroje predstavujú prostriedky Európskej komisie na podporu rámcových programov („5RP“, „6RP“ a „7RP“) a štrukturálne fondy Európskej únie.

Súkromné zdroje pochádzajú z finančných možností podnikov, ktoré sú ochotné investovať do rozvoja svojich firiem prostredníctvom zadávania zákaziek verejným inštitúciám zameriavajúcich sa na výskum a vývoj.

Finančné prostriedky z neziskového sektora sú na Slovensku zanedbateľné, ale v zahraničí sa často využívajú hlavne na podporu nádejných projektov.

Graf č. 2: Pomer výdavkov na výskum a vývoj z jednotlivých zdrojov na Slovensku

⁵⁵ V rámci EÚ výrazne vyčníva objem výdavkov na výskum a vývoj napríklad Fínsko (3,47 % z HDP v roku 2007), Nórsko (3,64 % z HDP v roku 2007), pomerne vysoký objem výdavkov vyčleňuje Rakúsko (2,56 % z HDP v roku 2007). Za priemerom EÚ výrazne zaostávajú nové členské krajiny. Bližšie viď Správu o stave výskumu a vývoja v SR za roky 2003-2007.



Zdroj: Správa o stave výskumu a vývoja v Slovenskej republike za roky 2003-2007

3. VÝSTUPY VÝSKUMU A VÝVOJA

Výstupy výskumu a vývoja sú hodnotené podľa viacerých kvalitatívnych a kvantitatívnych hľadísk. Na rozdiel od vstupných ukazovateľov objemu vložených finančných prostriedkov, výstupy demonštrujú presnejší pohľad na výskum a vývoj jednotlivých krajín, pričom závery z výstupov môžu byť odlišné od záverov, ktoré môžeme vyvodiť z údajov napr. o výške výdavkov na HDP. Na druhej strane sú potrebné vňetky informácie na dosiahnutie komplexného obrazu o stave výskumu a vývoja krajiny.

Jedným zo všeobecných ukazovateľov hodnotenia výstupu je *index technologického úspechu*⁵⁶ (Technology Achievement Index - TAI) vypracovaný OSN. Jeho cieľom je vyjadriť úspešnosť krajiny pri vytváraní a rozširovaní technológií a budovaní kvalitných ľudských zdrojov. To znamená, že meria dosiahnuté úspechy, nie potenciál či vstupy v oblasti technológií, ale s ohľadom na možnosti krajiny.

Slovensko sa týmto ukazovateľom prezentuje úspešnejšie, než by jeho celkový rozvoj napovedal. To znamená, že v oblasti technologického rozvoja s prihliadnutím na jeho zázemie, či už materiálne, finančné alebo personálne, je kvalitné a je schopné produkovať aj kvalitných vedcov. Prvé priečky pri vyhodnotení TAI obsadili krajiny ako Fínsko, USA a Nóvdsko.

Ďalším ukazovateľom hodnotenia výstupov výskumu a vývoja je *bibliometrická analýza*, ktorá predstavuje hodnotenie počtu publikácií a ich citácií v danej krajine. Najpoužívanejším zdrojom informácií pre bibliometrické hodnotenie je ústav pre vedecké informácie (Institute for Science Information) v USA⁵⁷.

Najvýznamnejší kvantitatívny indikátor je relatívny počet vedeckých odborných publikácií, ktorý porovnáva tie oblasti výskumu, v ktorých v sledovanom období dosiahla daná krajina

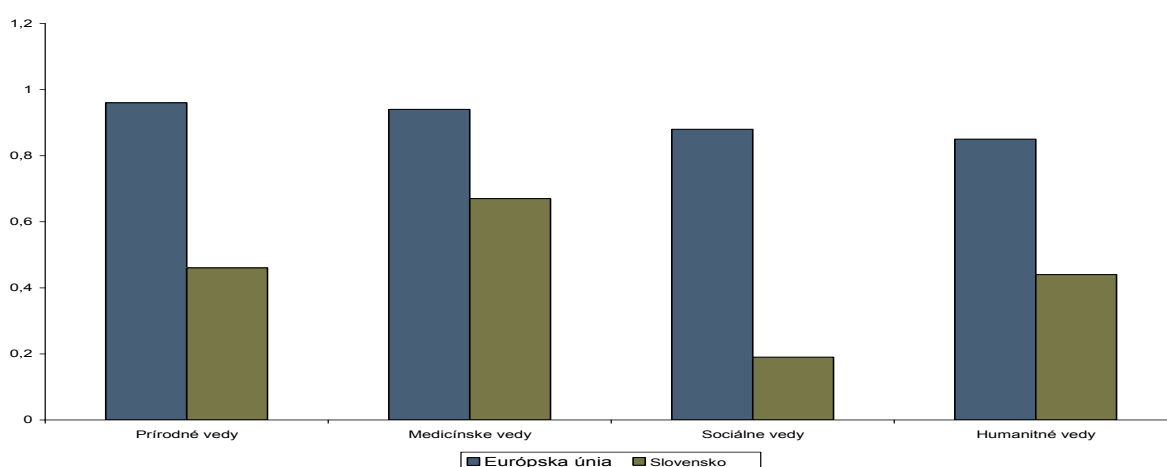
⁵⁶ ARCELUS, F., SHARMA, B., SRINIVASAN, G.: *Assessing the information content of the technology achievement index in the presence of the human development index*. New Brunswick: Economics Bulletin, 2005.

⁵⁷ Správa o stave výskumu a vývoja v SR za roky 2003-2007 s vyhodnotením úspešnosti a efektívnosti grantových schém na podporu výskumu a vývoja financovaných z verejných zdrojov v roku 2008

nový poznatok, ktorý sa rozširuje formou vedeckej odbornej publikácie, v prepočte na 1 000 obyvateľov.

Kvalitatívnym ukazovateľom je relatívny počet citácií, resp. aj relatívny citačný index, ktorý je definovaný ako priemerný počet citácií na jednu publikáciu vyprodukovanú výskumom danej krajiny. Pri počte citácií najvyššie hodnoty dosiahlo Dánsko, Fínsko, Holandsko a Veľká Británia. Najvyššie ukazovatele citačného indexu dosiahli Dánsko, USA, Veľká Británia.

Graf č. 3: Relatívny citačný index vybraných krajín OECD pre rôzne vedné odbory za rok 2003



Zdroj: www.library.upjs.singularita.sk/univerzita/cinnost/vyskum/hodnotenie-urovne-upjs-vo-vedeckom-vyskume/

Výstupy výskumu a vývoja sa častejšie hodnotia prostredníctvom *patentov, úžitkových vzorov, dizajnov a ochranných známok*.

Tabuľka č. 1: Výstupy výskumu a vývoja na Slovensku

Prihlášky / Roky	2004	2005	2006	2007	2008
Patentov	453	250	283	346	240
Úžitkových vzorov	348	377	342	321	325
Ochranných známok	4059	3885	3907	3920	3816
Dizajnov	218	137	93	121	118

Zdroj: Výročná správa Úradu priemyselného vlastníctva SR za rok 2008

4. VÝSKUM A VÝVOJ NA VYSOKÝCH ŠKOLÁCH

V rámci podprogramu Vysokoškolská veda a technika sú Ministerstvom školstva SR podporované výskumné aktivity v piatich oblastiach, a to:

- v oblasti prevádzky a rozvoja infraštruktúry vysokoškolskej vedy a techniky,

-
- v oblasti základného výskumu prostredníctvom spoločnej Vedeckej grantovej agentúry MŇSR a SAV – „VEGA“
 - v oblasti výskumu pre rezort školstva prostredníctvom Kultúrnej a edukačnej grantovej agentúry MŇSR – „KEGA“
 - v oblasti aplikovaného výskumu – „GAAV“
 - v oblasti medzinárodnej vedecko-technickej spolupráce.

4.1 VEGA

Vedecká grantová agentúra MŇSR a SAV – VEGA je vnútornou vedeckou agentúrou pre oblasť školstva a SAV. Zabezpečuje vzájomne koordinovaný postup pri výbere a hodnotení projektov základného výskumu riešených na pracoviskách vysokých škôl a vedeckých ústavov SAV. Projekty sú financované z inštitucionálnych finančných prostriedkov MŇSR a SAV.

Orgánmi agentúry sú predsedníctvo, predseda a podpredseda, rozšírené predsedníctvo a komisie VEGA. Činnosť VEGA je riadená od roku 2008 novým štatútom, ktorý znížil počet komisií na súčasných 13, kde posledná 13. komisia je určená pre ekonomické a právne vedy.

V roku 2008 bolo riešených 2558 projektov VEGA, z toho 2004 projektov riešili učitelia a vedecí pracovníci na vysokých školách a 554 projektov v organizáciách SAV. Z uvedeného počtu projektov v roku 2008 skončilo riešenie 839 (z toho 4 projekty skončili predčasne po prvom roku riešenia). Hodnotenie projektov sa uskutočnilo v mesiacoch február a marec 2009. Z uvedeného počtu projektov, bolo 30,06% projektov na základe hodnotenia zaradených do najvyššej kvalitatívnej kategórie a komisie konštatovali, že projekty splnili plánované ciele a dosiahli vynikajúce výsledky. 64,19% projektov splnilo plánované ciele a 5,75% projektov ciele nespĺnilo.⁵⁸

Členovia komisie prehodnotili vňetky ukončené projekty VEGA v roku 2008, pričom 90 projektov vyhodnotili ako excelentné výstupy s celospoločenským prínosom nielen pre akademickú obec. Z toho dva projekty boli riešené na akademickej pôde Ekonomickej univerzity, na Národohospodárskej fakulte.

4.2 KEGA

KEGA je vnútorným grantovým systémom MŇSR zameraným na finančnú podporu projektov výskumu a vývoja v oblasti školstva iniciovaných riešiteľmi alebo MŇSR v stanovených tematických oblastiach a na finančnú podporu projektov z oblasti tvorivého umenia. Prostriedky poskytované prostredníctvom KEGA sú na Slovensku jediným zdrojom podpory projektov uvedeného zamerania.

Jeho činnosť zabezpečuje predsedníctvo a štyri komisie, pričom tretia komisia sa venuje obsahovej integrácii a diverzifikácii vysokoškolského štúdia.

Na pracoviskách verejných vysokých škôl bolo v roku 2008 riešených celkove 393 projektov KEGA, 178 končiacich projektov a 288 prebiehajúcich projektov KEGA, na ktoré bolo vynaložených celkove 2 544 tis. EUR, z toho 1 992 tis. EUR v bežných výdavkoch a 552 tis.

⁵⁸ Výročná správa VEGA za rok 2008

EUR v kapitálových výdavkoch. Na 1 projekt KEGA bolo v priemere vynaložených 6,4 tis. EUR.⁵⁹

Vzhľadom na to, že základnou myšlienkou všetkých grantových projektov je využitelnosť v praxi, komisie vyhodnotili ukončené projekty za rok 2007 a zo 178 projektov vybrali 34 excelentných výstupov, ktoré majú celoslovenský prínos, a ktoré môžu byť následne využívané nirokom akademickou komunitou⁶⁰.

Každoročne narastá počet podaných žiadostí projektov KEGA, čo vypovedá o rastúcom záujme vysokých škôl o riešenie problémov rozvoja vzdelávania i o výskumné riešenie otázok súvisiacich s realizáciou transformácie vzdelávania na vysokých školách. Pritom cieľom je inovácia študijných programov a metód výučby s prihliadnutím na potreby trhu, a tým na zvýšenie konkurencieschopnosti krajiny.

4.3 Aplikovaný výskum

Grantová agentúra MŇ SR pre aplikovaný výskum patrí do systému vnútorných grantov MŇ SR. Projekty aplikovaného výskumu sú naplnením výsledkov základného výskumu riešeného aj prostredníctvom Vedeckej grantovej agentúry Ministerstva školstva Slovenskej republiky a Slovenskej akadémie vied (VEGA), v rámci ktorej je jedným z hodnotiacich kritérií prínos pre hospodársku prax na základe navrhnutých nových technologických postupov a výrobných procesov, nových technických riešení, nových technických diel, podaných prihlášok patentov, nových priemyselných dizajnov a pod., ktorý bol výstupom z riešenia projektu VEGA, a prínos pre spoločenskú prax na základe získaných ocenení, protokolárne prevzatých výstupov z riešenia projektu realizátorom alebo ich objednávateľom⁶¹.

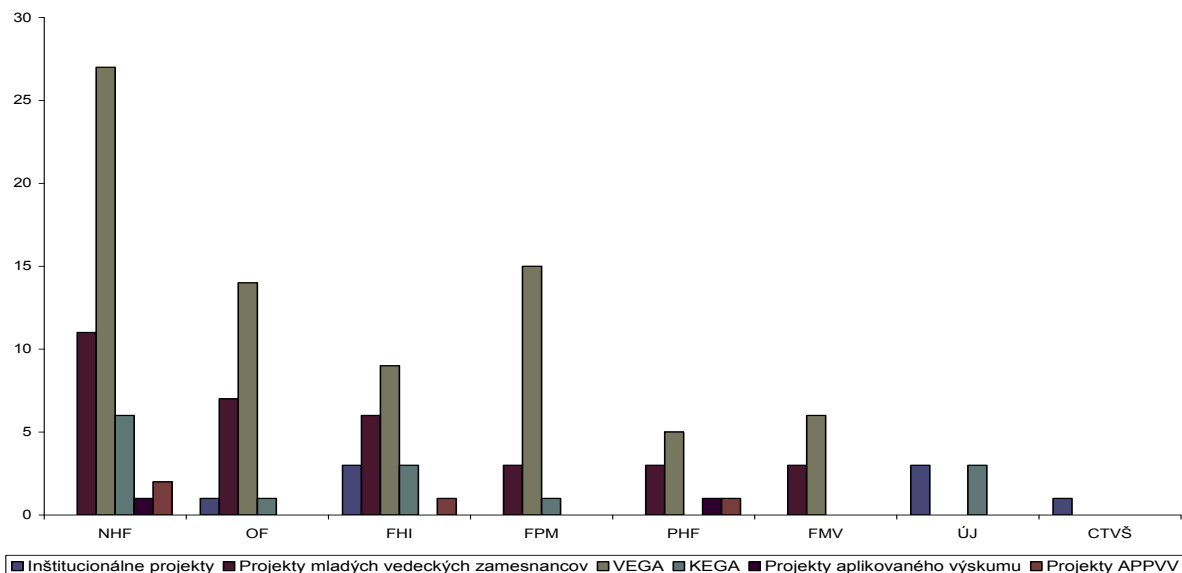
Projekty aplikovaného výskumu na vysokých školách patria len k jednej z častí projektov celkového aplikovaného výskumu. Počet projektov na vysokých školách od roku 2004 je 119 pričom 4 projekty sú riešené na pôde Ekonomickej univerzity. Väčšina projektov je realizovaných na podporu výskumu a vývoja malých a stredných podnikov. Ich cieľom je stimulácia technických inovácií v malých a stredných podnikoch prostredníctvom podpory ich vlastného výskumu a vývoja, alebo transferu týchto riešení z organizácií výskumu a vývoja.

⁵⁹ Ročná správa za rok 2008. Kultúrna a edukačná grantová agentúra MŇSR

⁶⁰ Ani jeden ukončený projekt KEGA s excelentným výstupom nepatrí Ekonomickej univerzite v Bratislave.

⁶¹ Štatút GAAV

Graf č. 4: Výskumné projekty riešené v roku 2009 na jednotlivých fakultách Ekonomickej univerzity v Bratislave



Zdroj: Ekonomická univerzita v Bratislave

NAMIESTO ZÁVERU

Výskum a vývoj sa stali dôležitou súčasťou znalostnej spoločnosti a hľadanie znalostí je ich prioritným cieľom. Základom je vytvorenie kvalitnej infraštruktúry, ktorú tvorí materiálo-technické zabezpečenie, informačno-komunikačné zabezpečenie a kvalitné personálne zázemie.

Aj napriek klesajúcej tendencii počtu prijatých doktorandov môžeme konštatovať, že úspešnosť ukončenia štúdia tretieho stupňa sa zvyšuje. V súčasnosti doktorandi a mladí vedeckí pracovníci (nielen oni) majú možnosť absolvovať krátkodobé, či dlhodobé pobyty na zahraničných pracoviskách a univerzitách. Avšak je veľmi dôležité, aby nadobudnuté vedomosti mohli realizovať v praxi u nás a odovzdať ich mladším kolegom. V tomto zmysle hovoríme o mobilite vedeckých pracovníkov, ktorá hrá nezastupiteľnú úlohu pri získavaní praktických skúseností. Mobilita zvyšuje konkurencieschopnosť, pozdvihuje sebavedomie jedinca, rozširuje jeho všeobecný spoločensko-kultúrny rozhľad, výrazne zlepšuje jazykovú znalosť (často-krát dvoch cudzích jazykov) atď .

Študenti už počas vysokoškolského štúdia sa môžu aktívne zapájať do výmenných programov, ako sú Leonardo, Erasmus, či Socrates a mnoho iných. Účasťou na týchto projektoch dostávajú možnosť prístupu k informáciám z rôznych európskych združení a asociácií. Tí, ktorí pokračujú v postgraduálnom štúdiu, majú taktiež obrovské možnosti mobility, hlavne v programe Marie-Curie Fellowships Action atď .

Bohužiaľ tieto možnosti sa využívajú v porovnaní s inými krajinami veľmi málo. Je preto potrebná motivácia zo strany učiteľov a školiteľov, aby nádejných kandidátov motivovali a vytvárali im priestor na neskoršiu prezentáciu.

Podľa prognóz akademickej obce titul PhD. bude hrať čoraz väčšiu úlohu aj pri hľadaní si uplatnenia v praxi. Hoci samotný titul nie je zárukou schopného, samostatne exaktne riešiacoho jedinca, ale správnym predpokladom týchto vlastností. Prax ukazuje, že úspešní absolventi postgraduálneho štúdia, ktorí časť štúdií strávili v zahraničí, tvoria významnú časť nastupujúcej generácie vedeckých pracovníkov na SAV a na mnohých našich a zahraničných univerzitách.

Na druhej strane sa vynára otázka, či je naša spoločnosť pripravená venovať vedecko-výskumnému bádaniu náležitú pozornosť. Je vytvorený grantový systém VEGA, zriadená Agentúra na podporu výskumu a vývoja, ale rozpočet týchto dvoch nástrojov je nedostatočný. Stačí ich porovnať so susednými krajinami. Taktiež vedecká komunita v mnohých prípadoch reaguje pomalšie, čo súvisí pravdepodobne s nedostatkom mladej a strednej generácie vedeckých pracovníkov.

Je preto potrebné, aby sa celá znalostná spoločnosť zapojila do vytvárania konkurenčného prostredia vážne a principiálne.

Použitá literatúra

1. ARCELUS, F., SHARMA, B., SRINIVASAN, G.: *Assessing the information content of the technology achievement index in the presence of the human development index*. New Brunswick: Economics Bulletin, 2005.
2. BEŇOVÁ, E. a kol.: *Financie verejnoprospešných subjektov*. Bratislava: EKONÓM, 2005. ISBN: 80-225-2113-2
3. PONGAY, R.: *Kritéria znalostnej spoločnosti. (Štúdia)* Bratislava: Slovenská asociácia pre znalostnú spoločnosť, 2009. 3-9 s.
4. Operačný program Výskum a vývoj. Bratislava: MŇSR, 2007.
5. Ročná správa za rok 2008. Kultúrna a edukačná grantová agentúra MŇSR.
6. Národný strategický referenčný rámec SR na roky 2007-2013.
7. Správa o najvýznamnejších výsledkoch dosiahnutých pri riešení projektov VEGA v roku 2008
8. Správa o stave výskumu a vývoja v SR za roky 2003-2007 s vyhodnotením úspešnosti a efektívnosti grantových schém na podporu výskumu a vývoja financovaných z verejných zdrojov v roku 2008
9. Štatút GAAV
10. Výročná správa Úradu priemyselného vlastníctva SR za rok 2008
11. Výročná správa VEGA za rok 2008

Kontaktné údaje

doc. Ing. Elena Beňová, PhD. / Ing. Mária Drábeková, PhD.

Katedra financií

Národohospodárska fakulta

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1

852 35 Bratislava

Slovensko

email: benova@euba.sk, mdrabekova@gmail.com

FINANCE OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS IN POLAND AND SLOVAKIA

Elena Benova
Economic University of Bratislava
Vira Dubrovina

Kharkov Institute of Trade and Economy of KNTEU

Abstract

The main problems of funding of higher education are considered in EU and the possible mechanisms of financing higher education are analysed. As cases the higher educational system and its financing were selected in Poland and Slovakia. Comparative analysis of cases for Poland and Slovakia are carried out by means of study of the important indexes characterizing the development of higher educational systems and their financing in mentioned countries.

Key words – higher education, funding, analysis

1 Introduction

Role of competitive higher education are growing in the world and are becoming the crucial factor for economic development, especially for knowledge-based economy⁶². European countries of EU have a significant long-term experience in development of higher education system and its funding. But new emerging challengers in global economy and society permanently stimulate the necessity of changes in higher education.

The key guiding principles that underline the European Union policies on higher education were articulated following the broad consultations of the European Commission on ~~the~~ role of the universities in the Europe of knowledge⁶³. Some of important challengers which are faced by universities are: 1. Increased demand for higher education; 2. Internalisation of education and research; 3. Develop effective and close co-operation between universities and industry; 4. Proliferation of places where knowledge is produced; 5. Reorganisation of knowledge.

Poland and Slovakia are new members of EU and these countries have achieved essential transformations before and after their join to EU. Educational systems in both countries also had been changed and the strong impact of common EU educational policy on reformation of higher educational institutions was observed in Poland and Slovakia. Nevertheless mentioned

⁶² Commission of the European Communities (2008). *Modernising Universities for Europe's competitiveness in a global knowledge economy*, Brussels.

⁶³ European Commission (2004). Study on *The financing of Higher Education in Europe*. V.1-3. European Research Associates (EU-RA), Brussels.

countries choose the different ways of higher education development, especially it concerns different approach to funding of higher educational systems in Poland and Slovakia. At the same time higher educational systems in these countries have some similarities in objectives of higher educational system development such as increasing competitiveness and efficiency of tertiary education, implementation of lifelong learning, improvement of research facilities and applied research for business, etc.

The purpose of this paper is to consider the mechanisms of higher education funding in Poland and Slovakia, to analyse the tendencies in higher educational systems in both countries and compare the efficiency of these systems.

2 Theoretic concept of higher education funding in EU, Poland and Slovakia

During last twenty years a lot of policy initiatives concerning the financing of higher education were taken by countries in Europe. These initiatives were mainly focussed on such problems: Higher education institutions (autonomy of the institutions, public funding, tuition fees, efficiency); Research (establishment of research council, collaboration with industry, public subsidies); Student support (grants, loans, scholarship)².

As mentioned in numeral reports of EC and other bodies of EU which are responsible for creation in common educational policy the innovative mechanisms for financing higher education must be implemented. So there are five key objectives set as the basis for measuring innovativeness in funding higher education: Increasing absolute levels of funding; Diversifying sources of income for universities; Increasing efficiency; Providing extra funding for excellence in research and training and for increasing international attractiveness; Student aids.

Generally all the sources of funding of higher education divided by two groups: public and private. Public source come from central, regional and local authorities while private sources accumulate payments for tuition from students, households, non-governmental bodies such as foundations and charities. In most countries central authority has strong influence on financing of higher education and the role of regional authorities in financing of higher education varies from country to country. In Ireland, Netherlands, Finland, United Kingdom, Estonia, Latvia, Lithuania, Hungary, Malta, Slovak Republic, regional authorities play no role at all. In Denmark, Greece, France, Italy, Austria, Sweden, Czech Republic and Poland the regional authorities have some influence. In opposite, in Belgium, Germany and Spain regional authorities play major role in financing of higher education.

Classification of educational expenditures is possible to determine in table 1.⁶⁴

Table 1. Classification and distribution of educational expenditures

	Spending on educational institutions (universities, educational administration and student welfare services)	Spending on education outside educational institutions (private purchases of educational goods and services)
Spending on educational core services	Public spending on instructional services in educational institutions	Subsidised private spending on books
	Subsidised private spending on instructinal services in educational institutions	Private spending on books and other school materials or private tutoring
	Private spending on tuition fees	
Spending on research and development	Public spending on university research	-
	Funds from private industry for research and development in educational institutions	
Spending on educational services other than instruction	Public spending on ancillary services such as meals, transport to schools or housing on the campus	Subsidised private spending on student living costs or reduced prices for transport
	Private spending on fees for ancillary services	Private spending on student living costs or transport

The amount of expenditures and their distribution is explained by level of welfare in countries and facilities to finance higher educational system from public and private sources.

There are different kind of models for higher education funding exist in countries of EU (OECD, 2009).

In report Education at Glance published by OECD in 2009 four main models were revealed:

1. Countries with no or low tuition fees but quite generous support systems (Denmark, Finland, Iceland, Norway, Sweden, Czech Republic).

In this model there are no (or low) financial barriers for tertiary studies due to tuition fees and even a high level of student aid. Students have opportunity to receive scholarships, grants or public loans to finance their studies or living expenses.

2. Countries with high level of tuition fees and well developed student support systems (United Kingdom)

UK has potentially high financial barrier for entry to tertiary education, but also provide public subsidies to students.

3. Countries with high level of tuition fees but less developed student support systems (Japan, Korea).

In these countries higher education institutions charge high tuition fees but a relatively small share of students benefit from public subsidies.

4. Countries with a low level of tuition fees and less developed student support systems (Austria, Belgium, France, Ireland, Italy, Portugal and Spain).

These countries have relatively low financial barriers to entry to tertiary education and relatively low subsidies for students which are targeted mainly to specific groups.

⁶⁴ OECD (2009). Education at Glance. OECD Indicators, OECD Publishing, Paris.

Poland and Slovakia have higher educational systems during transformation process and the systems of higher education funding are forming. So it is rather difficult to clear determine what kind of financial model of higher education is typical for Poland and Slovakia.

Let consider more detaily the process of reformation the educational systems and their finance in Poland and Slovakia.

1.1 Poland

During the period of communism the management of higher education system was centralised. After 1990 higher education institutions (HEI) were granted institutional autonomy and internal self-governance was developed. Since 1991 the public financing of higher education is based on the following parts of state budget:

1) Higher Education. For this part financial means are directed to teaching, in-service training, financial support to students and to universities. The Ministry of National Education together with other supervising ministries is responsible for subsidy of higher education institutions.

2) Research. Financial means are directed to research activities. The State Committee for Scientific Research is in charge of this subsidy. The Committee divides the subsidy into certain types of allocations: financing statutory tasks of scientific institutions; financing of construction investments, purchase of equipment and infrastructure for projects necessary to facilitate research; financing of research projects selected in peer reviewed project competitions held bi-annually; co-financing of goal orientated projects pursued jointly by research teams; financing of international scientific co-operation stipulated by intergovernmental agreements; supporting research activities such as publications, libraries, databases, scientific conferences, promotion of science.

Due to new legislation non-state higher education institutions have been established and their enormous growth was observed during last ten years. The current system of higher education is based on Polish Constitution and four other Acts. Polish Constitution states that education in state schools shall be without payments. However, statutes may allow for payments for certain services provided by state higher education institutions. In addition the Higher Education Act of 1990 allowed higher education institutions to charge for certain services and the development of paid studies for evening courses, distance learning, postgraduate studies in State higher education institutions.

State higher education institutions are funded through state allocations for teaching, operation costs of the institutions, material aid for students and allocations for investments (buildings). Additional recources of state higher education institutions include income from teaching activities, tuition fees and research activities. Private higher education institutions did not receive additional recources from the state.

According to the ‘Development Strategy of higher education until 2010’ of the Republic of Poland, in the long-run the strategy will be increase income of higher education institutions from the following sources: EU funds; Private sector (fund-raising, income from

foundations); Introduction of “non capital” – Endowments; Development of tuition fees for postgraduate studies for enterprises and private individuals⁶⁵.

Higher education institutions operate a number of funds including the following:

- 1) The material aid fund for students – this fund is formed from current budget allocations, income from student hostels, and income from student refectories. This fund is used to provide grants, awards for excellent result in studies, additional aid to students, maintenance costs and renovation costs of student hostels and refectories, and subsidies for accommodation and meals.
- 2) Institutions grant fund – this fund is used to provide grants to students and personnel.
- 3) Award fund – this fund is formed from the net profit of the institution. It is used to provide awards to students and personnel for achievements in research or other activities
- 4) Additional fund-is used to provide awards, according to the decision taken by the rector.

1. 2. Slovakia

During the period of communism model of planning and control of higher education institutions was established. After 1989 the Slovak Republic started to reform higher education system and move towards the European model. The Higher Education Act No.172/1990 set up the fundamental academic rights and freedoms, such as the freedom of scientific research and of publishing its results, the right to teach and to study, the right to elect academic self-governing bodies, etc. The New Act on Universities in 2002 defines in a comprehensive way the mission, status and activities of universities, their organisation, and funding management, as well as their status.

According to this article all higher education institutions are legal entities and are divided into: 1) Public higher education institutions; 2) State higher education institutions; 3) Private higher education institutions⁶⁶.

The new law on higher education institutions gave greater economic autonomy to higher education institutions. Public higher education institutions and State higher education institutions are mainly financed from the state budget as follows: Public higher education institutions via MŇ SR or another ministry; Military higher education institutions from the Ministry of Defence; Health-care higher education institutions from the Ministry of Healthcare; Private higher education institutions can receive financial support from the State budget, from the Ministry of Education.

Private higher education institutions receive income from the following sources: Appropriation from the state budget, school fees; Tuition fees; Incomes from further training; Profit from the property and intellectual property; Donations from physical and legal entities; Profits from entrepreneurial activities and other incomes.

⁶⁵ European Commission (2005). Progress Report. Poland. Brussels.

⁶⁶ European Commission (2005). Progress Report. Slovakia. Brussels.

Slovak research systems consist of the following parts:

1. R&D governance bodies are expressed by Ministry of Education and Slovak Republic Government Board for Science and Technology;

2. Intermediary (funding). Agencies directed by the Ministry of Education (VEGA, Structural Fund Agency of the Ministry of Education and RDA) and the Ministry of Economy (SIEA, NADSME);

3. Research performers such as Slovak Academy of Sciences (SAS) and other governmental research institutes; higher education facilities; industry research institutes, commercial research organisations and R&D departments of businesses.

The Slovak Academy of Science (SAS) is a research body providing the bulk of basic research in Slovakia. The VEGA Grant Agency is a funding and advisory body for the Ministry of Education and the SAS in field of implementation of S&T policies, financing basic research and evaluation of research projects. The Research and Development Agency provides for tendering and funding grants to public and private research bodies. The Agency has become an increasingly important source of finance for many R&D activities, in particular in applied research.

3 Comparative Analysis of Indexes of Higher Education Financing in Poland and Slovakia

Efficiency of higher education system is determined by relevant mechanism of its funding. Let to compare the set of most important indexes describing the features of higher education funding in Poland and Slovakia⁶⁷.

In table 2. the information about level of higher education funding is given.

According to the data from table 2 expenditures on higher educational institutions as percentage of GDP were significantly higher in Poland than in Slovakia. If in 1995 the difference between expenditures on higher educational institutions as percentage of GDP in Poland and Slovakia was not so visible, but for last years we observe the increasing tendency in mentioned levels.

Table 2. Expenditure on educational institutions as a percentage of GDP, by level of education (1995, 2000, 2006) from public and private sources, by year

	Tertiary education		
	2006	2000	1995
Poland	1,3	1,1	0,8
Slovak Republic	1,0	0,8	0,7

Source: *OECD (2009)*

⁶⁷ Commission of the European Communities (2008). 'Progress towards the Lisbon Objectives in Education and Training. Indicators and benchmarks', Brussels.

Higher indexes of expenditure on educational institutions as a percentage of GDP in Poland are explained by more significant contribution from private sources of funding (table 3). In Poland public sources of funds ensure expenditure on educational institutions as 0,9 % from GDP and private sources of funds provide 0,4% from GDP for financing of higher educational institutions. In Slovakia the contribution of private sources funds was much less and to make only 0,2% from GDP.

Table 3. Expenditure on educational institutions as a percentage of GDP, source of fund and level of education (2006) from public and private sources of funds

	Tertiary education		
	Public	Private	Total
Poland	0,9	0,4	1,3
Slovak Republic	0,8	0,2	1,0

Source: *OECD (2009)*

In 2006 in Poland public expenditure on education as a percentage of total public expenditure has made 2,2% from GDP, but in Slovakia the same index was 4,6% from GDP. In Poland in 2000 public sources of funds made up approximately 66,6% from total expenditures on higher educational institutions, rest proportions as 33,4% belonged to all private sources. In 2006 situation has changed and proportions of public and private expenditures on educational institutions were 70,4% and 29,6% relatively. Opposite situation took place in Slovakia. In 2000 share of expenditure on higher educational institutions from public sources made up 91,2%, but in 2006 public sources provided only 82,1% from expenditures on higher educational institutions. Share of private sources in expenditures on educational institutions was increased from 8,8% in 2000 to 9,4% in 2006.

It should be noted that the convergence tendency of higher education funding is observed for Slovakia and Poland (fig.1). It is possible to reveal increasing trend for public expenditures shares in Poland and decreasing trend for public expenditures shares in Slovakia.

During 1998-2002 in Poland high growth of total income was observed due to increasing of tuition fees rates and donations from other sources such as international funds, selling services for private sector, etc. During this period the share of public income for teaching was reduced from 68,91% to 60,44% from total income of universities. Public income of research was not changed and made up 9-10% from total income of universities. Proportion of tuition fees was increased significantly from 16,62% in 1997 to 24,51% in 2002. Proportions of income by selling services from private sector and other income were rather small.

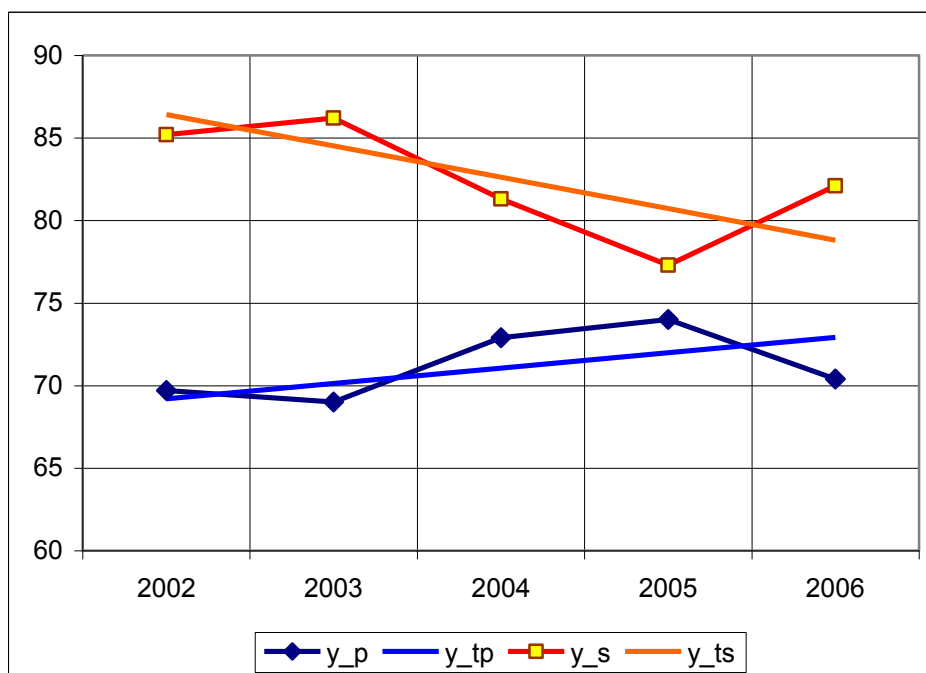


Fig. 1. Trends in relative proportions of public expenditure on higher educational institutions in Poland and Slovakia

Source: own calculations based on statistical data *OECD (2009)*

During 1995-2001 in Slovakia high growth of total income of higher educational institutions was provided by national and European funds which financed higher educational institutions. In Slovakia public income for teaching was not changed significantly and made up 82% from total public income of public universities. Public income for research has more varied in interval 8- 12% from total public income of public universities. The rest shares of total income of public universities were provided by other sources.

Let consider the some differences in distribution of expenditure on educational institutions by service category as a percentage of GDP in Poland and Slovakia. On 2006 financing of core educational services made up 1,17% from GDP in Poland. The same index in Slovakia was less two times and equal to 0,67% from GDP. Expenditures on research & development at tertiary institutions were 0,17% GDP in Poland and 0,12% in Slovakia. But financing of ancillary services (transport, meals, housing provided by institutions) in Slovakia made up 0,18% from GDP. In 2006 in Poland level of current expenditures was 85,5% and level of capital expenditures was 14,5%. In Slovakia current expenditures made 90,6% and capital expenditures were 9,4%. In 2006 in Poland compensation of all staff was 71% from total current expenditures, but in Slovakia only 50,2% of current expenditures was belonged to compensation of all staff.

4 Conclusions

Despite the some differences in higher education funding in Poland and Slovakia the same problems are revealed. At first the higher educational systems in both countries must be more

competitive and meet better by European standards. Thus it is necessary to increase total expenditures on higher educational institutions as percentage of GDP and to reach targeted levels. The diversification of public and private sources for funding of higher education are quite important problem in both countries. So the financial mechanisms of higher education institutions must become more flexible and be able to attract and allocate efficiently financial means from governmental sector, business and third sector (householders, non-governmental funds). Science and applied research in universities must become an important part of study programmes and their financing must be provided by business sector and special state research funds. Successful solution of these problems in Poland and Slovakia will be engine for increasing the competitiveness of national economies and their human resources.

References

1. OECD (2009). *Education at Glance. OECD Indicators* , OECD Publishing, Paris.
2. European Commission (2004). Study on *The financing of Higher Education in Europe* . V.1-3. European Research Associates (EU-RA), Brussels.
3. Council of European Union (2008). Report *Delivering lifelong learning for knowledge, creativity and innovation* , Brussels.
4. Commission of the European Communities (2008). *Progress towards the Lisbon Objectives in Education and Training. Indicators and benchmarks* , Brussels.
5. Commission of the European Communities (2008). *Modernising Universities for Europe's competitiveness in a global knowledge economy* , Brussels.
6. European Commission (2005). Progress Report. Poland. Brussels.
7. European Commission (2005). Progress Report. Slovakia. Brussels.

Contact Data

Vira Dubrovina, Lecturer

Department Finance

Faculty Finance

University (Institution) Kharkov Institute of Trade and Economy of KNTEU

Street Lenina Avenue 64, Ap.200 (Home address)

Zip Code Town/City 61103

Country Ukraine

e-mail: vera_dubrovina@mail.ru

SELECTED ASPECTS OF INVESTMENT IN HISTORICAL REAL ESTATES

Tomasz Bolek

The University of Economics in Katowice

Abstract

Investing in historical real estates continuously becomes more and more popular. Individuals and companies perceive large potential in such real estates, because of their historical and architectural values, prestige of ownership and in many cases excellent localization. The aim of the article is to present advantages and disadvantages of historical real estate investment.

Key words – real estate investment, historical buildings, heritage preservation

INTRODUCTION

Historically it has been the role of government to protect monuments whereas nowadays the investors from public sector frequently overtake this role. They recognize the value of historical real estates and engage financial resources to adapt historical buildings for residential purposes, hotels, offices etc.

Monuments belong to the national heritage and in consequence they are legally protected. Any interference into the monument's substance requires the consultation with the Heritage Protection Department. All obligations and limitations imposed on the owner of a monument have great impact on the ongoing investment process. The article below is based essentially on the Polish legislation.

1. LEGAL PROTECTION OF HISTORICAL REAL ESTATES

1.1. Definition of historical real estates

Monuments – „witnesses of the history—, „marks of the past— let us imagine former architectonic forms, ways of management, rules and customs. They are a history lesson. Social sciences perceive a monument as a material or spiritual object in which a determined social group may find their own historical identity. Thus we have to do with a relation: a social group (represented for example by a nation, an ethnic group, a town society) – a relic. This relation include a relationship with the society, demonstration of specific values, sense of duty and ownership (or not) of an object by a special group⁶⁸. Such a view fully justifies the legal preservation of real estates with characteristics of a monument.

⁶⁸ F. Zieliński: *O użytkowaniu i społecznej świadomości zabytków*. In: *Biuletyn informacyjny. Zeszyt 52. Ochrona zabytków a gospodarka przestrzenna Polski*. PAN, Warszawa 1986, p. 82.

The Polish definition of a monument can be found in the Act of 23 July, 2003 – On the Protection of Monuments and the Guardianship of Monuments⁶⁹: monument is a fixed property or movables, their parts or complexes, created by a human or connected with his activity and making a testimony of former period or event, which should be preserved for society due to their historic, artistic or scientific value⁷⁰.

What is relevant, in the studies on monuments – there is no formal criterion which could tell if a real estate may be considered as historical or not. Thus, all real estates with characteristics mentioned above are defined monuments. The problem of legal nature appears though because of lack of unequivocal status of a monument, which is not without impact on historical real estate management⁷¹. If a real estate is defined as historical, there is an obligation to strictly apply regulations of the mentioned Act and the owner/user of the monument must meet many requirements or is equipped with additional rights. Thereby, the monument acquires a specific legal protection.

In particular, monuments are:

- cultural landscapes,
- urban, rural arrangements and building complexes,
- architectural buildings,
- defence buildings,
- postindustrial buildings, in particular coal mines, steel factories, power plants and other factories,
- parcs, gardens and other vegetation projects,
- places that make testimony of historical events or remarkable persons and institutions.

Monuments are essential part of cultural heritage and each generation is responsible for its preservation. No nation should allow historical resources to be destroyed.

1.2. Forms of preservation of monuments

The concept of monuments preservation appeared in Poland at the end of 18th century. Though, concrete fundamental laws appeared only in 19th century within the Russian partition and the very first Polish regulations short after the restoration of Poland's independence in November 1918. The Act currently in force replaced the outdated one from 1962 about cultural property protection and adapted monuments preservation regulations to the reality of contemporary world⁷².

The Polish law determines subsequent forms of historic real estate preservation:

- a) entry into the register of historical monuments,
- b) recognition as a historical monument,
- c) cultural parks formation,
- d) protection determined in the local spatial management plan.

Entry into the register of historical monuments

⁶⁹ ustawa z dnia 23 lipca 2003 r. o ochronie zabytków i opiece nad zabytkami (Dz.U. Nr 162, poz. 1568 ze zm.)

⁷⁰ A. Gryszczyńska: Monument protection based on criminal law. www.wiinom.us.edu.pl

⁷¹ M. Drela: *Własność zabytków*. C.H.Beck, Warszawa 2006, p. 49.

⁷² J. P. Pruszyński: *Prawna ochrona zabytków architektury w Polsce*. Wydawnictwo Prawnicze, Warszawa 1977, p. 24-27.

On the decision of the voivodeship conservation officer real estates of particular value are entered into the register of historical monuments. Into the register may be entered: surroundings of a monument as well as the urban plan or historical complex. The fact of being entered into the register appears in the land and mortgage register of a given monument and the building itself may hold a special inscription informing that the given monument is protected.

Recognition as a historical monument

The president of the Republic of Poland may recognize a fixed monument or cultural parc of great interest for the culture as a historical monument. The Minister of Culture and National Heritage may present the World Heritage Committee with a proposal of entering the historical monument into the UNESCO List of World Heritage in Danger in order to protect the monument according to the Convention concerning the Protection of the World Cultural and Natural Heritage. To be entered into the list of World Heritage the monument must fulfil one or several criteria that decide of its uniqueness on the worldwide scale.

Cultural Parks

A cultural park is created by the local authorities on the basis of an appropriate resolution/local regulations in order to protect cultural landscape as well as sites of interest with fixed monuments characteristic to local settlements and construction tradition. Within the park or its part one may found bans or restrictions concerning among other things construction works or industrial, rural activities, business, services, how to use fixed monuments, put tables, inscriptions, advertisements and storing waste.

Determining the protection in the local spatial management plan

In the local spatial management plans established by the local authorities one takes into account the preservation of cultural parks and monuments remaining in the register of monuments and community filing system of monuments. According to needs special protective zones are defined which include areas with restrictions, bans and orders determined by the spatial plan in order to protect monuments being present on the site.

Unfortunately, the activity of historical buildings inspectors is often being criticized and moreover, in the report concerning the functioning of the culture heritage system⁷³ established on the request of the Ministry of Culture and National Heritage a notion of conservation officers crisis appears. Among the most serious charges towards this office one may find:

- collapse of organization and staff,
- passive attitude of the Ministry concerning the supervision of conservation works - leadership crisis,
- weakness of the centre for gathering and analysing information on the protection of monuments - the lack of public information on monuments,
- insufficient participation of the society,
- political clientelism - as a prevalent factor when making decision concerning financing conservation works and sometimes administrative decisions (entry to register, permission),

⁷³*Raport na temat funkcjonowania systemu ochrony dziedzictwa kulturowego w Polsce po roku 1989*. Pod red.J. Purchli. Kraków 2008.

-
- unclear rules on the protection of monuments, voluntarism, lack of genuine supervision of the state of a monument and quality of conservation works, complete lack of information on quality and value of monuments.

2. STRONG POINTS OF INVESTING IN HISTORICAL REAL ESTATE

Investing in historical real estate may bring advantages. One group may contain all the values that cannot be measurable and which reflect the emotional state of an investor, e.g. satisfaction when buying a tenement house, feeling of being independent, secure, having prestige. The other group may contain all measurable characteristics that are calculable, which value can be calculated, e.g. the amount of income from renting⁷⁴.

The prestige resulting from the ownership of a historical real estate makes the investors being interested in this part of the market. Being the owner of a manor-house, a tenement house in the centre of an old town or choosing the business premises in a heritage property greatly increase the respect and authority of a real estate user. This attribute is invaluable in the case of commercial investments. Choosing the business premises, enterprise department or a shop in a heritage property improves the image of a company. Many publicity campaigns are based on the longstanding tradition, reliability, constancy and a historical real estate, in this case, only reinforces and authenticates the advertisement message.

An additional asset of a monument is its uniqueness. Being different from the others is one way to gain an advantage on the rivals. Well restored buildings increase interest, they are better perceived and associated, often are the signature of the site or a town. In the case of public investors, it is the representative role of a monument that is the main issue.

While mentioning the appealing character of monuments one must emphasize its artistic and architectural interest, which is demonstrated in its beauty and physical aspect of historical real estates. The design of historical real estate is desirable and still up to date such as one can see the increasing number of new buildings with modern infrastructure (air conditioning, waste economy, digitalisation/computerisation) but there is still a reference to the historical aspect.

This valuable relic of history attracts many tourists (clients), makes the surroundings more attractive and show good work of the host. Historical real estates always inspire great emotions, are eagerly visited, memorized on photos, chosen as a place of meetings which makes them sensible to mass media. When a historical real estate is renovated it is far likely that local mass media will mention it, making publicity for free. The articles on monuments are a permanent element in the local press. The renovation of monuments are observed by enthusiasts and hobbyists as much and they put their remarks on internet forums. What is an advantage in the case of good renovated monuments, in the case of badly developed ones is a curse. According to the rule that „bad news spread faster than good news—the owner of the neglected monument may be almost sure that the public opinion will take interest in it.

The location of the property is among characteristics which decide in great part of the real estate value and its appealing character. Part of monuments is perfectly placed in city centres.

⁷⁴ M. Bigosiński, W. Stawińska: *Krakowski rynek kamienic na przełomie wieków*. „Świat nieruchomości” 2004, no. 3, s. 48-53.

There is still much interest in monuments but it depends not only of its historical character but on its location. The purchasers of such structures appreciate the location and this is prevalent in making investment decision. In the case of cities with rich past the whole city planning schemes are under conservation protection. Thus one may admit that a good location in the city centre is strictly associated with the historical character of a real estate.

Frequently the local authorities are in the duty to protect and preserve monuments. In consequence, when considering investments in historical real estates one should notice the large role of local selfgovernment units in this process.

For a potential investor it means a rational help from local authorities in so far as logistics, bureaucracy, funding a project. The created investing climate motivates to investing in monuments. The owners of historical real estates may claim subsidies from state budget to finance conservation, renovation or building works. In Poland subsidies may be granted by:

- the Minister of Culture and National Heritage - with financial resources partly from the national budget „Culture and Protection of National Heritage—,
- the voivodeship conservation officer - with financial resources from the national budget which are in hands of the voivode.

The subsidy may be granted in the amount of 50 % of incurred expenditure on development works, however may totally cover expenditure incurred by an investor if the monument fulfils at least one of the below mentioned requirements:

- a particular historical or artistic or scientific value,
- very complex technological works to be carried out are needed,
- technical conditions of the building require immediate protection-preservation works.

Apart from subsidies mentioned above there are mechanisms of financing preservation and protection of monuments by European Union, which are:

- Priority Axis XI Culture and Cultural Heritage - within the framework of Operational Programme Infrastructure and Environment,
- Culture Scheme/Programme (2007-2013),
- Priority Axis III Protection of European Cultural Heritage - under the EEA and Norway grants.

In Poland the owners of historical real estates have many prerogatives, including the tax law. Are exempt from inheritance tax historical real estates from the nearest family if the purchaser protects and preserves the object according to regulations in force. Moreover, historical real estates, if they do not serve for economic activity (are used for housing/residential purposes) are exempt from real estate tax.

In particularly justified cases it is permitted to deviate technical specifications and assumptions for construction, understood as: technical conditions that building structures must fulfil and their location as well as technical conditions for use of building structures. The deviation cannot cause damage to human life or estate security and should not serve to worsen the condition of the environment.

Investing in real estate is without doubt full of advantages. Apart from prestige and all financial benefits, the ownership of a monument is in line with the co-participation in the process of saving the national heritage. Along with the development and wealth of the society there is more and more attention paid to notions related to „preservation of the history“.

3. WEAK POINTS OF INVESTING IN REAL ESTATES

The obligation to save the national heritage requires limitations in monuments management. Allowing the owners and users of monuments to be autonomous would put at unnecessary risk cultural properties. The laws concerning the protection of heritage create rules that on one hand increase the security of monuments but on the other hand in great part restrain the investing potential of historical objects.

The strictest regulations limiting the autonomy of monuments owners in Poland concern adaptation of monuments, carrying out examinations, construction and building works.

It is very difficult to find a new idea how to develop a historical real estate because it happens very often that it does not support different forms of utilizing, e.g. housing function of a monument is changed into productive function, e.g. a historical building is destined to store artificial fertilizers. The monuments should thus carry out functions nearest to its primary use⁷⁵.

The duty of the conservation officer is to provide, on the request of the owner or the user, the recommendations of conservation which would determine the use of the monument, its security and the character of conservation works as well as the range of satisfactory changes that may be performed on the monument. At the same time it may be imposed on the owner of the object entered in the register of monuments to carry out conservation works in due time. The above regulations have a clear impact on how it is possible to adapt an object entered in the register of monuments.

Specific character of materials and technologies used in construction works of a monument makes the costs of its adaptation higher than in case of typical real estate projects. Moreover the likeliness of additional expenditures in line with renovation works in ancient buildings is also higher. Not rarely the discovering of ancient paintings under the layer of the over-painting in archeological objects or the appearing of molds, typical for old buildings, forced the investors to research on additional funding sources. High capital intensity of an investment in historical real estate may discourage less wealthy investors.

In Poland a significant barrier in the investment process is the obligation to obtain a permission from the voivodeship conservation officer concerning:

- conservation, restoration and construction works
- conservation, archeological, architectonic examinations
- change in the destination of a monument and terms of use
- putting on a registered monument devices, tables, advertisements and inscriptions
- all activities that could damage the structure or physical aspect of the monument.

The obligations of the owner of the national cultural monument are:

- carrying out scientific examinations and documentation of the monument
- carrying out conservation, restoration, construction works of the monument
- assuring security and maintenance of the monument as well as its surroundings in the best conditions
- using the monument with the purpose of saving permanently its value
- popularisation of the knowledge about the monument and its importance for the history and culture.

⁷⁵ T. Drozdowska, T. J. Jaworski: *Vademecum właściciela i użytkownika zabytku. Prawna i organizacyjna problematyka użytkowania zabytków nieruchomych*. Published by Generalny Konserwator Zabytków, Warszawa 1997, p.23.

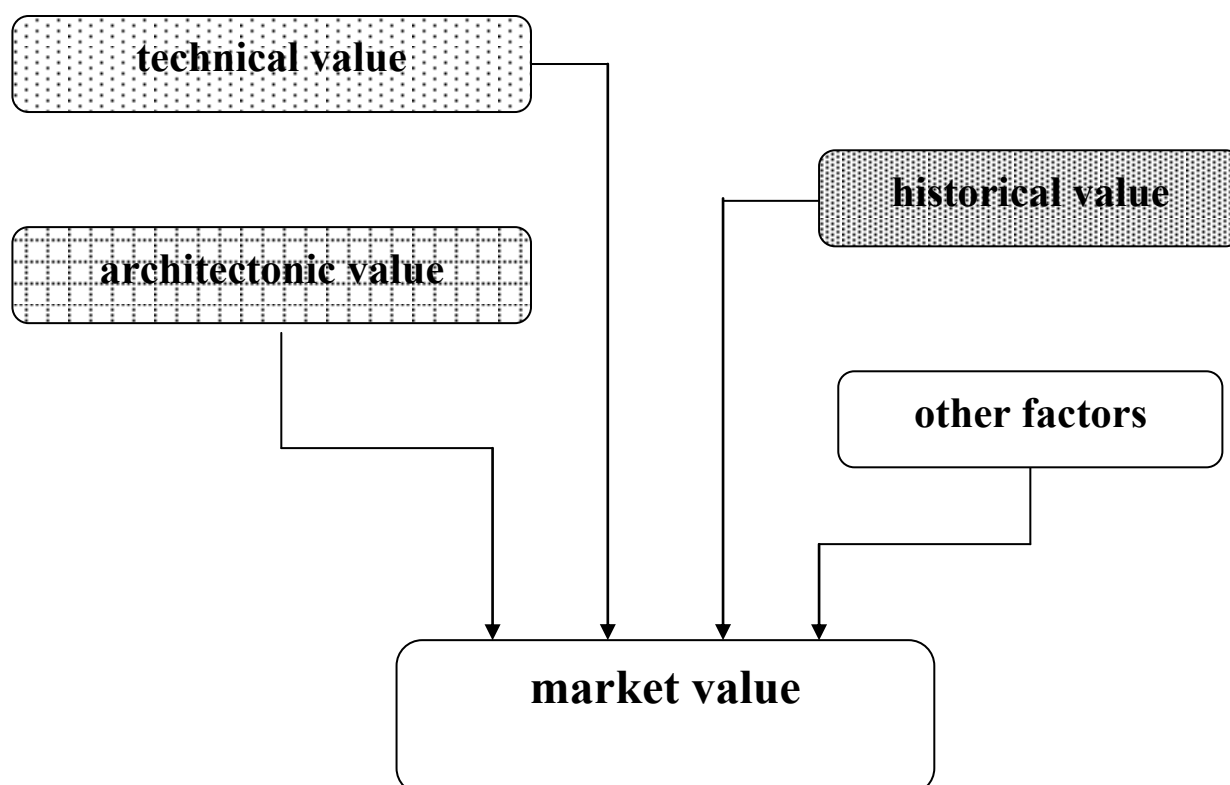
High costs of renovation and maintenance of historical real estates, limitation of autonomy in managing a monument, the obligations of the monument owners towards the conservation officer and the level of bureaucracy of all the proceedings in line with the use of a historical real estate cause the fact that the liquidity of historical buildings is very low - withdrawing from an investment may turn out to be a long term process.

4. THE APPRAISAL OF HISTORICAL REAL ESTATES

The real estate appraisal is in connection with every real estate investment. Determining the market value of a real estate has direct impact on the cash flow analysis.

Estimating the market value of monuments is a difficult task. The trade of these real estates is little and moreover, every transaction, in practice, refers to a completely different real estate. The diversification of real estates in keeping with forme, function, architectonic style, time of being created etc. imposes a profound insight in every appraisal. The valuation of a historical real estate requires professional knowledge in the field not only of economy, especially real estate management but also history, art, culture and architecture⁷⁶.

Not every real estate generates income, then in that case the estimation of its value is once more difficult. The adequate balance between the technical value, value in use, architectonic and historical value makes possible the estimation of the real estate value but the precision of such an estimation not always is satisfactory, consequently the investment risk increases.



⁷⁶ M. Zygmunt: *Wycena nieruchomości zabytkowych*. „Nieruchomość” 1999, no. 3.

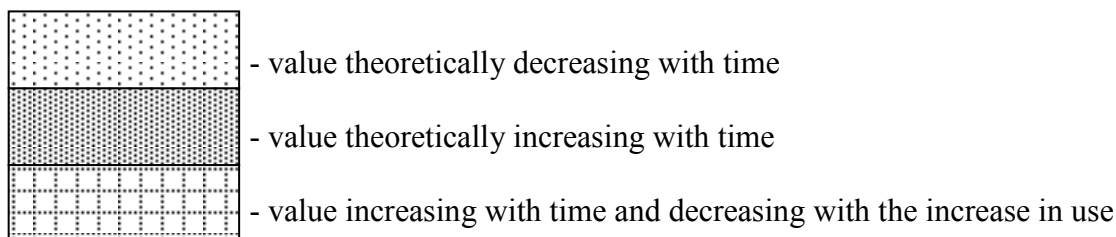


Figure. 1. Relations between technical, architectonic, historical and market values

Source: A. Chrzanowski: *Szacowanie obiektów zabytkowych o wysokim stopniu zużycia technicznego*. In: *Wycena nieruchomości zabytkowych*. Pr. zbior. pod red. Andrzeja Chrzanowskiego. Zachodnie Centrum Organizacji, Zielona Góra, p. 47.

5. RISK OF INVESTING IN HISTORICAL REAL ESTATES

The majority of real estate investment projects requires renovation and construction works. The risk is an integral part of every investment but in the case of historical real estates it is higher because of the complexity and time consuming works.

Establishing the preparatory and project documentation requires, in the case of a historical real estate, a professional knowledge on building sector, architecture, law as well as economy. The obligation to use special materials and adapt the subject to currently in force utility standards (e.g. air conditioning, fire safety regulations) as well as the montage of frequently necessary burglar alarm system increase the complexity of a documentation and the risk of inaccurate evaluation of investment costs. On this stage it is essential to increase the control of documents and examine the building as well as the surroundings of the monument.

The conservation, renovation and construction works represent for an investor the main source of risk. First, the works on historical real estates are among the most difficult and the most complicated. They can be only carried out by staff that fulfill special conditions defined by proper regulations. Secondly, in the case when works have been carried out and an object has been found that is supposed to be a monument, the subject responsible for building works is obliged to stop temporarily every work that could damage or destroy the discovered object, to secure the site and inform immediately the relevant institutions (conservation officer or local authorities representatives). In Poland works can be stopped even till 6 month, which undoubtedly may have a negative impact on the success of real estate investment.

In post communist countries, as a result of former nationalisation processes, greater risk appears of real estate with undefined legal status. The problems with reprivatisation and former owners claims remain still important. Legal risk also results from great number of regulations in line with historical real estate management making this particularly uncertain, doubtful and requiring more attention.

The above sources of risk in investing in real estate process do not close the list but are, in the opinion of the Author, the most significant.

CONCLUSION

Investing in historical real estates is a complex, time consuming process that requires great financial expenses. The investors encounter many obligations and limitations and they are

provided with nothing in return. Thus, investing in historical real estates should not be regarded only from income/costs perspective because the effects cannot always be expressed in financial terms - the beauty, prestige, uniqueness and above all the preservation of national heritage.

References

1. BIGOSIŃSKI M., STAWIŃSKA W.: *Krakowski rynek kamienic na przełomie wieków*. „Świat nieruchomości” 2004, no. 3.
2. *Biuletyn informacyjny. Zeszyt 52. Ochrona zabytków a gospodarka przestrzenna Polski*. PAN, Warszawa 1986.
3. DRELA M.: *Własność zabytków*. C.H.Beck, Warszawa 2006.
4. DROZDOWSKA T., JAWORSKI T. J.: *Vademecum właściciela i użytkownika zabytku. Prawna i organizacyjna problematyka użytkowania zabytków nieruchomych*. Published by Generalny Konserwator Zabytków, Warszawa 1997.
5. GRYSZCZYŃSKA A.: *Monument protection based on criminal law*. www.wiinom.us.edu.pl
6. PRUSZYŃSKI J. P.: *Prawna ochrona zabytków architektury w Polsce*. Wydawnictwo Prawnicze, Warszawa 1977.
7. *Raport na temat funkcjonowania systemu ochrony dziedzictwa kulturowego w Polsce po roku 1989*. Pod red. J. Purchli. Kraków 2008.
8. *Wycena nieruchomości zabytkowych*. Pod red. A. Chrzanowskiego. Zachodnie Centrum Organizacji, Zielona Góra.
9. ZYGMUNT M.: *Wycena nieruchomości zabytkowych*. „Nieruchomość” 1999, no. 3.

Contact Data

Tomasz BOLEK, MA
Department of Investments and Real Estates
Faculty of Finance and Insurance
University (Institution): Karol Adamiecki University of Economics
Street: 1 Maja 50
Zip Code Town/City: 40-287 Katowice
Country: Poland
email: tomasz.bolek@ae.katowice.pl

PRÍSTUPY K MERANIU REGIONÁLNEJ KONVERGENCIE

APPROACHES TO REGIONAL CONVERGENCE MEASUREMENT

Milan Buček, Lukrécia Kováč Gerulová, Urban Kováč
Ekonomická univerzita v Bratislave

Abstrakt

Regionálna konvergencia je hlavným cieľom kohéznej politiky EÚ. Z dôvodu značného vynakladania finančných prostriedkov z kohéznych EF fondov je potrebné sledovať a merať regionálnu konvergenciu. Štandardný prístup merania konvergenzie spočíva v regresii priemernej miery rastu outputu na začiatočnú úroveň outputu. Ako základná premenná v regresii sa používa output alebo dôchodok na obyvateľa. Pri meraní regionálnej konvergenzie sa najbežnejšie používajú metódy prierezová regresia, časové rady, panelová regresia alebo distribučné prístupy. V krátkosti analyzujeme každú z týchto metód a poukazujeme na výhody a nevýhody ich použitia.

Kľúčové slová – regionálna konvergencia, prierezová metóda, panelová regresia, analýza časových radov, distribučný prístup

Abstract

Regional convergence is the main aim of the EU cohesion policy. With regard to the huge amount of expenditures of the EU structural funds it is necessary to investigate and measure the regional convergence. The standard approach measures the convergence by means of regressing the average output growth rate with respect to the initial value. Generally, GDP or income per capita are used as variables in the models. There are four general approaches to regional convergence measurement namely the cross-section, panel, time-series, and distribution approaches. We briefly analyze each method and underpin their pros and cons.

Key words – regional convergence, cross-section approach, panel approach, time-series approach, distribution approach

1. Úvod

Štandardný prístup merania konvergenzie spočíva v regresii priemernej miery rastu outputu na začiatočnú úroveň outputu (pri absolútnej konvergencii), prípadne na iné podmienajúce premenné (pri podmienenej konvergencii). Ako základná premenná v regresii sa používa

output na obyvateľa (HDP, dôchodok, hrubá pridaná hodnota⁷⁷). Tradičné modely rastu však predpokladajú plnú zamestnanosť alebo konštantnú mieru zamestnanosti v čase a medzi regiónmi. Niektorí autori preto pouívajú namiesto outputu na obyvateľa premennú produktivity práce, t.j. output na pracovníka a tým zohľadňujú aj rozdiely v mierach zamestnanosti (napr. Cuadrado-Roura, Mancha-Navarro a Garrido-Yserte, 2000, Basilé, de Nardis, Girardi, 2001, Martin, 2001, Eckey, Doring, Turck, 2006, Banerjee a Jarmuzek, 2009). Giannias, Liargovas a Manolas (1999) pouili vo svojej štúdií okrem ekonomických ukazovateľov aj sociálne ukazovatele a ukazovatele kvality života.

V článku prezentujeme teoretické prístupy k meraniu konvergenie regiónov Európskej únie, ktorá patrí medzi sledované ciele kohéznej politiky. V súvislosti so skúmaním konvergenie sa časom vyvinuli štyri metodológie : prierezová („cross-section“) regresia, analýza časových radov („time-series approach“), panelová analýza („panel approach“)⁷⁸ a distribučný prístup („distribution approach“). V druhej časti článku si stručne prezentujeme jednotlivé metódy a v tretej časti vyslovíme závery.

2. Modely merania konvergenie

2.1 Prierezová metóda

Prierezová regresia je počítaná v jednom časovom bode, t.j. vysvetľované a vysvetľujúce premenné sú asociované s jedným časovým bodom (rokom, polrokom, mesiacom...). Najmä veľa skorších štúdií je založených na tejto metóde. Baumol (1986) pouil jednoduchú lineárnu cross-section regresiu, ktorú sformalizovali Barro a Sala-i-Martin (1990, 1991, 1992). Jednou z najlepších implementácií prierezovej metódy je práca Mankiwa et al. (1992). Z rovníc uvedených v Barro a Sala-i-Martin (1990, 1991, 1992) môžeme odvodiť priemerný rast medzi dvoma časovými úsekmi, t_0 a T ako prierezovú (cross-section) rovnicu konvergenie regiónov nasledujúcim spôsobom ako je uvedená v Sala-i-Martin (1990, 1991, 1992)

$$\frac{1}{T} \log \left(\frac{y_{i,t_0+T}}{y_{i,t_0}} \right) = B - \left(\frac{1 - e^{-\beta T}}{T} \right) \log(y_{i,t_0}) + u_{i,t_0,t_0+T} \quad (1)$$

□ kde i reprezentuje daný región, u_{i,t_0,t_0+T} je distribuovaná časová posunutá náhodná chyba medzi t_0 a T , koeficient B predstavuje zmiešaný člen obsahujúci technologické zmeny a ustálený stav a pre obe veličiny predpokladáme, že sú rovnaké pre všetky regióny uvažované v modeli, y_{i,t_0} a y_{i,t_0+T} sú HDP na obyvateľa postupne v časoch t_0 a $t_0 + T$. Rovnica (1) predstavuje absolútnu β konvergeniu, ale pred samotným výpočtom vykonáme algebraické úpravy.

Rovnica (1) má odhadovaný parameter β obsiahnutý v nelineárnom člene, preto sa vyžaduje jej špecifická algebraická úprava, ktorá nám umožní použiť metódy lineárnej regersie. Rovnicu (7) upravíme na nasledujúci tvar

⁷⁷ Všetky tri premenné sa zvyknú pouívať ako synonymá. Hrubá pridaná hodnota (Gross Value Added GVA) sa rovná HDP očistenému o dane a subvencie na produkciu.

⁷⁸ Matematické odvodenie regresných rovníc všetkých troch metód uvádza napr. Islam (2003) a Magrini (2004).

$$\log(y_{i,t_0+\tau}) = b_0 + b_1 \log(y_{i,t_0}) + u_{i,t_0,t_0+\tau} \quad (2)$$

kde koeficienty $b_0 = TB$ a $b_1 = e^{-\beta T}$, a náhodná chyba je tiež škálovaná parametrom T , ale odhady v regresii to neovplyvní (Fingleton, 1999). Koeficienty v rovnici (2) odhadujeme klasickou metódou najmenších štvorcov („Ordinary least squares method— (OLS)). Konvergenciu vypočítame nasledovne $\beta = -\frac{1}{T} \ln(b_1)$.

Prierezová metóda sa používa pri skúmaní β -konvergenzie, σ -konvergenzie a aj konvergenčných klubov, aj keď nie veľmi často. Jej výhody plývú z jednoduchej výpočtovej implementácie pri použití už hore spomenutých metód lineárnej regresie. Na druhej strane prierezová analýza údajov ukázala aj nedostatky, ktoré uvádzame ďalej.

Niektorí autori odrádzajú od používania prierezovej metódy z viacerých dôvodov (prehľad napr. v práci Templa, 1999). Hlavné obmedzenie spočíva v len jednom časovom údají pre krajinu, čo poskytuje slabý základ pre odhadovanie miery konvergenzie. Prierezová analýza predpokladá spoločný ustálený stav dôchodku a preto zlyháva pri modelovaní neznámych alebo nemerateľných faktorov špecifických pre región. Metódy používané na meranie špecifických faktorov bližšie uvedieme pri vysvetľovaní panelovej metódy. Podľa Islama (2003) nezahrnutie špecifických faktorov do modelu vedie k systematickému znižovaniu koeficientu konvergenzie. Z tohto dôvodu niektorí autori využívajú panelovú analýzu.

Ďalšia kritika je nasmerovaná na informatívnu stránku metódy. Negatívny vzťah medzi mierou rastu a začiatočnou hodnotou ešte neznamená zmenšenie disperzie regionálnych dôchodkov. Okrem toho sa väčšina aplikácií tejto metódy sústreďuje na správanie reprezentatívnej ekonomiky a podľa niektorých autorov zanedbáva dynamiku celej distribúcie dôchodkov (Quah, 1996, 1997). Ďalšie metodologické obmedzenia uvádza napr. Islam (2003).

2.2 Analýza časových radov

Analýza časových radov je jednoducho povedané regresia počítaná pre postupnosť časových bodov. Typický test časového radu – s jednotkovým koreňom - testuje nulovú hypotézu nekonvergenzie. V porovnaní s prierezovou analýzou prinášajú analýzy časových radov väčšinou menej spoľahlivé výsledky ohľadom konvergenzie na medzinárodnej úrovni (prehľad štúdií- Cheung a Pascual, 2004). Dôvodom však môže byť aj použitá procedúra (nulová hypotéza nekonvergenzie). Aplikáciu tohto prístupu obmedzujú nedostatočne rozvinuté časové rady na regionálnej úrovni.

2.3 Panelová analýza

Na štúdium nepodmienej (absolútnej) a podmienenej konvergenzie sa využíva panelová analýza, ktorá kombinuje pozorovania v určitých bodoch v čase a obsahuje viac údajov ako prierezová analýza, čo predstavuje väčšiu dôveryhodnosť pri odhadovaní

koeficientov modelu ako aj ich samotnú interpretáciu. Jednoducho povedané panelovú metódu charakterizujeme ako kombináciu prierezových a dynamických informácií. Panelová regresia obsahuje variabilný ustálený stav namiesto spoločného, ktorý sa predpokladá v prierezových modeloch.

Panelový model absolútnej konvergenie môžeme opísať týmto spôsobom

$$\frac{\log(y_{i,T_t}) - \log(y_{i,T_0})}{k_t} = b_0 + b_1 \log(y_{i,T_0}) + u_{i,t} \quad (3)$$

kde t určuje časovú periódu medzi vybranými rokmi, k_t je početnosť medzi začiatočným rokom T_{0t} časovej periódy t a T_t je konečný rok danej periódy t . Pre lepšiu orientáciu si vystupujúce premenné v rovnici (3) uvedieme na príklade. Predpokladajme, že sledujeme tri časové periódy medzi rokmi 1995-1998, 1999-2002 a 2003-2006. Potom $t = 1, 2, 3$ a $k_t = 4$ reprezentuje počet rokov v danej perióde v prípade uvedeného príkladu je pre každú periódu toto číslo rovnaké. Napríklad pre druhú periódu je $T_{02} = 1999$ a $T_2 = 2002$ pre ostatné periódy podobne. Týmto spôsobom vytvoríme systém troch blokov po i rovníc pre každú región jedna, kde predpokladáme, že koeficienty b_0 a b_1 sú rovnaké pre každý blok.

Prostredníctvom panelovej regresie modelujeme aj tzv. nepozorovateľné alebo latentné faktory. Poznáme dva druhy latentných faktorov. Prvým druhom sú náhodné nepozorovateľné faktory, ktoré si vyjadríme týmto spôsobom

$$y_{it} = \mathbf{x}_{it} \mathbf{b} + v_{it} \quad (4)$$

kde $v_{it} = c_i + u_{it}$ je zložená chyba a $t = 1, 2, \dots, T$, kde člen c_i reprezentuje náhodný efekt regiónu i . Konzistentný odhad regresných koeficientov \mathbf{b} v rovnici (4) zdieľanou OLS metódou vyžaduje predpoklad o nekorelovateľnosti medzi premennými \mathbf{x}_{it} a v_{it} , čo môžeme zapísať v tvare $E[\mathbf{x}_{it}' v_{it}] = 0$ pre $t = 1, 2, \dots, T$, z čoho plynie, že $E[\mathbf{x}_{it}' u_{it}] = 0$ a $E[\mathbf{x}_{it}' c_i] = 0$. Predpoklad $E[\mathbf{x}_{it}' u_{it}] = 0$ je dosť reštriktívny lebo platí len ak sme úspešne modelovali $E[y_{it} | \mathbf{x}_{it}, c_i]$, čo predstavuje vzťah (4).

V prípade konvergenčných modelov narábame s distribuovanými časovo posunutými premennými ako napríklad $\log(y_{i,t}) = b_0 + b_1 \log(y_{i,t-t}) + c_i + u_{i,t}$, ktoré nespĺňajú hore uvedené predpoklady, lebo premenné $y_{i,t-t}$ korelujú s c_i . V prípade aj splnenia horeuvedeného predpokladu budú zložené chyby modelu (4) sériovo korelované z dôvodu výskytu c_i v každej časovej perióde. Striktná exogeneita nikdy neplatí v modeloch s časovo posunutými premennými. Na odhad regresných koeficientov v týchto metódach sa používajú GMM metóda a GLS metóda. Využívajú sa metódy tzv. dvojfázovej alebo trojfázovej metódy najmenších štvorcov („two stage or three stage least squares method—(2SLS or 3SLS)). Islam (2003) a Tondl (1999) vo svojich prácach konštatujú, že zahrnutie náhodných latentných faktorov do modelu vedie k výskytu autokorelácie medzi premennými v regresiach. Z tohto dôvodu väčšina autorov upúňa od konštrukcie panelových modelov s náhodnými efektami.

V odbornej literatúre sa najčastejšie stretávame s použitím druhého druhu nepozorovateľných faktorov v panelových modeloch a to s tzv. fixnými efektami a uvažujeme rovnicu nasledujúceho tvaru

$$y_{it} = x_{it}\beta + c_i + u_{it} \quad (5)$$

kde fixné efekty c_i nie sú zahrnuté do náhodnej chyby modelu. Predpokladáme endogeneitu alebo koreláciu medzi vysvetľujúcimi premennými a fixnými efektami, ale zároveň sa predpokladá podmienená nezávislosť medzi náhodnými chybami, kde ako podmienené premenné vystupujú fixné efekty a vysvetľujúce premenné. Samotný odhad modelu s fixnými efektami si vyžaduje samostatné predpoklady na náhodné chyby. Najčastejšie sa používa GMM metóda s inštrumentálnymi premennými alebo GLS metóda.

Prostredníctvom fixných efektov dokážeme zachytiť časovo invariantné špecifické vplyvy daných regiónov pomocou konštantného člena v panelovej regresnej rovnici. Tento člen je väčšinou naviazaný na určitú skupinu regiónov patriacich do vopred určeného zoskupenia. Fixné efekty môžeme vnímať ako rozdiely medzi jednotlivými zoskupeniami regiónov, ktoré sa premietnu ako parametrické posunutie panelovej regresnej rovnice. Fixný efekt určuje dôchodok v ustálenom stave regiónov v daných zoskupeniach. Jedným z používaných modelov fixných efektov je aj tzv. koncept s umelými premennými, kde odhadujeme tzv. podmienenú β konvergenciu.

V panelovej analýze je región bližšie k vlastnému ustálenému stavu, ako k priemernému ustálenému stavu celej skupiny a preto je koeficient konvergenencie výrazne vyšší ako v prierezovej analýze (napr. Tondl, 1999, zistila mieru 21%, Cuadrado-Roura et al., 2000 17%, García Solanes, María-Dolores, 2002, 18%). Nižšia miera konvergenencie v prierezovej regresii môže ale len odrážať skutočnosť, že podmienujúce faktory sú výrazné, ale pri prierezovej regresii nie je možné ich zohľadniť.

Z ekonometrického hľadiska je teda výhodou panelovej analýzy, že dokáže zohľadniť nepozorované heterogeneity medzi regiónmi. Z koncepčného hľadiska je to však zároveň nevýhodou. Podmieňovanie špecifických heterogeneít znamená vzdanie sa pokusu o odhalenie toho, čo sa deje s celým prierezovým rozdelením, pretože sú to práve heterogeneity, ktoré tento proces vysvetľujú. Aj zanedbávanie priestorovej autokorelácie v panelových modeloch môže byť dôvodom vysokým mier konvergenencie. Nevýhodou je aj krátka frekvencia panelových analýz. Frekvencia skúmania zmien vo väčšine panelových analýz zahŕňa päťročné obdobie, čo je oveľa kratšie ako 25 rokov, z ktorých sa počítajú priemery v prierezových regresiach. Ale zároveň nejde o také krátke obdobie, akým je jeden rok používaný v konvergenčných štúdiách založených na časových radoch alebo na distribučných prístupoch.

2.4 Distribučný prístup

Doterajšie tri metódy a prístup β -konvergenencie sa sústreďujú na reprezentatívnu ekonomiku, t.j. na prechod ekonomiky k vlastnému ustálenému stavu a nevysvetľujú dynamiku celého prierezového rozdelenia. Niektorí autori túto skutočnosť kritizujú a navrhujú používanie distribučných metód ku skúmaniu konvergenencie. Tento prístup skúmania konvergenencie bol navrhnutý Quahom (1996, 1997).

Distribučný prístup sa zameriava na koncept σ -konvergenzie a na zmeny v prierezovom rozdelení. Vyvíja sa v podstate dvomi smermi. Prvý sa zameriava na vzťah β -konvergenzie a σ -konvergenzie.⁷⁹ Druhý zdôrazňuje obmedzenia β -konvergenzie a priamo skúma vývoj celého prierezového rozdelenia dôchodku na obyvateľa v čase, pričom zdôrazňuje zmenu vo vonkajšom tvare, ako aj dynamiku vnútorného rozdelenia.

Distribučný prístup z metodologického hľadiska používa neparametrické metódy na odhad funkcie hustoty pravdepodobnostného rozdelenia (stochastické jadrá), z ktorých sa potom vypočítajú pravdepodobnosti prechodu vystupujúce v Markových reťazoch. Výhodou použitia neparametrických metód je skutočnosť, že pri odhadoch sa nevyžadujú teoretické predpoklady o distribúcii dochôdku naprieč regiónmi a ani údaje nemusia byť špeciálne štruktúrované. Celkovou výhodou distribučného prístupu je vďaka skúmaniu dynamiky aj tvaru rozdelenia vyššia informačná hodnota ako pri regresných metódach.

Absencia teoretických predpokladov na distribúciu dôchodkov je napádaná a považuje sa niektorými autormi za opodstatnenú. Nedostatky prístupu Markových reťazov tvoria obmedzujúce predpoklady procesu generovania údajov a tiež to, že ide o indukčnú metódu bez silného teoretického základu (Bickenbach, Bode, 2001). Ďalším problémom je, že sa neskúmajú regióny, ale triedy regiónov s rozdielnym dôchodkom na obyvateľa.

Štúdie, v ktorých je použitá táto metóda na skúmanie procesu konvergenzie v EÚ, prinášajú rôzne výsledky. Dá sa však povedať, že väčšina nami analyzovaných štúdií potvrdila pretrvávanie rozdielov a existenciu viacerých konvergenčných klubov (napr. López-Bazo, 1999, Ertur a le Gallo, 2003, Ertur a Koch, 2006, Fischer a Stirbock, 2006, le Gallo, 2004).

3. Záver

Prierezový prístup je významný svojou jednoduchosťou, ale hlavnou nevýhodou je, že zachytáva iba stav v jednom časovom bode a neberie do úvahy dynamiku jednotlivých regiónov. Z tohto dôvodu odporúčame používať panelovú regresiu. Podľa Templa (1999) je panelová regresia najlepšou „cestou vpred“—vďaka tomu, že kombinuje prierezovú metódu s analýzou časových radov. Panelová regresia nám neprináša žiadne informácie o dynamike distribúcie skúmaných veličín, preto ju odporúčame kombinovať s distribučným prístupom pri vyšetrení konvergenzie regiónov.

Použitá literatúra

1. Banerjee, B., Jarmuzek, J. (2009): Anatomy of Regional Disparities in the Slovak Republic. IMF Working Paper 09/145.
2. Barro, R.J., Sala-i-Martin, X.(1990): Economic Growth and Convergence across the United States. Working Paper Series of the National Bureau of Economic Research, 3419, New York.
3. Barro, R.J., Sala-i-Martin, X.(1991): Convergence across States and Regions. In: Brookings Papers on Economic Activity, 1, 107-182.

⁷⁹ Podrobnú analýzu vzťahu β - a σ -konvergenzie poskytuje Islam (2003).

-
4. Barro, R.J., Sala-i-Martin, X.(1992): Convergence. In: *Journal of Political Economy*, 100, 223-251.
 5. Basilé, R., Nardis, S. de, Girardi, A.(2001): *Regional Inequalities and Cohesion Policies in the European Union*. Rome: ISAE .
 6. Baumol, W.J. (1986): Productivity Growth, Convergence and Welfare: What the Long-Run Data Show. In: *American Economic Review*, 76, pp. 1072-1085.
 7. Bickenbach, F., Bode, E. (2003): Evaluating the Markov Property in Studies of Economic Convergence, *International Regional Science Review*, 26, 363-392.
 8. Cuadrado-Roura, J.R., Mancha-Navarro, T., Garrido-Yserte, R. (2000): Regional Productivity Patterns in Europe: An Alternative Approach. In: *Annals of Regional Science*, 34, pp. 365-384.
 9. Eckey, H.-F., Döring, T., Türck, M. (2006): Convergence of Regions from 23 EU Member State, Discussion Paper at the Economic Department of the University of Cassel, 86/06, Kassel.
 10. Ertur, C., Koch, W. (2006): Regional Disparities in the European Union and the Enlargement Process. An Exploratory Spatial Data Analysis, 1995-2000, *Annals of Regional Science*, 40, 723-765.
 11. Ertur, C., Le Gallo, J., Baumont, C. (2006): The European Regional Convergence Process, 1980-1995. Do Spatial Regimes and Spatial Dependence Matter? In: *International Regional Science Review*, 29, 3-34.
 12. Fingleton, B.(1999): Estimates of Time to Economic Convergence. An Analysis of Regions of the European Union. In: *International Regional Science Review*, 22, 5-34.
 13. Fischer, M.M., Stirbock, C. (2006): Pan- European Regional Income Growth and Club-Convergence, *Annals of Regional Science*, 40, 693-721.
 14. García Solanes, J., María-Dolores, R. (2002): The Impact of European Structural Funds on Economic Convergence in European Countries and Regions. In Meeusen, W., Villaverde, J. (eds.): *Convergence issues in the European Union*.
 15. Giannias, D., Liargovas, P., Manolas, G. (1999): Quality of Life Indices for Analysing Convergence in the European Union, *Regional Studies*, 33, 27-35.
 16. Cheung, Y.-W., Pascual, A., G. (2004): Testing for output convergence: a re-examination. In: *Oxford Economic Papers* 56, 45–63.
 17. Islam, N. (2003): What have we learnt from the convergence debate?, *Journal of Economic Surveys*, 17, 309-362.
 18. Le Gallo, J. (2004): Space-time Analysis of GDP disparities among European Regions. A Markov Chains Approach, *International Regional Science Review*, 27, 138-163.
 19. López-Bazo, E. et al. (1999): Regional Economic Dynamics and Convergence in the European Union, *Annals of Regional Science*, 33, 343-370.
 20. Magrini, S. (2004): (Di)Convergence. In: Henderson, J.V., Thisse, J.F.: *Handbook of Regional and Urban Economics*. Amsterdam et al.: Elsevier, 2741-2796.
 21. Mankiw, N.G., Romer, D., Weil, D.N. (1992): A Contribution to the Empirics of Economic Growth, *Quarterly Journal of Economics*, 107, 407-437.
 22. Martin, R.(2001): EMU Versus the Regions? Regional Convergence and Divergence in Euroland. In: *Journal of Economic Geography*, 1, 51-80.
 23. Quah, D.T. (1996): Regional Convergence Clusters across Europe. In: *European Economic Review* , 40, 951-958.

-
24. Quah, D.T. (1997): Empirics for Growth and Distribution: Stratification, Polarization, and Convergence Clubs. In: Journal of Economic Growth, 2, 27–59.
 25. Temple, J. (1999): The New Growth Evidence. In: Journal of Economic Literature, Vol. 37, No. 1., 112-156.
 26. Tondl, G. (1999): The Changing Pattern of Regional Convergence in Europe. Jahrbuch für Regionalwissenschaft, 19 (1), 1-33.

Kontaktné údaje

prof. Ing. Milan Buček, DrSc.
Katedra verejnej správy a regionálneho rozvoja
Národohospodárska Fakulta
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1
85235 Bratislava
SR
email: bucek@euba.sk

Ing. Lukrécia Kováč Gerulová / Ing. Mgr. Urban Kováč, PhD.
Katedra financií
Národohospodárska Fakulta
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1
85235 Bratislava
SR
email: glukrecia@yahoo.es, kovac@elec.gla.ac.uk

VÝVOJ RIZIK SPOJENÝCH S CDS

DEVELOPMENT OF RISKS ASSOCIATED WITH CDS

Petr Budinský
Vysoká škola finanční a správní, o.p.s.

Abstrakt

Deriváty a s nimi spojená rizika, popis CDS jako derivátu, oceňování CDS, CDS a vývoj jejich cen, pravděpodobnosti defaultu odvozené z cen CDS, obecné závěry založené na cenách CDS

Klíčová slova: credit default swap (CDS), oceňování CDS, default, pravděpodobnost defaultu, kreditní rating

Abstract

Derivatives and associated risks, description of CDS as a derivative, pricing of CDS, CDS and development of its prices, probabilities of default derived from CDS prices, general conclusions based on CDS prices

Key words: credit default swap (CDS), pricing of CDS, default, probability of default, credit rating

1 DERIVÁTY A S NIMI SPOJENÁ RIZIKA

„Finanční zbraně hromadného ničení skrývající dnes latentní, potenciálně smrtelné nebezpečí—

Warren Buffett (2003)

Derivátové kontrakty se používají především k:

- Zajiňtování (hedging)
 - Primární cíl vzniku derivátů
 - Derivát je použit s podkladovým aktivem
- Spekulace
 - Pákový efekt (leverage)

V následující tabulce jsou uvedeny objemy jednotlivých druhů derivátových kontraktů v roce 2008

75 %	úrokové swapy
15 %	futures, opce,
10 %	CDS (Credit Default Swaps)
530 bil. USD	celkový objem

Tabulka č. 1

V roce 2008 byl tedy objem CDS přibližně 50 bil. USD

2 POPIS CREDIT DEFAULT SWAPŮ (CDS)

CDS jsou relativně novým produktem s následujícími parametry:

- Existují přibližně 10 let
- Snadné uzavření kontraktu
- Dvě protistrany, kontrakty nejsou obchodovány na burze
- Neregulovány

CDS vznikly v roce 2000 a Alan Greenspan odmítl jejich regulaci s tím, že USA získávají tímto produktem, který v USA vznikl, konkurenční výhodu proti ostatním zemím.

V tabulce 2 je uveden objem CDS ve vybraných letech od roku 2000 do roku 2008

2000	0,8 bil. USD
2004	6,4 bil. USD
2006	28,8 bil. USD
2007	64,2 bil. USD
2008	54,6 bil. USD

Tabulka č. 2

CDS je pojištění dluhopisů – obvykle se jedná o pětiletý nebo desetiletý kontrakt. Jedná – li se např. o pětiletý kontrakt s cenou $c=2\%$, znamená to, že ten, kdo kontrakt vypsál, obdrží v každém z pěti následujících let 2 % z nominální hodnoty dluhopisu. V případě defaultu příslušného dluhopisu je ale povinen zaplatit nesplacenou část dluhopisu tomu, kdo CDS koupil.

K velkému nárůstu objemu CDS kontraktů došlo především proto, že se dluhopisy začaly pojítnovat „několikrát— tedy, že byly pojítnovány i dluhopisy, které nebyly současně podkladovými aktivy. Tím se vytvářela velká páka a docházelo k masivním spekulacím.

3 CDS A VÝVOJ JEJICH CEN

Ceny CDS se uvádějí v tzv. „basis points—, takže např. cena 10 odpovídá ceně $c=0,1\%$ nebo cena 700 odpovídá ceně $c=7\%$.

V následující tabulce je uveden vývoj cen CDS pro 3 vybrané státy – USA, Korea, ČR v období červen 2008 až listopad 2009, aby byl dobře vidět vliv října 2008 a též března 2009.

	06/08	08/08	10/08	12/08	02/09	04/09	11/09
USA	10	18	26	66	90	42	32
Korea	90	100	700	380	370	280	96
ČR	20	40	100	180	320	130	84

Tabulka č. 3

4 PRAVDĚPODOBNOTI DEFAULTU ODVOZENÉ Z CEN CDS

Z cen CDS je možné snadno odvodit pravděpodobnosti defaultu příslušného dluhopisu, použijeme – li následující značení

- Cena CDS..... c
- Počet let CDS..... n
- Pravděpodobnost defaultu..... PD

$$PD = 1 - (1 - c)^n$$

V tabulkách č.4, resp. č.5 jsou uvedeny státy s nejvyšší cenou CDS, a to v červnu, resp. listopadu 2009, přičemž jsou též uvedeny pravděpodobnosti jejich defaultu.

Státy s vysokou cenou CDS – červen 2009

Stát	Rating	Cena CDS	Pravděpodobnost Defaultu
Pákistán	CCC+	1674	60,0 %
Argentina	B-	1650	59,4 %
Irák		1625	58,8 %
Ukrajina	CCC+	1569	57,4 %
Venezuela	BB-	1295	50,0 %
Litva	BB+	580	25,8 %
Island	BBB-	555	24,8 %
Dubai		529	23,8 %
Salvador	BB+	516	23,3 %
Kazachstán	BBB-	434	19,9 %

Tabulka č. 4

Státy s vysokou cenou CDS - listopad 2009

Stát	Rating	Cena CDS	Pravděpodobnost Defaultu
Ukrajina	CCC+	1446	54,2 %
Venezuela	BB-	1163	46,1 %
Argentina	B-	1000	41,0 %
Pákistán	CCC+	688	30,0 %
Dubai		647	28,4 %
Lotyšsko	BB+	604	26,8 %
Island	BBB-	427	19,6 %
Litva	BB+	357	16,6 %
Rumunsko		294	13,9 %
Kalifornie		225	10,8 %

Tabulka č. 5

5 PRAVDĚPODOBNOTI DEFAULTU VYBRANÝCH STÁTŮ – EVROPA, ASIE A NEJVYSPĚLEJŠÍ STÁTY

Střední Evropa – červen 2009

Stát	Cena CDS	Pravděpodobnost defaultu	
		Pětileté CDS	Desetileté CDS
Slovensko	88	4,3 %	8,5 %
Česko	125	6,1 %	11,8 %
Polsko	181	8,7 %	16,7 %
Mačar sko	348	16,2 %	29,8 %

Tabulka č. 6

Střední Evropa – listopad 2009

Stát	Cena CDS	Pravděpodobnost defaultu	
		Pětileté CDS	Desetileté CDS
Slovensko	73	3,6 %	7,1 %
Česko	84	4,1 %	8,1 %
Polsko	127	6,2 %	12,0 %
Mačar sko	217	10,4 %	19,7 %

Tabulka č. 7



Graf č. 1

Asie – červen 2009

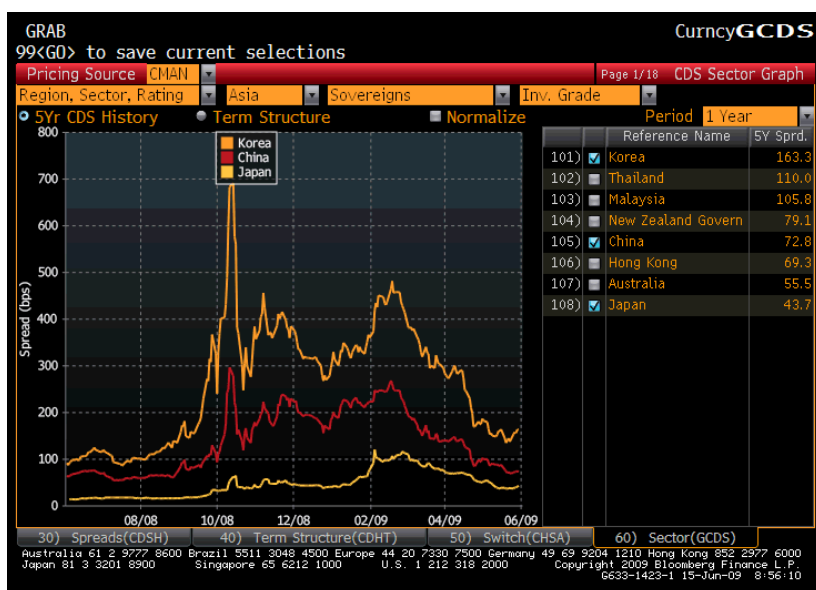
Stát	Cena CDS	Pravděpodobnost defaultu	
		Pětileté CDS	Desetileté CDS
Japonsko	44	2,2 %	4,3 %
Čína	73	3,6 %	7,1 %
Korea	163	7,9 %	15,2 %

Tabulka č. 8

Asie – listopad 2009

Stát	Cena CDS	Pravděpodobnost defaultu	
		Pětileté CDS	Desetileté CDS
Japonsko	71	3,5 %	6,9 %
Čína	80	3,9 %	7,7 %
Korea	96	4,7 %	9,2 %

Tabulka č. 9



Graf č. 2

Nejvyšší státy – červen 2009

Stát	Cena CDS	Pravděpodobnost defaultu	
		Pětileté CDS	Desetileté CDS
USA	45	2,2 %	4,3 %
Německo	34	1,7 %	3,3 %
Francie	38	1,9 %	3,7 %

Tabulka č. 10

Nejvyšší státy – listopad 2009

Stát	Cena CDS	Pravděpodobnost defaultu	
		Pětileté CDS	Desetileté CDS
USA	32	1,6 %	3,2 %
Německo	23	1,1 %	2,3 %
Francie	27	1,3 %	2,7 %

Tabulka č. 11



Graf č. 3

6 OBECNÉ ZÁVĚRY ZALOŽENÉ NA CENÁCH CDS

Z výše uvedeného je možné vyvodit následující závěry:

1. Ceny CDS mají vypovídací schopnost, co se týče relativního srovnání rizik jednotlivých států
2. Ceny CDS, co se týče absolutní výše, velmi kolísají – např. Korea říjen 2008 a listopad 2009
3. Pravděpodobnosti defaultu jednotlivých států odvozené z cen CDS lze poměrně dobře interpretovat

-
4. Ceny CDS mají vysokou korelaci pro různé skupiny „blízkých zemí— Česko, Mačar sko, Polsko nebo USA, Francie, Německo
 5. Ceny CDS dobře předpovídají některé možné budoucí problémy – viz. příklad Dubaj a srovnání cen CDS v červnu 2009 a listopadu 2009
 6. Ceny CDS by do určité míry mohly sloužit jako doplněk či dokonce náhrada ratingu států
 7. Bylo by zajímavé dále zkoumat ceny CDS jednotlivých společností, tento příspěvek se zaměřil pouze na vybrané státy

Použitá literatura

1. www.raiffeisenbank.cz

Kontaktné údaje

RNDr. Petr Budinský, CSc.
Vysoká škola finanční a správní, o. p. s.
Estonská 500
101 00 Praha 10

SOCIAL BANKING AKO NOVÝ POMOCNÝ NÁSTROJ FINANČNEJ UDRŽATEĽNOSTI MIMOVLÁDNYCH NEZISKOVÝCH ORGANIZÁCIÍ

SOCIAL BANKING AS A NEW HELPFUL TOOL OF A FINANCIAL STABILITY OF NON-GOVERNMENTAL AND NONPROFIT ORGANIZATIONS.

**Sylvia Bukovová – Kornélia Beličková
Ekonomická Univerzita v Bratislave**

Abstrakt

Vychádzajúc zo základného princípu financovania mimovládnych neziskových organizácií v krajinách vyspelých trhových ekonomík v záujme zabezpečenia ich fungovania a existencie- dostáva sa do popredia pojem socialbanking ako pomocný nástroj ich finančnej stability a udržiateľnosti.

Kľúčové slová – sociálne bankovníctvo, tretí sektor, neziskové organizácie

Abstract

Based on the basic principle of financing NGO in the advanced market economics in order to ensure their existence and functioning-entering the forefront socialbanking concept as a tool of financial stability and sustainability.

Key words – social banking, the third sector, nonprofit organizations

Social banking resp. „**social investment**— sa etabloval ako označenie súkromných ekonomických aktivít na boj proti chudobe, regionálnej diskriminácii a hospodárskemu úpadku najprv v USA a neskôr vo Veľkej Británii. Tento proces vyvolal fakt, že v spomenutých štátoch sa „sociálny štát—ako korektor trhových znevýhodnení rozvinul v podstatne menšej miere, ako sa očakávalo, resp. by bolo potrebné, alebo bol v dôsledku nedostatočných štátnych zdrojov rozsah sociálneho štátu radikálne reformovaný. To vyvolalo v súčasnosti extrémne fenomény sociálnej biedy a na ich riešenie sa rozvinuli mnohé iniciatívy, ktoré ukazujú, ako možno sociálne funkcie realizovať v rámci podnikateľskej činnosti. Medzi takéto iniciatívy patrí aj social banking.

Pojem **social banking** nechce spochybníť podnikateľské princípy bankového obchodu, ale rozšíriť ho o prvky uvedomenia si jeho sociálnych účinkov a rozvojového potenciálu.

Social banking popisuje spôsoby a metódy vykonávania bankových obchodov. Majú sa uskutočňovať so zvláštnym dôrazom na sociálne aspekty, i keď pritom môžu dosahovať reálne trhové výnosy z investovaného kapitálu. Tým social banking predstavuje koncept pre podnikateľskú realizáciu rôzne motivovaných sociálnych podnetov a požiadaviek na bankovníctvo, ktoré vychádzajú z politiky, práva a etiky práve tak, ako aj z požiadaviek marketingu, klientskych vzťahov a konceptu spoločenskej identity a motivácie zamestnancov.

Koncepcia sociálneho bankovníctva sa svojimi črtami výrazne odlišuje od tradičných sociálnych doplnkových aktivít v bankovom sektore – ako je napr. sociálny sponzoring, corporate citizenship a podnikové darčovstvo pre etické a sociálne ciele, ale aj od deficitných obchodov súkromných donorov na podporu verejného blaha, umožnených verejnými dávkami alebo subvenciami, príp. daňovými stimulmi, ktoré sú charakteristické pre vzťahy verejných a súkromných organizácií.

Social banking naproti tomu vyžaduje integrovaný pohľad na bankové obchody, ktoré vykazujú určitý prienik s problémovými skupinami a oblasťami.

V angloamerickej jazykovej oblasti sa na označenie social bankingu často používajú aj termíny **development banking, social investment, community banking** alebo **community reinvestment**.

Tieto označenia sa používajú v špecifickom kontexte, ktorý v Európe vlastne nepoznáme.

Development banking totiž vyjadruje črtu, typickú aj pre social banking a to, že popri vlastnej investícii alebo poskytnutí úveru sa banka pokúša i o prevzatie bezprostredného vplyvu na podmienky a pravidlá financovania. Využíva sa v boji s chudobou predovšetkým v treťom svete, kde sa banky v spolupráci so Svetovou bankou svojimi programami malých úverov pokúšajú vytvoriť nové impulzy pre novú orientáciu rozvojovej politiky podporovaním lokálnej ekonomiky.

Social investment má naproti tomu korene v skúsenostiach z hnutia proti apartheidu, ako aj ekologickej investičnej politiky, kedy sa v anglosaských krajinách v súvislosti s používaním penzijných fondov a nadačného kapitálu kostolov a univerzít objavil problém kolektívneho investovania týchto súkromných kapitálov a viedol k vlastným kvázi bankovým obchodom.

Pojem social banking je však možné plne adaptovať na európske pomery, pretože:

- 1, nielen investície, ale všetky finančné služby sa dajú využiť pre procesy sociálnej adaptácie
- 2, v strede jeho pozornosti sú sociálne aspekty, ktoré obsahujú nielen nové produkty, ale aj už existujúce bankové obchody

V Európe a najmä v Nemecku sa uvedenému konceptu najviac približujú princípy etického bankovníctva, i keď si banky zjavne často kladú otázku, či sa im „oplatí—spoločensky zodpovedné správanie. Otázka zisku pritom predstavuje nielen ohrozenie sociálneho bankovníctva, ale aj centrálnu otázku social bankingu, pretože aj táto forma bankových

obchodov je predovšetkým bankovníctvo. A len keď splní trhovými štruktúrami dané predpoklady prežitia a rastu, môže prerásť v social banking.

V sociálnej oblasti, t. j. v otázkach poradenstva dlžníkom, minimálnych bežných účtov pre príjemcov sociálnej pomoci alebo investíciách v zaostalých krajinách ide o rozšírenie, príp. zmenu obsahu bankových obchodov v podmienkach boja proti chudobe, na stimuláciu hospodárskej aktivity v problémových zónach - na financovanie novozakladaných podnikov, na podporu malých a stredných podnikov vytvárajúcich nové pracovné miesta a vôbec vo všetkých finančných službách, ktoré sa snažia predchádzať hospodárskej stagnácii.

Vo všetkých týchto prípadoch nemá byť snaha o maximalizáciu zisku brzdená, skôr podporovaná, čiže má sledovať typický podnikovo-hospodársky cieľ, čo dokazuje, že sociálne bankovníctvo nie je samostatná časť bankovníctva, ale že predstavuje integrálnu súčasť univerzálneho komerčného bankovníctva.

V súvislosti s práve prebiehajúcou finančnou a hospodárskou krízou sa dostáva chápanie pojmu sociálneho bankovníctva do inej roviny. Vyjadruje aj adaptáciu banky na nové pomery a nové dimenzie vzťahu s klientom a podáva predstavu modelu banky budúcnosti – ako nositeľa social bankingu, ktorý je výsledkom nových požiadaviek klientov na činnosť komerčných bánk.

Požiadavky klientov na bankovníctvo budúcnosti sú relatívne jednoduché. Nie sú to ani žiadne technické vymoženosti a aplikácie, ani žiadne futuristické filiónky, len takzvané „mäkké“ etické prvky, aby bola znovu nastolená dôvera klientov v banky a ich produkty.

Vyjadrujú ich nasledovné princípy:

1. **Čestnosť**
2. **Transparentnosť**
3. **Jednoduchosť a zrozumiteľnosť produktov**

Princípy obsahujú nasledovné požiadavky:

- aby klienti nemuseli v reklamných sloganoch hľadať podstatné informácie v texte pod hviezdíčkou
- aby výška úroku nebola vyjadrená rozpätím „od—alebo „do—ale jednoznačne „úrok je—
- aby výšku poplatkov za služby nemuseli klienti hľadať v texte pod čiarou alebo v cenníku služieb
- aby pri rozhovore s poradcom mu mohli plne dôverovať, že im nechce len niečo predať, ale nájsť pre nich skutočne ten správny produkt

Social banking a mimovládne neziskové organizácie

Špecifický finančný mix tretieho sektora sa skladá z verejných a súkromných prostriedkov, ako aj z prostriedkov získaných z trho- blízkyh výkonov a aktivít. Príjmy z predaja služieb alebo produktov súkromným firmám alebo osobám, práve tak ako dary alebo sponzorské zdroje, alebo subvencie a náhrada nákladov z verejných zdrojov zohrávajú v organizáciách tretieho sektora dôležitú úlohu – aj keď v každej organizácii s inou váhou.

V súčasnosti sú pre finančnú perspektívu tretieho sektora rozhodujúce zmeny vo verejnom sektore, ktoré sa prejavujú v privatizácii verejných výkonov a na organizácie tretieho sektora kladú nové, doteraz nepoznané požiadavky. Vzhľadom na vnútornú diferenciaciu tretieho sektora sa ukazuje, že organizácie TS reagujú na novodobé požiadavky rozličným spôsobom a na ich zvládnutie využívali odlišné stratégie.

Defenzívne stratégie redukcie výkonov a personálu sa prejavujú práve tak, ako aj ofenzívne stratégie intenzívnejšieho a profesionálnejšieho získavania zdrojov. Súčasne sa vynára nádej, že situáciu možno zvládnuť vytváraním integrovaných kooperačných sietí, ktoré otvárajú nové cesty a zdroje. Veľká budúcnosť sa pripisuje aj novým kooperačným modelom, napríklad partnerstvu verejných a súkromných organizácií spolu s organizáciami tretieho sektora – tzv. Public-Private-Social Partnerships alebo princípom spoločenskej zodpovednosti podnikov, aj keď sa zatiaľ nie vždy využívali na tvorbu zisku.

Tretí sektor je nevyhnutný na zachovanie spoločenských a najmä verejnoprospešných služieb. Získava na význame práve v kontexte súčasných spoločenských premien a čiastočného presunu doterajších verejných služieb na organizácie, ktoré patria do tretieho sektora. V tejto súvislosti sa menia aj podmienky financovania týchto pre spoločnosť vytvorených výkonov – dostatočné a v prípade potreby okamžité poskytnutie finančných zdrojov sa stáva čoraz zriedkavejším.

Finančná situácia organizácií tretieho sektora sa teda v súčasnosti vyznačuje tým, že na jednej strane sa rýdajú zdroje financovania, ktoré boli doteraz isté, stávajú čoraz obmedzenejšie vzhľadom na ich rastúcu potrebu, a na strane druhej musia organizácie tretieho sektora vo svojej spoločenskej úlohe a funkcii pracovať iným spôsobom a často hospodáriť ako čisto komerčné podniky, i keď nemožno na tento sektor bezprostredne preniesť trhové nároky. Je preto nevyhnutné vypracovať také koncepcie, ktoré umožnia adekvátnu integráciu hospodárskych a sociálnych cieľov.

Organizácie tretieho sektora, ale aj celá spoločnosť musia preto hľadať nové „alternatívne formy“ financovania týchto organizácií, ktoré sú relevantné pre posilnenie likvidity a finančných zdrojov týchto organizácií. Medzi ne nesporne patrí **model sociálneho bankovníctva**.

Social banking a mimovládne neziskové organizácie

Kooperácia s bankami na bezúročné preklopenie problémov v likvidite predstavuje pre organizácie tretieho sektora možnú alternatívu na zlepšenie ich finančnej situácie. Takéto koncepcie social bankingu sa využívajú už dlhšiu dobu v USA, Taliansku, Veľkej Británii, Francúzsku a sčasti aj v Nemecku. U nás sú doposiaľ takmer neznáme.

Medzinárodne známa definícia social bankingu ho vysvetľuje ako „*rozvoj a zlepšovanie finančných služieb, ktorými môžu ziskové hospodárske jednotky úspešne zachovať a podporovať znevýhodnené skupiny a oblasti hospodárstva.*“⁸⁰

⁸⁰ REIFNER, U.: Social Banking – Ansätze und Erfahrungen ueber die Integration sozialer Zielsetzungen in privatwirtschaftliche Finanzdienstleistungen. In: Die gesellschaftliche Verantwortung von Banken. Berlin: 1997-
http://www.verdi.de/bochum-herne/branchen_berufe/fb_1_finanzdienstleistungen/social_banking

K tejto koncepcii patrí aj využívanie a hodnotenie sociálnych informácií a bezprostredná komunikácia so sociálnymi účastníkmi cieľovej oblasti. Nie je však obmedzená len na bankový sektor, ale vzťahuje sa aj na intermediárov, nebankové subjekty, ale i na in-house banking v sociálnych inštitúciách.

Aktuálne trendy v bankovníctve (Basel II) znevýhodňujú práve organizácie tretieho sektora. V Basel II je zakotvené sprísnenie poskytovania úverov na základe orientácie na vlastný kapitál uchádzačov o úver. A práve veľkosť vlastného kapitálu patrí k benefitom, ktorým sa tieto organizácie sotva môžu preukázať.

Na základe vzrastajúcej reštriktívnej regulácie a odklonu bankového sektora od lokálnej a malej ekonomie vzniká nebezpečenstvo, že prístup týchto organizácií k cudzím zdrojom financovania bude ešte ťažší a problematickejší ako doteraz.

Z uvedeného je však možné vyvodit' model sociálneho bankovníctva, ktorý by zodpovedal podmienkam týchto organizácií a bol aj trvalo udržateľný – totiž **vypracovanie adekvátnych, na špecifiká tretieho sektora upravených kritérií na ohodnotenie úverovej schopnosti**, ktoré by pomohli prekonať negatívne vplyvy obvyklého bankového postupu.

Social banking teda pracuje s rozličnými realitami: Samozrejme, v prvom rade s tými, ktoré určujú podnikanie v treťom sektore, a ktoré sa neustále menia pod vplyvom meniacej sa ekonomickej situácie v štáte a z toho vychádzajúceho stavu potrieb v spoločnosti, ale aj s tými, v ktorých sa pohybujú banky, na ktoré sú tiež neustále kladené nové požiadavky. A nakoniec s existenciou verejných zdrojov, ktoré vo vzťahu k financovaniu organizácií tretieho sektora doteraz zohrávali rozhodujúcu úlohu.

Znaky social bankingu:

- sociálne bankovníctvo v zásade vychádza z jeho integrácie do univerzálnych bankových obchodov, charakteristické preň sú však špeciálne inštitúty, produkty, ponuky a banky

- charakteristická pre sociálne bankovníctvo je spoluúčasť viacerých subjektov – obchody musia byť „šíťé na mieru“—na predpoklady, východiskovú situáciu a potreby všetkých zúčastnených strán. Modely sociálneho bankovníctva teda predpokladajú spoluprácu sociálnych bánk, komerčných bánk, súkromných podnikov, verejného sektora a samozrejme organizácií tretieho sektora a finančných intermediátorov.

- aby sa mohla presadiť koncepcia sociálneho bankovníctva, je potrebná kooperácia všetkých účastníkov. V miestach, kde je banka súčasťou infraštruktúrnej siete (napr. na regionálnej úrovni), nadobúda jej činnosť väčšie sociálne súvislosti. Prvkom tejto siete môže byť aj organizácia tretieho sektora. Nadradeným sociálnym cieľom nad získaním potrebných finančných prostriedkov by bol napr. ekonomický rozvoj regiónu vyvolaný zabezpečením lokálnych pracovných miest. Ďalší aktéri procesu - banky, súkromné podniky, atď. sú taktiež rozličným spôsobom zapojení do tejto kooperačnej siete, čo im umožňuje rozvíjať a realizovať relatívne flexibilné stratégie, relevantné potrebám viacerých skupín.

- okrem toho znakom (ale nie nevyhnutným predpokladom) je regionalita koncepcie sociálneho bankovníctva. Aj keď banky sú spravidla začlenené do väčších (národných, resp. medzinárodných) súvislostí, vzťah filiálky k regiónu sa dá v regionálnych intenciách dobre využiť.

Skupiny produktov

Na riešenie problémových situácií v sociálnej oblasti boli vytvorené špecifické produkty. Všetky tieto špecifické produkty sú závislé od konkrétnych podmienok v jednotlivých krajinách a využívajú sa najmä v súvislosti so zakladaním malých podnikov alebo pomocou fyzickým osobám.

Medzi špecifické inštitúcie, ktoré sa zaoberajú týmto okruhom problémov, patria finanční intermediári, čiže nadácie alebo družstvá (spoločenstvá), ktorí vystupujú samostatne alebo tvoria ponuku produktov spoločne s bankami.

Každodenné postupy a produkty bankových obchodov univerzálnych a špecializovaných bánk sa **stávajú produktmi sociálneho bankovníctva až v špeciálnom kontexte podľa potrieb klientov.**

Principiálne ich môžeme rozdeliť do dvoch nasledovných skupín:

1. bežné účty, poradenské služby, technické ponuky (napr. telebanking) a záruky
2. finančné formy ako kontokorentný úver, krátkodobý preklenovací úver na preklenutie problémov v likvidite, priebežné financovanie, dlhodobé financovanie a zvláštne formy úverov

Faktory úspechu social bankingu

Na základe skúseností z doterajšieho využívania sociálneho bankovníctva v mnohých vyspelých európskych krajinách možno vytypovať niekoľko faktorov, ktoré podmieniajú úspešnosť využívania sociálneho bankovníctva ako nástroja financovania organizácií tretieho sektora.⁸¹

1. Social banking musia uskutočňovať relevantné organizácie

Zapojenie správnych účastníkov do procesu social bankingu predstavuje podstatný faktor úspechu pre jeho úspešnú realizáciu. Popri organizáciách tretieho sektora preto musia (podľa konkrétne stanoveného cieľa) na jeho realizácii participovať aj súkromné podniky, organizácie verejného sektora a banky ako finanční intermediári. Pritom je rozhodujúce:

- aby boli všetci účastníci od začiatku zapojení do procesu social bankingu
- aby všetci vedeli, aký prospech im to prinesie
- aby spolupráca prebiehala na partnerskom princípe

⁸¹ Handbuch fuer den dritten Sektor: „Der dritte Sektor –ein Wirtschaftsbereich mit Verantwortung_- http://www.irsocialresearch.at/files/Handbuch_fuer_den_Dritten_Sektor.pdf

2.Regionálne súvislosti

Social banking môže byť zvlášť úspešný vtedy, keď existuje jasná nadväznosť na regionálne témy, resp. problémy, ako aj na regionálnych účastníkov a vyplýva z neho aj viditeľný prospech pre daný región. Zapojenie existujúceho know-how zo strany tamojšej banky môže prispieť k rozvoju a implementácii sociálneho bankovníctva v zmysle cieleného rozšírenia existujúcej ponuky produktov a služieb.

3.Anticipácia zmien

Vo vzťahu k implementácii Basel II sa očakávajú rozsiahle vplyvy na možnosti financovania organizácií tretieho sektora z cudzích zdrojov. Zmenami predovšetkým v oblasti ohodnocovania organizácie nadobúda opatrenie posilnenia kompetencie bánk rovnaký význam ako možnosť zlepšiť podľa potreby zárukami pozíciu tretieho sektora a tak anticipovať zmeny. Za týchto podmienok je však nutné vypracovať stratégie zabezpečujúce návratnosť úveru.

4.Know-how v oblastiach tretí sektor a bankovníctvo

Social banking sa dá síce úspešne implementovať v každodenných bankových obchodoch, ale skúsenosti ukazujú, že je oveľa výhodnejšie vytvoriť pre sociálne bankovníctvo špecializované inštitúcie. Poznanie podmienok, štruktúry a špecifik tretieho sektora a tým aj rozšírené know-how umožní bankám ponúknuť tomuto klientskemu segmentu relevantné produkty a služby a zároveň si počínať ekonomicky úspešne. Nie samotná sociálnosť podmieňuje úspech, ale poznanie a zohľadnenie tejto reality. Pretože aj social banking napriek sociálnym aspektom bude vždy hlavne bankovníctvom. V kooperácii medzi účastníkmi by sa preto aj tu mal podporiť transfer know-how, ktorý môže opäť ovplyvniť posilnenie ich kompetencií.

5.Inovácia

Aby sa podporila a urýchlila implementácia sociálneho bankovníctva, možno nadviazať na zavedené a vyskúšané faktory úspechu. Je dôležité, aby sa najprv vygenerovali konkrétne nápady a tieto sa potom (v ideálnom prípade v kooperácii so všetkými relevantnými partnermi) pokúsili realizovať v praxi.

6.Regulácia

V kontexte sociálneho bankovníctva majú modely, v ktorých aktivita banky presahuje rámec jej regulačnej funkcie, pozoruhodné úspechy. Podstata spočíva v rozvoji integrovaných princípov, ktoré na jednej strane nenegujú spoločnú zodpovednosť všetkých relevantných účastníkov, na druhej strane však kladú jasné požiadavky práve na pôsobenie a činnosť bánk.

7. Rámcové pravidlá

Ústredným faktorom úspešnej implementácie sociálneho bankovníctva je vytvorenie konkrétnych právnych predpisov pre banky ako aktérov sociálneho bankovníctva v súčasnej situácii (napr. zmeny Basel II), ale aj tých zákonných noriem, v rámci ktorých sa pohybuje

tretí sektor. Optimalizácia, resp. vypracovanie nových rámcových pravidiel môže obsahovať doteraz zistené predpoklady úspešnosti využitia tohto nástroja.

Jednotlivé predpoklady a faktory úspešnosti a na nich postavené alternatívy pôsobnosti a činnosti bánk vykazujú určité spoločné črty s ostatnými faktormi a alternatívami. Zlepšenie celkovej situácie sa môže nakoniec dosiahnuť zohľadnením, ako aj kombináciou vňetkých prvkov a faktorov úspešnosti, pretože sa vzájomne podmieňujú a ovplyvňujú.

Použitá literatúra:

1. Der neue Trend: Social Banking? – <http://www.geld-magazin.de/finanzen/aktuell/aktuell-einzelansicht/article/der-neue-trend-social-banking>
2. Handbuch fuer den dritten Sektor: „Der dritte Sektor –ein Wirtschaftsbereich mit Verantwortung.-
http://www.lrsocialresearch.at/files/Handbuch_fuer_den_Dritten_Sektor.pdf
3. Interview mit dem Institute for Social Banking.- http://www.bne-journal.de/coremedia/generator/pm/de/Ausgabe_006/02_Interview
4. REIFNER, U.: Social Banking –Ansätze und Erfahrungen ueber die Integration sozialer Zielsetzungen in privatwirtschaftliche Finanzdienstleistungen. In: Die gesellschaftliche Verantwortung von Banken. Berlin: 1997-
http://www.verdi.de/bochum-herne/branchen_berufe/fb_1_finanzdienstleistungen/social_banking
5. Toolbox:Weiterentwicklung von Organisationen im Dritten Sektor. .-
http://www.lrsocialresearch.at/files/Handbuch_fuer_den_Dritten_Sektor.pdf

Kontaktné údaje

PhDr. Ing. Sylvia Bukovová
Katedra podnikovohospodárska
Fakulta podnikového manažmentu
Ekonomická Univerzita v Bratislave
Dolnozemska 1
Bratislava
SR
sylvia.bukovova@euba.sk

doc. Ing. Kornélia Beličková, PhD.
Katedra financií
Národohospodárska fakulta
Ekonomická Univerzita v Bratislave
Dolnozemska 2
Bratislava
SR
kornelia.belickova@euba.sk

BANK ASSURANCE IN THE CONTEXT OF IMPROVEMENT OF METHODS TO PROMOTE FINANCIAL SERVICES

Emilia Clipici, Mihaela Gâdoiu, Bănuță Mariana
University of Pitesti, Romania

Abstract

This paper presents the essence of economic development as one of the subsystems of modern bancassurance distribution of insurance products in terms of globalization and internationalization of insurance by reducing costs of distribution of these products. The concept of bancassurance represented a turning point in the financial sector and it now has a very distinctive position in the insurance industry. Many insurers worldwide have therefore succeeded in implementing bancassurance services with the purpose of earning a top position on markets with low insurance penetration rates and a limited range of distribution channels. The services of bancassurance, which is a term used for the process of selling insurance products through the territorial networks of retail banks, became an instrument which was increasingly used in the distribution of the financial protection through insurances.

Key words – insurance, banks, bancassurance

1 DEVELOPMENT OF RELATIONS BETWEEN INSURER BANKERS AND APPLICANTS FINANCIAL PRODUCTS FOR DISTRIBUTION TO THE SYSTEM OF BANCASSURANCE

Insurance and reinsurance companies represent insurance market participants, all the economic and social relationships occurring in relation to the creation of joint funds by natural persons and legal entities exposed to a risk and which benefit by compensations from these funds when risks occur, with the purpose of covering damages. Consequently, insurance and reinsurance (operation of insuring the insurer) companies collect significant capital by concluding personal insurance policies, insurances of goods, civil liability insurances; this capital is usually turned to good account on the banking market, and it therefore represents a resource for banks.

The creation of the *bancassurance/bank insurance model* concept cannot be attributed mainly to banks, or to insurance companies, because it is due to the association of two the two industries performed as a result of changes occurred in the demand for, and offer of financial services.

Banks benefit from the many advantages of the bancassurance activity: the financial entity in question thus becomes a "one stop access point" for customers, who enjoy can lower prices. At the same time, the credit institution obtains additional incomes from commissions, as well

as a diversification of profits, and it also becomes much more attractive for its clients, by providing a full range of products. In what the advantages of an insurance company are concerned, they are represented by the fact that it facilitates access of new markets, having a bank for a partner, as well as the expansion of the potential basis of clients and of the distribution network. In 1980s, a convergence process was noticed between the banking sector and the insurance sector, in terms of institutions, products and activities. Banks developed their insurance component of their products, the insurance branches of the banking groups developed savings agreements, thus creating the term of *bancassurance*. In the same manner, insurance companies developed the savings (financial) component of insurance products, thus creating the term of *assurfinance*. The bank insurance model (the more frequently used term) varies from one country to another, according to the regulations of the two markets: the banking and the insurance one. Banks have established insurance companies (which is, for example, the case of Romania), and insurance companies have established banks.

An extremely simple definition of the concept of *bancassurance* may be that of a partnership concluded between a bank and an insurance company, under which the bank provides its clients with insurance products and investments of the insurance company that is its partner. Beyond this definition, *bancassurance* is an operational concept on the financial markets that allows for the opportunity of taking full advantage of the purchasing capacity of the banks' portfolios of clients by a substantial improvement of the offer of financial services, by making a minimum administrative and, consequently financial effort. From the perspective of the banking partner, choosing a *bancassurance* partnership is determined by a number of arguments, out of which mention can be made of:

- attracting clients and increasing their loyalty by high added-value offer;
- distinguishing the bank from its competitors by an attractive offer for its clients;
- taking advantage of the opportunity represented by the significant growth of the insurance market, by using the insurance company specific experience;
- increasing the volume of transactions made by the clients of the bank;
- generating additional incomes.

Through their won distribution channels, banks also sell traditional insurance such as: life insurances and non-life insurance policies (for goods). In practice, the opposite trend was noticed in the past few years, adopted by the big insurance companies similar to banks.

The banking concentration is based on the pressure exercised on the margins and costs of big financial institutions. The current decrease in the prices on the real estate market, due to the current crisis, creates delays, postponements or failures to honour the obligations under the credit relationships. The deterioration of the quality of the bank portfolios is accelerating the financial concentration process. The process is still in its initial phase and is accelerated by the fact that the entry barriers of certain markets that were so far protecting domestic market participants have been lifted. Traditional banks and insurance companies must cope with the competition of industrial groups such as Siemens, Volkswagen, Olivetti, or distribution groups (Carrefour), which have developed their own financial activities. Playing the role of financial intermediary for banks, as well as that of distributing resources through loans is less important these days. Trading companies would rather use alternative forms of financing by issues on the capital markets or industrial leasing. Banking institutions orient themselves towards retail, but the products they offer have become commonplace, and the public is no longer interested in a certain bank. The banks offering full *bancassurance* solutions and providing their clients with customized products according to their needs and for a reasonable

price will win the game. In the developed economies, the insurance industry is featured by the market saturation in relation to the liability insurances and the insurances of goods. This situation is also reflected in the premiums paid by the insurance holders, which are decreasing day by day. Lately, the solutions used to emerge from the crisis are focused on the penetration of the emerging markets. The living standard is directly related to the level of the paid insurance premiums (Maslow's hierarchy of needs/pyramid).

Companies established and functioning on long term are dependent not only upon their success on the market, but also on their financing, operational and business risk management capacity. The deregulation of financial markets has increased the business dynamics, but made them much more complex and risky. The changes in the risk background are also related to the involvement in international activities on markets with potential, but insufficiently known. Insurance companies are currently confronted with new risks, called **operational risks** that are difficult to predict:

- special risks arising from the company's responsibility towards other companies, employees or government;
- risks related to the image arising in connection with the association of the brand with certain activities or projects;
- risks related to the employed staff, due to incompetence, unknowing procedures, ill intention or fraud;
- developing products that are not demanded on the market as a result of incomplete/unprofessional marketing research;
- risks related to the information technology;
- risks generated by terrorism, influenza, and others;
- risks caused by the disappearance of certain persons from the company top-management;
- risks caused by restructurings;
- risks generated by public manifestations (concerts, sport...);
- ecological risks.

Classic insurances only cover quantifiable risks. So the question is who will cover the above/mentioned risks. The solution to the problem leads to the innovation of certain special instruments. Companies can insure themselves against unconventional risks. So-called captive companies were established with the offices in Luxembourg, Jersey, Guernesey or Liechtenstein (their localization in such areas is not fortuitous, because all the above-mentioned examples are tax heavens), which compete with traditional insurers on certain market segments. One of the well known risk management instruments, created by these companies, is the ART (alternative risk transfer) system. The ART system allows for gathering, in a single *bancassurance* management package, risks related to business operation, balance and quality. The convergence of the solutions presented by banks and insuring companies increases the possibility of minimizing the uncertainty faced by companies. Integrated *bancassurance* groups create a series of problems to the regulation and monitoring authorities in terms of the definition of the capital base. Monitoring the solvency of insurance companies aims at checking their capacity to pay the damages to the insurance premium payers according to the sums insured. In the case of banks, the security of investments and the existence of the capital base strictly correlated to the undertaken risks. The definition of the capital base is different for banks and insurance companies. The demands for cash are also different. In fact, bank assets consume more capital base than the assets of insurance companies. The *bancassurance* solutions allow for the increase in the bank's capacity to undertake risks a by using the insurance holders' lower demands for capital

base. The cooperation between banks and insurance companies within common platforms create certain problems concerning the bank secrecy as a result of using the same databases related to the clients. The evaluation of the capital base of the *bancassurance* conglomerates is made against the risks undertaken at the level of the group in question. However, approaching the bancassurance segment on the emerging markets of Central and Eastern Europe, in countries such as Russia, Romania, Ukraine or Poland, is relatively difficult, since most companies in the region still focus more on immediate commissions and earnings, and less on the long-term relationship with their clients, which is the key to success of the bancassurance business. Moreover, taking into account that these markets are currently focussing more on the non-life insurance class, there is a risk of increasing the paid, due to the fact that the bancassurance agreements for this segment are not profitable on long-term for a banking entity, according to western specialists in the area.

2 THE EVOLUTION OF BANCASSURANCE ON THE INTERNATIONAL LEVEL

Recent market developments include the decision by some regulators in the emerging markets to enhance the capital base of the industry by introducing more stringent capital requirements – eg risk-based capital regimes. Other developments include the expansion of microinsurance, which extends coverage to low-income individuals, and the growing popularity of bancassurance as a distribution channel.

According to a survey performed in the course of 2008 by SWISS Re, Europe has the highest bancassurance penetration rate, whilst the North-American continent has the lowest one, as a result of the much more restrictive regulations in this segment.

On the other hand, due to the relatively low insurance penetration rate in the emerging markets, the bancassurance segment will develop significantly in the next period, in this region. In Romania, the need for differentiating banking products, which is a key factor in a sector distinguished by a significant evolution of the clients' needs and by the wide offer of similar products, cast an increasingly favourable light of bancassurance partnerships, cu with real growing perspectives for retail sales of both sides.

Consequently, and ever increasing number of insurance companies have concluded bancassurance partnerships, whether exclusive or not, with banking institutions, especially with the purpose of distributing life insurances. This is due not only to higher profitability as compared to general insurances, at least at the level of the technical account, but also to the higher interest of the investors in the banking sector, since the nature of life insurances is closer to the specific profile of credit institutions. In continental Europe the *bancassurance* expansion was facilitated by the Directive EC 92 providing for the establishment of the single market, while the law allows for alliances between banks and insurance companies¹. Two main trends have stood out. The first is the classic *bank insurance model* aiming at generating synergies at the level of the use by cooperation, purchase, and mergers. The second trend was that of packages of services dedicated to covering clients' financial needs. The services are supplied by networks including banks, insurers and independent brokers. The first model distinguished itself in France, and the second one in the Netherlands. The first bank that launched *bancassurance* integrated financial services was Crédit Mutuel. The reason for the creation of this type of services is insuring loans granted to companies. The other banks also

adopted the model; therefore, selling insurance policies over the bank counters proved to be a success. The success of the *bancassurance* in France was facilitated by a number of factors:

- attractive taxation for the life insurance products;
- the high density of the banking network;
- a relatively low number of points of sale of the insurance companies as compared to banks;

Bancassurance, the provision of insurance services by banks, is an established and growing channel for insurance distribution. Bancassurance has continued to gain in popularity in the emerging markets. In Asia, about 28% of the life business and 2% of the non-life business was generated through this channel in 2005. In China alone, bancassurance accounted for more than 50% of all new life business in the first half of 2008. Concerns about the cost of using agents and the banks' desire to broaden their income base have been the major drivers of bancassurance growth.

Outside Asia, bancassurance is gaining in importance as the primary distribution channel in the life business, though this is not the case in the non-life sector. In Turkey, bancassurance has rapidly gained in importance since 2004, where it is now the largest distribution channel for life insurance, accounting for 38% of the market in 2007. In Poland, 23% of the life business was generated through bancassurance in 2007, up from 14% in 2006. In Latin America, sales through this channel have also been strong in both Chile and Brazil. The acceptance of bancassurance, however, has been mixed in other regions. Regulatory constraints are an issue in the Middle East countries. The distribution of investment-linked products in Saudi Arabia is only allowed via banks, whereas in Egypt, banks are not allowed to actively sell life insurance, nor may they receive commissions on sales.

References

1. BISTRICEANU, GH.: *Insurance system in Romania*. Bucuresti: Economic Publishing House, 2002. 432 s. ISBN 973-590-738-0.
2. CLIPICI, E. : *Insurance of good, persons and civil liability*. Craiova: Sitech Publishing House, 2009. 219 s. ISBN 978-606-530-352-2.
3. VACAREL, I. : *Insurance and reinsurance*. Bucuresti: Expert Publishing House, 2007. 677 s. ISBN 978-973-618-109-2
4. www.asig1.ro
5. www.swiss.com

Contact Data

Lecturer PhD. Emilia Clipici
Faculty of Economics
University of Pitesti
Fratii Catina Street, C3, E, 6, Pitesti, Arges (oraş Pitesti, strada Fratii Catina, Bloc C3, Sc. E, ap.6, Judeţul Argeş, România)
Zip Code 110324, City Pitesti
Romania
email: emilia_clipici@yahoo.com

BUSINESS ANGELS AS A SOURCE OF FINANCE FOR HIGH RISK VENTURES - ILLUSTRATED WITH SMES IN POLAND

Katarzyna Czech
Katowice University of Economics

Abstract

SMEs have an impact on the development and innovation of the economy. Their strengths are usually good ideas, drive and commitment. The major weakness tends to be a financial barrier which hinders the implementation of even best ideas due to limited access to classic, external sources of finance. As a result, alternative forms of financing an investment, such as business angels, are gaining in importance. Business angels, who are private investors interested in getting financially involved in SMEs primarily in the initial stages of their development, usually have extensive business experience and capital. The contribution of business angels to the rise of SMEs is particularly significant in the developed countries. In Poland, the growth in this market is still low, therefore the involvement of the government in the coordinated promotion of Business Angles Networks may considerably increase the popularity if this form of financing, which, in the long run, will boost entrepreneurship and increase the innovation of Poland's economy.

Key words – venture capital, business angels, small and medium-sized enterprises, innovation

1 INTRODUCTION

Innovation is one of the factors which have a decisive influence on the competitiveness of every economy. It means the ability of entrepreneurs to constantly seek and adopt new ideas, concepts and inventions. The experience of most developed European countries shows that SMEs are the entities which have a significant impact on the innovation of national economies. SMEs enjoy not only the freedom of activity, but also the ability to create innovation. Accordingly, SMEs, influencing the economic development, are becoming an important factor contributing to improved life quality of the society. Their strengths are usually good ideas, drive and commitment. The major weakness tends to be a financial barrier which hinders the implementation of even best ideas due to limited access to classic, external sources of finance.

As a result, alternative forms of financing an investment, such as venture capitalists, are gaining in importance. In the world, this is a very common tool used to provide financial support for businesses. This form of financing allows to implement risky, but extremely innovative projects. Business Angles (BA) are one of the most interesting forms of venture capital.

Business angels are mainly interested in projects which meet the following conditions for future business success:⁸²

- They will be run by a reliable entrepreneur;
- They will offer such products or services, or such a business model, which will grant the venture a significant competitive advantage, which, in turn, will increase chances for the dynamic value growth of the project (the business) and a good rate of return for the investor;
- A competitive advantage over rival businesses will allow to make profits adequate for the length of investment and the risk taken by the investor.

The paper aims to discuss selected aspects of business angels' operations in Europe and, in particular, Poland, as a form of financing innovative enterprises carrying a significant risk and implemented by SMEs.

The main assumption is that alternative forms of financing the innovative activity of SMEs, as a necessary component of their growth, contribute to increased innovation of national economies.

The study adopts a descriptive and comparative analysis as well as a systematization of statistics.

2 THE MARKET OF BUSINESS ANGELS IN EUROPE AND ITS CHARACTERISTICS

According to the Polish Agency for Enterprise Development, Business Angels are private investors, with adequate experience and capital, supporting small and medium-sized businesses particularly in the early stages of their operations. This way, entrepreneurs gain access not only to financial means, but also expertise, experience, technologies and contacts of capital providers. In return, they share the profits made by the business with the investor.⁸³ Business angel investments play a particularly important role in financing innovation, since they tend to fund the early development stages of projects and, compared with investment funds, they contribute smaller amounts. The character of business angels then causes that they supplement venture capital firms targeting different segments of the market.⁸⁴

Business angels tend to be local investors, which means that they invest in businesses located within such a distance from their place of living which allows frequent personal contact and opportunities to provide financial advice to the business.⁸⁵

The proof of the dynamic development of the BA market in Europe in recent years is the rise in a number of Business Angels Networks (BAN) operating locally, regionally or nationally. They have certainly changed both the rules and the organization of the BA market.⁸⁶ Due to

⁸² P. Tamowicz, *Business Angels – a helping hand of capital*, PARP series Innovations, Gdańsk 2007, p.22

⁸³ B. Mikołajczyk, *Financial infrastructure of SMEs in the EU countries*, Difin, Warszawa 2007, p. 119

⁸⁴ P. Głodek, *The role of individual investors in financing the development of small technological companies*, SOIIP, Poznań 2000

⁸⁵ P. Tamowicz, *Business Angels – a helping hand of capital*, PARP series Innovations, Gdańsk 2007, p.8,

⁸⁶ First business angel networks were established in Canada

the dispersion of investors and the need for discretion, most business angels conduct their investment activity with the support of investor networks.

Networks and federations help investors establish contact with entrepreneurs and support entrepreneurs in the process of finding the right investor. These networks can be compared with a kind of organization creating information transfer channels and procedures, which allows its members, in this case business angels, to significantly reduce transactional costs, contributing to increased efficiency of their operations. Although the idea of BANs is not new, it was only the establishment of the federation of European Business Angels Networks (EBAN) in 1998 that triggered the development of this form of business angles organizations in Europe. EBAN has a considerable impact on the growing popularity of business angel investment profile, the dissemination of experiences of particular organizations and the promotion of good practices developed and used in the European countries. EBAN also has a very positive influence on public policies in the area of supporting investor networks.⁸⁷

Table 1 Federations of business angel network in selected European countries in 2007.

	Belgium- BEBAN	Sweden- SVCA	France- FRANCE ANGELS	Portugal- FNABA and APBA	Catalonia ACCIO	UK(except Scotland) - BBAA	Scotland- LINK Scotland	Netherlands TECHNOP ARTNER
Member Networks	3	22	54	9	9	22	18	8
N Deals	35	99	214	11	11	388	61	75
Angels in Networks	385	1042	3600	430	806	4991	n/a	1904
Amount invested by the angels	7006000€ Including co-investment 12006000€	15000000€	37000000€	1662000€	2526000€	22630342€ Including co-investment 73071505€	20453600€ Including co-investment 41304000€	6200000€
Average amount of the deal	200170€	151500€	173000€	166200€	210500€	327628€	335305€	83000€

Source: Statistics Compendium Based on the Information Provided by Business Angels Networks Having Responded to the Survey Conducted in 2008, EBAN, Brussels 2008, p.4

It is notable that BANs are coordinated on the level of national federations. Such federations exist in Belgium, Sweden, France, Portugal, Catalonia, Great Britain, Scotland and the Netherlands. They provide information on the BA market on a national level. Table 1 shows the most significant data on BANs in selected European countries as well as on particular business angel members.

The figures in Table 1 show that the greatest number of BANs operated in France in 2007, whereas the greatest number of completed projects were based in Great Britain. This proves significant activity of this form of financing ventures in great Britain, especially that Scotland has its separate federation uniting more BANs and involved in a considerable number of enterprises.

⁸⁷ Innovation and technology transfer. Glossary, /ed./. K. Matusiak, PARP, Warszawa 2005, p. 15

It should be noted that in terms of the average value the projects range from €83,000 in the Netherlands to €500,000 in Finland

Table 2 Number of Business Angels Networks in the EU and in Europe

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Austria	0	0	0	0	0	0	0	1	0
Belgium	6	7	7	7	5	6	6	5	4
Bulgaria	0	0	0	0	0	0	0	0	2
Czech Republic	0	0	1	1	2	2	2	1	2
Denmark	1	4	6	8	8	8	7	7	3
Finland	1	1	1	1	1	1	1	1	1
France	13	32	48	48	40	38	35	41	66
Greece	0	0	0	0	1	1	1	1	1
Germany	43	36	40	40	40	43	41	38	38
Hungary	0	0	0	0	1	1	1	2	3
Ireland	1	1	1	3	1	1	1	1	4
Italy	5	12	11	10	12	12	11	10	11
Latvia	0	0	0	0	0	1	1	1	1
Luxemburg	0	0	0	0	1	1	1	1	1
Malta	0	0	0	1	1	1	1	1	1
Poland	0	0	0	0	1	2	3	4	5
Portugal	0	1	1	1	1	1	2	7	10
Slovenia	0	1	1	1	1	1	1	1	1
Spain	1	1	2	3	11	20	21	33	37
Sweden	2	2	2	9	28	28	23	21	22
Netherlands	1	2	2	3	3	5	4	5	9
United Kingdom	52	48	48	51	51	35	34	36	52
Total in European Union	106	148	171	171	210	208	198	206	275
Other European countries	25	6	5	24	18	18	14	30	18
Transnational Networks	0	0	0	0	1	1	3	4	4
Total in Europe	131	154	176	195	229	227	215	240	297

Source: compiled based on: Statistics Compendium Based on the Information Provided by Business Angels Networks Having Responded to the Survey Conducted in 2008, EBAN, Brussels 2008, p.22

The analysis of business angels networks in EU countries show that the network operate in 22 out of 27 member state. Only Romania, Slovakia, Lithuania, Cyprus and Estonia do not declare this form of organization of business angels on the level of EBAN, which is illustrated in Table 2. Another important characteristic is considerable growth dynamics reported in 2008 compared with 2007. Moreover, networks registered and operating in the EU member states outnumber the networks established in other European countries. On the other hand, the EU membership is not a decisive factor for the existence of business angel networks, since the

networks are also registered in Switzerland and Norway, but also in Turkey, Russia and Ukraine.

Another characteristic of Europe-based business angel networks is the dominant legal status of an association. Most networks associated in EBAN are not-for-profit organizations. The sources of their financing are mainly sponsorship and fees coming from business angels and entrepreneurs. Another characteristic feature of BANs in Europe is an investment meeting as a dominant method for matching an investor with a project. From the point of view of this study, the most interesting aspects are the motives behind high risk investment decisions made by business angels associated in the networks. The most significant motive is financial return, while the second most important one – the diversification of a portfolio.⁸⁸

3 THE DEVELOPMENT OF BUSINESS ANGELS IN POLAND

The research on small and medium-sized enterprises in Poland in the years 2007-2008 showed again that one of the fundamental barriers to competitiveness of SMEs is a financial barrier. On the other hand, difficult access to bank loans is also a barrier for businesses employing from 10 to 49 workers.⁸⁹ On the other hand, the analysis of sources financing SMEs indicates the dominance of own capital. In this situation, seeking alternative sources of finance seems to be a crucial determinant of their development. The market of business angels is relatively young in Poland, therefore, it is still not very developed.

The significant investment projects supported by business angels in Poland are:

1. *100lat.pl* – an online service which sends both virtual and traditional greetings cards and flowers. The beginnings were difficult due to a steady increase in operating costs. Once costs exceeded the financial capability of the founder, Mirosław Płowiec, it became imperative to find an outside investor. It turned out to be an experienced manager, coming from the energy industry, a member of the Polish network of business angels. He invested his own savings. The funds allowed the business to grow dynamically. In 2008 the business took over “The Mine of Presents”, an online store, and now they are trying to reposition and adjust it to their profile. If not for the financial support of the business angel, the development of the business would not be possible and its market position would also be significantly worse.⁹⁰
2. *Optel* - a biometric equipment producer, with a stable position on the European market; they make, for example, touchless fingerprint recognition systems. Such a strong position of the business would not be possible without the support from a business angel, who invested € 2m in the development of ultrasound technology.⁹¹
3. *ANT ISS* – a business established in 2004 by Andrzej Jarosz and Michał Adamczak, who created universal integration software for controlling and measurement systems. The success of the product led to the expansion of the business, which, in turn, required

⁸⁸ Compiled based on: Statistics Compendium Based on the Information Provided by Business Angels Networks Having Responded to the Survey Conducted in 2008, EBAN, Brussels 2008.

⁸⁹ B. Wyżnikiewicz, Competitiveness of SMEs [in] Report on the condition of the SME sector in Poland in 2007-2008, /ed./ A. Żołnierski, PARP 2009, p.111

⁹⁰ M. Wełyczko, Business Angel's Touch, Kariera, no 3, August 2008.

⁹¹ M. Wełyczko, Angel's Touch, Kariera, no 4, September 2008.

financial support. The owners sought not only funds, but also a person who would be willing to get involved with the business and who had necessary business expertise. It took then a few months to a suitable candidate. Currently, ANT ISS is a well established and modern technological firm, specializing in the development of solution for IT, ITC and automation. It is also a software producer and distributor who holds a very strong position in the market.⁹²

4. *MedicAlgorithmics Sp. z o.o* – one of the best examples of a Polish business the development of which was determined by the involvement of private investors and mentoring support from individuals who had experience in setting up and running technological firms. The core product of MedicAlgorithmics ("pocket ECG") is based on an innovative solution which allows remote real-time monitoring of the ECG signal. Currently, the company is working on expanding its range of medical products. The cooperation between the entrepreneur and the mentor attracted the seed capital from a private investor – BioInfobank company (investment of PLN100,000) – necessary to complete the development of a prototype, to register a limited liability company under the name of MedicAlgorithmics and to present the equipment in Poland and abroad.⁹³
5. *Likwidator pomoc Ubezpieczeniowa* – a business supporting customers in their claims for compensation from insurance companies. Its income comes from a commission on the claim won, which makes it more competitive than other businesses of the same profile that operate on the market. The founder of the company is Adam Bobik. However, the position of the company today stems from the experience and money (PLN 200,000) coming from a business angel contacted through Lewiatan Business Angels.⁹⁴
6. *W biegu cafe* – a chain of high standard cafes. The first two outlets, in Kraków and Warsaw, were established by Maciej Adamczyk, the originator of the business, with his own funds. To expand his business further, he contacted the Lewiatan Business Angels network, which found an investor. Currently, the chain has several outlets and there are plans to open new ones. Its development is supported by a business angel who invested his own funds.⁹⁵

Other Polish companies that have won the support of business angels are Wittchen, Merlin.pl, House of Skills, Proteon Pharmaceuticals, Travelplanet.pl, and Kucharczyk TE.

These projects prove both the versatility of business angel investment activity and the innovative character of ventures with which business angels get involved or the use of a business model that has already been successful in other markets. The growth of these and other companies would not be possible in their current scale and market position, had it not been for the support of a private investor who decided to invest his own money in an interesting venture with high growth potential, but with no success guarantees and a considerable risk involved. And in Poland, too, Business Angels Networks play a crucial role in contacting investors with entrepreneurs.

⁹² B. Sobańska, When ANT met its angel, "Gazeta Krakowska", 30.04-1.05.2007

⁹³ <http://www.resik.pl/?sub=case-studies#Projekty> 31.10.2009

⁹⁴ M. Krukowska, Policy hunters, "Puls Biznesu", 1.12.2005

⁹⁵ A. Morawicka, Business angel is waiting for good projects, „Rzeczpospolita”, 30.12.2005

Poland has only a few BANs – in 2008 there were five. The first ones started in 2004 (Table 2). The growth of the business angel market in Poland is definitely connected with the establishment of the Polish Business Angel Network, PolBAN, which is the first such an initiative on our market.

1. *PolBAN, the Polish Business Angel Network* – a non-profit organization financed by sponsors, with the fees paid by business angels and commissions on investment projects.⁹⁶ Its primary goal is to inform about and promote the idea of business angels and to raise the awareness of both investors and entrepreneurs. It also contacts investors with the projects in which they are interested. PolBAN operates in big cities through a network of representatives.⁹⁷
2. *The Polish Confederation of Private Employers Lewiatan Business Angels (LBA)* – an organization, established in 2005, of former entrepreneurs and managers. They provide their capital, but also expertise and contacts in their industry. The network focuses on contacting investment projects, which meet certain criteria, with investors interested in a particular industry. Business Angel who are members of LBA are carefully recruited people with adequate reputation, considerable financial resources and business experience.⁹⁸
3. *Silesian Business Angel Network SilBAN* – a regional network concentrating on the Province of Silesia. It was founded by three Silesian agencies: the Upper Silesian Agency for Business Restructuring, The Upper Silesian Fund and the Upper Silesian Economic Association. Its operation are co-financed with the EU funds. It aims to support the development of the venture capital market in the Province of Silesia by contacting investors with entrepreneurs interested in this form of financing.⁹⁹
4. *The Regional Network of Capital Investors RESIK* – it operates in Małopolska. It aims to contact local entrepreneurs seeking capital to finance their innovative business ideas and projects with private investors who are willing to invest their money in high risk ventures with success potential. It is wholly financed from the EU funds and the state budget.¹⁰⁰
5. *Lublin Business Angel Network* – it is also a regional network associating private investors interested in capital investment in innovative project. The network is co-financed from the EU funds. Its mission is to provide current and future entrepreneurs, who create and develop innovative solution in the region, with easier access to external sources of finance.¹⁰¹

4 CONCLUSION

The importance of the SME sector for the dynamic and, at the same time, stable development of the economy is unquestionable. It is beyond doubt that this sector had a significant contribution to the growth and progress of the developed countries. This does not diminish the impact of big corporations on the development of these economies. Nevertheless, in most cases SMEs are recognized as the driving force behind the development of a country and an

⁹⁶ A. Morawiecka, Business angel is waiting...-op.cit.

⁹⁷ B. Mikołajczyk, M. Krawczyk, Business angels in the SME sector, Difin, Warszawa 2007, p. 108

⁹⁸ K. Kosińska, A chance for the innovative, "Puls Biznesu", 23.01.2006

⁹⁹ B. Mikołajczyk, M. Krawczyk, Business angels...-op.cit, p. 111

¹⁰⁰ www.resik.pl, 20.10.2009

¹⁰¹ www.lsab.lublin.pl, 22.10.2009

important factor influencing the increased quality of life of the majority of society. SMEs prompt innovation, increase the quality and safety of products and services they offer, and create new jobs at lower costs.

Unfortunately, despite an obvious relation between the development of SMEs and the economic growth, these business face a great number of barriers and obstacles in their operations. The most significant one is lack of capita, especially for small businesses. This investment gap I the market causes that SMEs have a very limited access to external sources of finance in their early stages of activity. A bank loan is practically unavailable for start-ups, because they do not have adequate collateral and they cannot afford to pay high interest and secure funds for current obligations. The contributions form partners, loans from family and friends, which are the basic sources of capital for a business at the stage of developing a business idea and starting economic activity, are often insufficient.

The opportunity to overcome this barrier is provided by venture capital firms. In practice though, venture capital is mainly invested in established, large ventures which enjoy high growth potential. In this situation, business angels, private investors prepared to finance SMEs in their early stage of development, having considerable business experience and capital, often become the only chance for a small business which is still only an idea or in at its very early stage of activity.

The participation of business angels in the process of setting up new businesses in the SME sector is particularly evident in the developer countries, such as the USA or Canada, but also in Great Britain and France. In these countries, business angels have a significant contribution to the development of entrepreneurship by providing both capital and business counseling. At present, business angels are mainly interested in projects in such areas as IT, financial agencies, biotechnologies, pharmaceuticals, electronics and, broadly speaking, services.¹⁰²

Due to a relatively poorly developer business angel market in Poland, it is necessary to create conditions promoting his form of financing. Thus, it is essential to develop initiatives aimed at developing the awareness of entrepreneurs who need capital of the possibilities and benefits offered by this form of external financing. The role of the state is also important, especially in the area of providing information and creating centres specializing in contacting investors with entrepreneurs or supporting the existing business angel networks financially. The state can also create a friendly legal and fiscal environment for investors. Coordinated promotional action, conducted by the state and the existing business angel networks, can greatly contribute to popularizing this form of financing, which, in the long run, will boost entrepreneurship and increase the innovativeness of Poland's economy.

References

1. GŁODEK, T: *The role of individual investors in financing the development of small technological companies*, SOOIPP, Poznań 2000
2. *Innovation and technology transfer. Glossary*, /ed./ K. MATUSIAK, PARP, Warszawa 2005

¹⁰² K. Żelazek, Business Angels, „Rzeczpospolita”, 2.05.2007

-
3. KOZIŃSKA, K: *A chance for the innovative*, "Puls Biznesu", 23.01.2006
 4. KRUKOWSKA, M: *Policy hunters*, "Puls Biznesu", 1.12.2005
 5. TAMOWICZ, P: *Business Angels – a helping hand of capital*, PARP series Innovations, Gdańsk 2007
 6. MIKOŁAJCZYK, B: *Financial infrastructure of SMEs in the EU countries*, Difin, Warszawa 2007
 7. MIKOŁAJCZYK, B, KRAWCZYK, M: *Business angels in the SME sector*, Difin, Warszawa 2007
 8. MORAWICKA, A,: *Business angel is waiting for good projects*, „Rzeczpospolita”, 30.12.2005
 9. SOBAŃSKA, B: *When ANT met its angel*, "Gazeta Krakowska", 30.04-1.05.2007
 10. WEŁECZKO, M: *Angel's Touch*, Kariera, no 4, September 2008.
 11. WEŁECZKO, M: *Business Angel's Touch*, Kariera, no 3, August 2008.
 12. WYŻNIKIEWICZ, B: *Competitiveness of SMEs* [in] *Report on the conditio of the SME sektor in Poland in 2007-2008*, /ed./ A. Żołnierski, PARP 2009
 13. ŻELAZEK, K: *Business Angels*, „Rzeczpospolita”, 2.05.2007
 14. www.resik.pl
 15. www.lsab.lublin.pl

Contact Data

Katarzyna CZECH, PhD.
Department of International Economic Relations
Faculty of Economic
University of Economics in Katowice
1 Maja 50
40-287 Katowice
Poland
email: kczech@ae.katowice.pl

Implicitný penzijný dlh SR

Andrea Čambalová, Pavol Ochotnický
Ekonomická univerzita v Bratislave

Abstrakt

Príspevok prezentuje alternatívne metodologické prístupy k vymedzeniu a meraniu implicitného penzijného dlhu. Vybranou metodológiou kvantifikuje vývoj implicitného dlhu SR, a to pri súčasných parametroch slovenského penzijného systému.

Kľúčové slová: implicitný penzijný dlh, prispievatelia, poberatelia

Abstract

In this paper, we survey different approaches available in the literature used to define and to quantify the implicit pension debt. We perform a quantitative analysis by choosing a definition and methodology in the particular case of Slovak pension system under its current parametric features and legislation rules.

Key words: implicit pension debt, contributors, beneficiaries

1. Vymedzenie IPD a prístupy k meraniu IPD

Starnutie populácie v jednotlivých krajinách vytvára tlak na fiškálnu udržateľnosť jednotlivých penzijných systémov a potrebu reforiem, či už parametrickou cestou, resp. formou zásadných systémových zmien. V podmienkach poklesu počtu prispievateľov a rastu počtu poberateľov dôchodkov penzijného systému, vytvára priebežne financovaný penzijný systém (PAYG) záväzky (verejný „prísľub—legislatívneho charakteru) voči súčasným penzistom aj pracujúcim. Táto forma záväzkov predstavuje tzv. skrytý verejný dlh alebo implicitný penzijný dlh (IPD).¹⁰³ Najväčšie skryté záväzky vznikajú práve finančne nekrytým vládym prísľubom vyplácať penzie občanom v dôchodkovom veku. V súvislosti s uvedeným možno tvrdiť, že priebežné verejné penzijné systémy spôsobujú fiškálne obmedzenia.

Táto skutočnosť podmieňuje príjmovú a výdavkovú stranu, teda fiškálnu udržateľnosť penzijného systému a podľa autorov *Palociosa a Kanea*¹⁰⁴ IPD predstavuje fiškálne bremeno, ktoré nemožno „ignorovať—, a to najmä v nízko a stredne príjmových krajinách a ekonomikách, ktoré kedysi boli centrálné plánované. IPD predstavuje dlhodobé saldo PAYG systému a tieň meria medzigeneračné transfery veľkého rozsahu.

¹⁰³ Transformácia PAYG systému, alebo jeho časti na fondovo financovaný systém, premení IPD na explicitný verejný dlh, ktorý musí byť „splatený—

¹⁰⁴ Kane, Ch., Palocios, R.: *The Implicit Pension Debt*, Finance and development / june 1996, s. 36 - 38

Vznik IPD sa očakával pri zachovaní tradičných PAYG penzijných systémov v podmienkach prebiehajúceho starnutia populácie. Závazky narástli v dôsledku rozšírenia verejných priebežných penzijných systémov počas 20. storočia.

Podľa autorov *Palacios a Kanea* ide o skutočnosť typickú pre celú Európu resp. OECD krajiny, kedy v dôsledku očakávaného starnutia populácie - zhoršenia pomeru počtu prispievateľov do systému k počtu poberateľov dôchodku - vzniká deficit v penzijnom systéme. IPD je prítomný vo väčšine OECD krajinách a pravdepodobne je krytý viac ako polovicou svetovej pracovnej sily. Novšie štúdie, ako napríklad štúdia autorov *Robalino a Bogomolovej*¹⁰⁵ dokazujú, že implicitné penzijné dlhy sú v krajinách rozsiahle, 50% až 200% HDP a často vyňíhajú ako explicitný verejný dlh.

Definovanie a prístupy k meraniu IPD nie sú jednoduché a jednotné. Kategorizáciu, vymedzenie IPD a alternatívne prístupy k meraniu penzijných finančných záväzkov možno podľa *Holzmann et. al*¹⁰⁶ rozdeliť do troch nasledujúcich skupín:

- Závazky dodnes vzniknuté (*Accrued – to date liabilities*) – predstavujú objem prostriedkov (súčasná hodnota toku budúcich dôchodkov), ktoré sú „dnes“ potrebné na financovanie celého toku platieb budúcich starobných dôchodkov. Podľa citovaných autorov, tieto záväzky predstavujú prvý typ implicitného dlhu (IPD I.) Vstup nových účastníkov do systému nie je možný a pri súčasných zamestnancoch sa nepočítajú ďalšie platby príspevkov, na základe, ktorých by došlo k vzniku nových záväzkov. Nie sú tak zahrnuté ani budúce príspevky teda ani prírastok nových nárokov plynúcich z týchto príspevkov. IPD I. tak vyjadruje v súčasnej hodnote objem všetkých nárokov ku dňu uzatvorenia priebežného systému.
- Závazky pre súčasných pracujúcich a penzistov bez nových účastníkov (*Projected liabilities of current workres and pensioners*) – tento prístup predpokladá, že priebežná penzijná schéma bude existovať, kým dnešný posledný prispievateľ do systému nezomrie, a nepočíta s novými účastníkmi (ide o uzavretý systém). Preto budúce príspevky existujúcich členov a ich nové nároky sú povolené pri súčasných pravidlách a podmienkach. Podľa citovaných autorov ide o tzv. IPD II., ktorý sa rovná súčasnej hodnote vzniknutých deficitov systému.
- Závazky otvoreného systému (*Open-system liabilities*) – tieto záväzky znamenajú tretí typ IPD, ktorý predstavuje rozdiel súčasnej hodnoty toku v budúcnosti zaplatených príspevkov a súčasnej hodnoty nárokov (penzií) dnešných penzistov, ako aj dnešných a budúcich prispievateľov pri súčasných pravidlách a podmienkach. Ide o objem prostriedkov, ktorý je dnes potrebný na financovanie budúcich deficitov systému. Tento typ IPD sa určuje k vymedzenému obdobiu v budúcnosti. Ide o dlh všetkých generácií. OSL nie je ohraničená možnosť vytvárania deficitov.

¹⁰⁵ Robalino, D., Bogomolova, T.: *Implicit Pension Debt in the Middle-East and North Africa Magnitude and fiscal Implications*. The World Bank, 2006, p 5-9.

¹⁰⁶ Holzmann, R., Palacios, R., Zvinieni, A.: *Implicit Pension Debt: Issue, Measurement and Scope in International Perspective*. Social Protection Discussion Paper Series. The World Bank 2004, p. 7-27

Tabuľka – Alternatívne definície penzijných záväzkov, účtovné deficity a ich interakcie

Aktíva	Záväzky	Definícia salda „balansu—	Definícia záväzkov
Finančné rezervy <i>Poistno-matematický (účtovný) deficit I</i>	Súčasná hodnota penzií na výplatu súčasným dôchodcom Súčasná hodnota budúcich penzií dnejných pracujúcich podľa zaplatených príspevkov		
Hrubý IPD I	Hrubý IPD I	Účtovný deficit I = Čistý IPD I	Záväzky dodnes vzniknuté (ADL)
Súčasná hodnota budúcich platieb príspevkov dnejných pracujúcich <i>Poistno-matematický (účtovný) deficit II</i> Hrubý IPD II	Súčasná hodnota budúcich penzií na základe v budúcnosti zaplatených príspevkov dnejných pracujúcich		
Hrubý IPD súčasnej generácie	Hrubý IPD súčasnej generácie	Účtovný deficit I+II = Čistý IPD II	Záväzky pre súčasných pracujúcich a penzistov bez nových účastníkov (PL)
Súčasná hodnota platieb príspevkov budúcich generácií <i>Poistno-matematický (účtovný) deficit III</i>	Súčasná hodnota penzií na základe platieb príspevkov budúcich generácií		
Hrubý IPD budúcej generácie	Hrubý IPD budúcej generácie		
Hrubý IPD všetkých generácií	Hrubý IPD všetkých generácií	Účtovný deficit I+II+III = Celkový účtovný deficit	Záväzky otvoreného systému (OSL)

Zdroj: Holzmann, R., Palacios, R., Zviniene, A.: *Implicit Pension Debt: Issue, Measurement and Scope in International Perspective*. Social Protection Discussion Paper Series. The World Bank 2004, p. 13, upravené autormi

Uvedené definície a spôsoby merania IPD sú prehľadné a v odbornej literatúre najčastejšie spomínané. Rozdiely medzi týmito tromi základnými definíciami penzijných záväzkov (hrubý IPD) odrážajú alternatívne prístupy k zohľadňovaniu generácií a ich nárokov (verejný prísľub účastníkom systému). Koncept čistých a hrubých veličín sa odlišuje v zohľadňovaní aktív. Autori uvádzajú, že koncept hrubých veličín berie do úvahy aktíva systému (finančné rezervy a súčasnú hodnotu budúcich platieb príspevkov) a koncept čistých veličín sa rovná účtovnej sume salda systému.

Ekonomická teória, podľa citovaných autorov, rozlišuje aj alternatívny koncept dlhu z pohľadu vlády a koncept bohatstva z pohľadu jednotlivcov. Napríklad, hrubý implicitný dlh penzijného systému súčasnej generácie (IPD II.) je z pohľadu vlády ekvivalentný s hrubým bohatstvom plynúcim z penzijného systému z pohľadu jednotlivcov, a rovnako čisté bohatstvo plynúce z penzijného systému korešponduje s účtovným deficitom súčasnej generácie.

Výber vhodnej definície na odhadnutie výňku IPD závisí od ekonomicko-politického problému penzijného systému, ktorý má byť vyriešený. Na preskúmanie medzi - časového rozpočtového obmedzenia, ktoré zahŕňa finančnú stabilitu penzijného systému, sa najčastejšie používa tretia definícia IPD – OSL. Na účely prechodu od PAYG systému k fondovému penzijnému systému, sa najčastejšie používa prvá definícia IPD – ADL. V tomto prípade ide o kompenzáciu naakumulovaných nárokov, ktorá sa transformuje na explicitný dlh.

Medzi hlavné ekonomické predpoklady, ktoré ovplyvňujú výňku penzijných záväzkov, resp. výňku implicitného dlhu I. patria podľa citovaných autorov nasledujúce: a.) *demografický*

vývoj obyvateľstva; b.) výška poberaných pezií a ich valorizácia; c.) rozdiel medzi vybranou diskontnou sadzbou a valorizačným parametrom (CPI, miera rastu miezd, príp. iný); d.) dôchodkový vek, resp. potrebný počet odpracovaných rokov.

Odhad implicitného penzijného dlhu je náročné, existuje tu možnosť chýb vyplývajúcich z prognózovania demografických a ekonomických ukazovateľov. Preto, v kontraste s konvenčným hrubým dlhom verejných financií (explicitným dlhom), verejné „prísľuby“, ktoré implikujú rozsiahle skryté záväzky, nie sú merané a evidované zodpovednými autoritami vo väčšine krajín. Náročnosť merania a monitorovania týchto skrytých záväzkov spôsobili tak obavu z možných makroekonomických a fiškálnych dopadov.

Prístup založený na kvantifikácii súčasnej hodnoty budúcich penzijných záväzkov využili viacerí autori zaoberajúci sa danou problematikou, napr. *Sneider*¹⁰⁷. Autor rozdelil dlh na dve „triedy“ – súčasní penzisti a tí, ktorí zatiaľ v penzii nie sú. Pre obe skupiny použil takmer rovnakú metódu. Pri súčasných penzistoch predpokladá určitú penzijnú dávku v začiatočnom roku Y_0 a v budúcnosti očakáva konštantnú mieru rastu g (koeficient valorizácie) pre všetky druhy pezií bez ohľadu na vek a pohlavie penzistov. Pomocou nasledujúceho rovnícového zápisu, je možné odhadnúť potrebný začiatočný kapitál, ktorý zaručuje výplatu penzijných benefitov Y_1, Y_2, \dots, Y_T pri očakávanej dĺžke výplaty T :

$$K_0 = Y_0 \sum_{i=1}^T \left(\frac{1+g}{1+r} \right)^i$$

Potrebný začiatočný kapitál K_0 tak predstavuje súčasnú hodnotu budúcich penzijných benefitov Y_1, Y_2, \dots, Y_T , pričom miera výnosnosti r predstavuje diskontnú sadzbu¹⁰⁸. Pre každú skupinu penzistov je stanovená sadzba Y_0 aj doba poberania penzie T . Citovaný autor definoval 41 kohort (vekových skupín) pre každé pohlavie a typ penzie (starobné, plne a čiastočne invalidné a vdovecké penzie). Potrebný kapitál K_0 sa odhaduje separátne pre každú kohortu.

Penzijné nároky tých, ktorí zatiaľ v penzii nie sú, sa podľa citovaného autora odhadujú rovnako. Avšak, je potrebné zahrnúť všetky dodnes vzniknuté nároky (*accrued pension rights*), napr. pomocou priemernej vyplácanej penzie zvolenej vekovej kohorty.

Podobný prístup k vyjadreniu a odhadovaniu výšky IPD vo vybraných krajinách zvolí aj autori *Robalino a Bogomolova*¹⁰⁹. Vychádzali z *Holzmannovej* definície dodnes vzniknutých penzijných záväzkov resp. IPD I¹¹⁰. Výšku IPD I odhadovali citovaní autori komplexným viac rovnícovým modelom Svetovej banky PROST. Spôsob kalkulácie implicitného penzijného dlhu so súčasnými prispievateľmi modelom PROST, poskytuje podľa citovaných autorov „pravdivý“ odhad IPD penzijných systémov, ktoré fungujú dlhšie ako 20 až 30 rokov.

¹⁰⁷ Sneider, O.: *Implicit Public Debt of the Czech Social – Security System*. Executive summary, Charles University Prague and Patria Finance. Center for Social and Economic Research, CASE, 1999. Dostupné na: <http://ies.fsv.cuni.cz/default/file/download/id/790>, p. 7-12

¹⁰⁸ Z uvedeného prístupu, je zrejmé, že kľúčové parametre sú valorizačný koeficient a diskontná sadzba. Valorizačný koeficient môže byť napr. CPI index.

¹⁰⁹ Robalino, D., Bogomolova, T.: *Implicit Pension Debt in the Middle-East and North Africa Magnitude and fiscal Implications*. The World Bank 2006, p.

¹¹⁰ Takto sa IPD v literatúre vyjadruje najčastejšie, nakoľko sa táto definícia považuje za relevantnú na posúdenie vhodnosti prechodu k fondovému financovaniu penzijného systému. Pozri napr. (Holzmann et. al., 2004, p. 14)

Pre mladšie penzijné systémy, alebo tie ktoré len začínajú fungovať, tento prístup „nahodnocuje—výňku IPD, nakoľko sa najväčšia váha prikladá nárokom súčasných prispievateľov.

Odhadovaním výňky a budúceho vývoja IPD v kontexte verejných financií a držiavania Paktu stability a rastu., pri rôznych scenároch a parametroch penzijných systémov v krajinách Európskej únie sa zaoberajú autori *Beetsma a Oksanen*¹¹¹. Autori vychádzali z vymedzenia IPD prostredníctvom diskontovanej hodnoty penzijných dávok, ktoré majú byť vyplatené súčasným prispievateľom (ADL). Pomocou penzijného matematického modelu, založeného na pravidle, že generácie, ktoré sú z hľadiska demografických parametrov a penzijného veku identické by mali platiť rovnakú odvodovú (príspevkovú) sadzbu na do siahnutie rovnakej penzijnej dávky (úctovná neutralita¹¹²). Najnižšie hodnoty pomeru IPD/HDP sa dosahujú pri čiastočnej privatizácii PAYG systému, dodržaní podmienky úctovnej neutrality a predĺženia pracovného života¹¹³.

Nasledujúca tabuľka obsahuje odhadnutú výňku implicitných penzijných záväzkov vo vybraných ekonomicky rozvinutých krajinách.

Tabuľka 1 – výňka IPD v percentách HDP 2001

Krajina	Implicitné penzijné záväzky
Rakúsko	207
Francúzsko	237
Nemecko	180
Taliansko	79
Anglicko	223
Portugalsko	170
Holandsko	247

Zdroj: Franco, Marino, Zotteri (2005,s.850)

Na záver tejto časti uvádzame tri hlavné dôvody prečo sú odhady a evidovanie výňky IPD dôležité podľa *Holzmann et al*¹¹⁴. Implicitný penzijný dlh je klasifikovaný ako verejný dlh, a tak vedomosť o jeho výňke a vývoji je dôležitá pre makroekonomické analýzy a politické rozhodovanie. Správne odhady IPD sú dôležité pre akúkoľvek plánovanú zmenu existujúceho penzijného systému - Ex – ante na jej prípravu a ex – post na jej hodnotenie. Z pohľadu fiškálnej udržateľnosti penzijného systému a celého okruhu verejných financií sa teda tvorba a existencia implicitného penzijného dlhu môže považovať za hlavnú nevýhodu PAYG verejných penzijných systémov.

¹¹¹ Beetsma, R; Oksanen, H.: *Pension systems, Aging and Stability and Growth Pact*, European economy, Economic papers, No. 289, 10/2007, p. 17-21.

¹¹² Z anglického originálu – actuarial neutrality

¹¹³ Podrobné scenáre obsahuje citovaná štúdia.

¹¹⁴ Holzmann, R., Palacios, R., Zvinieni, A.: *Implicit Pension Debt: Issue, Measurement and Scope in International Perspective*. Social Protection Discussion Paper Series. The World Bank 2004, p. 7-10

Do pozornosti krajín resp. vlád sa IPD vñak dostáva añ počas hodnotenia stability uñ fungujúceho PAYG penzijného systému. V záujme fiñkálnej udržateľnosti penzijného systému sa rôzne krajiny, resp. vlády pokúsili IPD eliminovať viacerými spôsobmi. Spravidla sa začína parametrickými reformami PAYG verejných penzijných systémov.

2. Použitá metodológia, dáta a predpoklady

Výñku IPD I. slovenského kombinovaného penzijného systému pri jeho súčasných parametroch a legislatívnej úprave kvantifikujeme viac-rovnicovým modelom Svetovej banky PROST Vychádzame z *Holzmannovanej* definície dodnes vzniknutých penzijných záväzkov (ADL) resp. IPD I¹¹⁵. Takto sa IPD v literatúre vyjadruje najčastejšie, nakoľko sa táto definícia považuje za relevantnú na posúdenie vhodnosti prechodu k fondovému financovaniu penzijného systému.

IPD tak predstavuje „číslo“, ktoré znamená, koľko by stálo vyplatenie všetkých doteraz vzniknutých penzijných záväzkov v PAYG systéme, k určitému dátumu.

Formálne sú všetky dodnes vzniknuté záväzky (ADL) PAYG systému so súčasnými prispievateľmi vyjadrené nasledujúcou rovnicou.

$$IPD; C; P_{t,g} = \sum_{y=t+1}^T \left[\frac{PV; NP_{y,g}}{\prod_{j=t+1}^y (1 + \rho_j)} NP_{y,g} \left(1 - \frac{y-t-1}{RA; NP_{t,g} - EA} \right) \right]$$

$$T < RA; NP_{t,g} - EA + t + 1$$

Koeficienty

NP _{y,g}	Počet nových penzistov pohlavia g v roku y
RA; NP _{t,g}	Priemerný vek odchodu do penzie nových penzistov pohlavia g v roku t
EA	Vek najmladšieho prispievateľa do systému
ρ	Diskontná sadzba
PV; NP _{y,g}	Priemerná súčasná hodnota všetkých penzií vyplatených v čase y novým penzistom pohlavia g medzi obdobím y a T.

Pre kañdého nového penzistu je pritom súčasná hodnota budúcich penzií daná nasledujúcim vzťahom:

$$PV; NP_{a,j,t,g} = NB_{a,i,t,g} + \sum_{y=t+1}^T B_{a,i,t,g} \cdot \frac{\prod_{j=t+1}^y (1 - m_{a+j-t,j,g})}{\prod_{j=t+1}^y (1 + \rho_j)}$$

Koeficienty

a	Individuálny vek
i	Príjmovú kategóriu
NB	Prvá penzia vyplatená novému penzistovi
B	Indexovaná penzia v čase y
m _a	Miera úmrtnosti vo veku a

Rovnaký prístup sa využíva pri kalkuláciách invalidných a ostatných formách penzií.

¹¹⁵ Takto sa IPD v literatúre vyjadruje najčastejšie, nakoľko sa táto definícia považuje za relevantnú na posúdenie vhodnosti prechodu k fondovému financovaniu penzijného systému. Pozri napr. (Holzmann et. al. , 2004, p. 14)

Závazky voči súčasným poberateľom penzií (starobných, invalidných, pozostalostných), resp. IPD súčasných penzistov predstavuje presnejšiu kalkuláciu ako kalkulácia IPD voči súčasným prispievateľom. Formálne sú tieto záväzky definované takto:

$$IPD; OAP_t = \sum_{a,i,g} PV; OAP_{a,i,t,g} \cdot OAP_{a,i,t,g}$$

PV;OAP_{a,i,t,g} predstavuje súčasnú hodnotu penzijných platieb penzistom veku a a pohlavia g príjmovej skupiny (rovnica PV;NP); OAP_{a,i,t,g} predstavuje počet týchto penzistov.

Dáta a predpoklady

Kalkulácia IPD slovenského penzijného systému pri jeho súčasných parametroch je založená na predpokladoch a vstupných dátach základného scenára („baseline scenario“ → Európskej komisie a pracovnej skupine Ageing Working Group (AWG) 2009¹¹⁶. Čalej boli použité demografické predpoklady EUROPOP 2008. Kľúčové dáta a predpoklady sa týkajú oblastí dynamiky demografie, vnútorných penzijných parametrov, financií penzijného systému a makroekonómie.

Demografia. Populačné projekcie sú dôležité z hľadiska predikcie príjmov a výdavkov PAYG systému, nakoľko ovplyvňujú počet účastníkov systému podľa pohlavia a veku. V súlade s medzinárodnými trendmi sa aj na Slovensku očakáva klesajúca miera mortality a predlžujúca sa očakávaná stredná dĺžka života. Dôležitosť demografie vyzdvihuje očakávaný vývoj jednotlivých skupín obyvateľstva vyjadrený pomerovými ukazovateľmi, predovšetkým mierou závislosti (old – age dependency ratio 65 roční / 15-64 roční), ktorá má v horizonte 60 ročnej prognózy stúpajúci trend. Dnes na jednu osobu v poproduktívnom veku pripadá 5 až 6 osôb v produktívnom veku. V roku 2055 bude tento pomer horší a o osobu v poproduktívnom veku sa budú „starať“ len dve osoby v produktívnom veku. Okrem starnutia slovenskej populácie sa predpokladá aj celkový pokles počtu obyvateľov. Údaje o počte *prispievateľov* (*contributors*) do penzijného systému a *poberateľov* (*beneficiaries*) penzijných dávok, ich distribúcia podľa pohlavia a veku a trendy v jednotlivých kohortách vychádzajú zo základného scenára. Z hľadiska kalkulácie a odhadovania budúceho vývoja príjmov a výdavkov PAYG systému je ich počet veľmi dôležitý a v horizonte prognózy sa predpokladá ich nerovnomerný vývoj. Počet prispievateľov do systému bude postupne klesať a počet poberateľov narastať.

Údaje o trhu práce predstavujú vývoj na pracovnom trhu. Ponuka práce vychádza z demografickej prognózy obyvateľstva a dopyt po práci závisí od podnikateľského sektora národného hospodárstva. Celková ponuka na trhu práce sa rovná populácii vo veku 15 až 62 rokov, pričom sa zohľadňuje súčasná platná legislatíva predlžovania penzijného veku u populácie a participácia jednotlivých vekových skupín na trhu práce (ekonomicky aktívna časť populácie). Dopyt po práci je determinovaný predovšetkým vývojom reálnej ekonomiky. Predpokladá sa, že miera nezamestnanosti by ku koncu horizontu prognózy mohla dosiahnuť svoju prirodzenú cca. 6 % úroveň. V horizonte prognózy sa predpokladá preto jej pokles.

¹¹⁶ European economy: 2/2009 Ageing Report: Economic and budgetary projections for the EU – 27 Member States (2008-2060). Joint Report prepared by the European Commission (DG ECFIN) and the Economic Policy Committee (AWG). Dostupný na tejto internetovej stránke http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication14992_en.pdf.

Oblasť demografie a ukazovatele trhu práce predstavujú východisko pre výpočet príjmov a výdavkov celého verejného sektora, v naňom prípade na vývoj hospodárenia penzijného systému.

Ďalšie dôležité vstupné dáta a predpoklady sú z oblasti *makroekonómie*. Východiskom týchto ukazovateľov je makroekonomická prognóza vývoja slovenského hospodárstva základného scenára. Vývoj reálneho rastu HDP, reálneho rastu produktivity práce, reálneho rastu mzdy v hospodárstve, diskontnú sadzbu a úrokovú sadzbu (vo výške 3% počas celého horizontu prognózy) predstavujú najdôležitejšie ukazovatele. Od roku 2010 sa predpokladá výrazné spomalenie ekonomického rastu. V horizonte prognózy sa predpokladá reálny rast slovenskej ekonomiky mierne pod úrovňou očakávaného rastu (1,7 % - 1,3 %) EU. Predpokladaný vývoj priemernej produktivity práce má spočiatku mierne rastúci trend, ktorý sa postupne ustáli na úrovni približne 1,7% (priemerná úroveň EU 27). Spôsobené je to „tzv. procesom dobiehania—rozvinutých krajín.

Kľúčové *parametre penzijného systému*, vychádzajú zo súčasne platnej legislatívy. Predpokladaný počet klientov fondového systému, resp. druhého piliera je založená na dátach o počte klientov v roku 2008 podľa jednotlivých päťročných vekových skupín a predpokladoch o ich budúcom vývoji. Pre všetkých nových účastníkov trhu práce je účasť vo fondovom systéme dobrovoľná (predpokladá sa ich 95% účasť v II. pilieri).

Vývoj príjmov a výdavkov penzijného systému závislý od predpokladaného vývoja jednotlivých vekových skupín obyvateľstva a od predpokladaného vývoja priemernej mzdy. Výška „inkasa—prostriedkov penzijného systému predstavuje zjednodušené súčin zamestnanosti, priemernej mzdy a príslušnej príspevkovej sadzby. Výška priemernej mzdy v hospodárstve a náhradový pomer určuje výšku priemernej penzie. Počet osôb poberaúcich penzijnú dávku vychádza podobne ako počet ekonomicky aktívnej populácie z demografickej prognózy. Celková výška vyplácaných penzií potom zjednodušené predstavuje súčin počtu osôb poberaúcich penzijnú dávku a priemernej výšky penzijnej dávky odvodené od priemernej mzdy a náhradového pomeru.

Všetky premenné sú počítané v stálych cenách. (Teoretickým predpokladom je rovnaký cenový index pre všetky relevantné premenné a ne, jeho ročná zmena, teda inflácia, zodpovedá úrovni dvoch percent, čo odráža inflačný cieľ Európskej centrálnej banky pre index spotrebiteľských cien).

3. Záver - výsledky analýzy

Penzijný systém je dlhodobo v deficitnom hospodárení. Reforma systému z roku 2004 a 2005 deficit PAYG systému prehĺbila v podobe transakčných nákladov (dodatočný tlak na deficit systému z dôvodu výpadku príjmov, presmerovania 9% do II. piliera) V roku 2007 a vykazoval deficit vo výške skoro 41 mld. Sk. (2,1 % HDP). Postupne začnú tieto straty narastať tak, že v roku 2020 bude schodok systému predstavovať výšku približne 57 mld. Sk. (1,6 % HDP) a ku koncu horizontu prognózy, v roku 2060 bude systém s deficitným schodkom 306,1 mld. Sk. V pomere k HDP to bude 6 %, pričom najnižšie deficity na úrovni 1,5 a 1,6 % budú dosahované v období rokov 2012 až 2020.

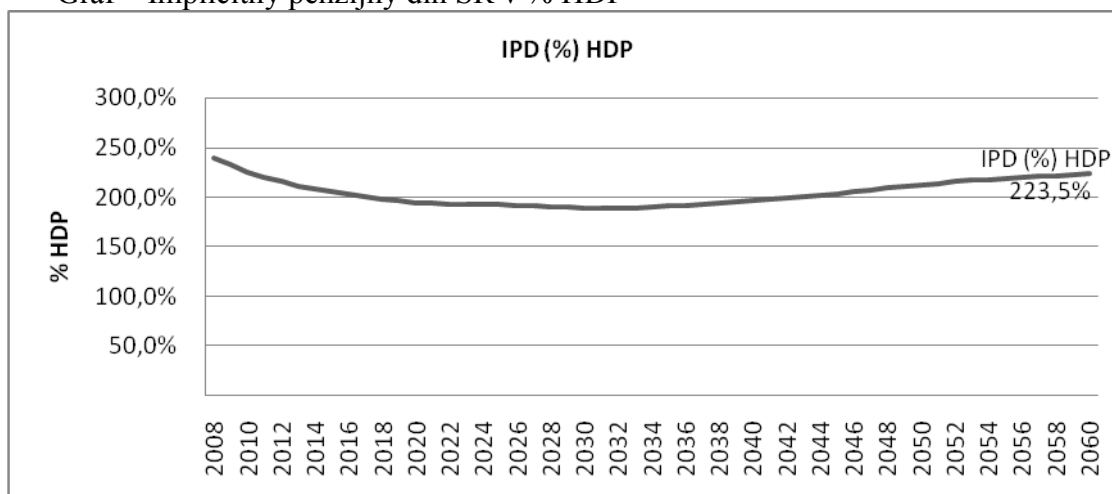
Pri východiskových predpokladoch, základného scenára a 3 % diskontnej sadzbe výnka implicitného penzijného dlhu pri súčasných parametroch penzijného systému, dosahuje 232,4 % HDP v roku 2009, 205,5 % HDP v roku 2020, v roku 2040 by výnka IPD mala predstavovať hodnotu 197,1 % HDP a v roku 2060, 223,5 % HDP. Výnka IPD je vysoká, ale v porovnaní s hodnotami IPD dosahovanými v iných ekonomicky vyspelých krajinách, tak ako uvádza tabuľka 1 ide o hodnoty veľmi podobné. Nasledujúca tabuľka a graf zobrazuje predpokladaný vývoj IPD pri súčasných parametroch penzijného systému a predpokladoch základného scenára ECFIN a AWG.

Tabuľka – Implicitný penzijný dlh / HDP (%) SR

Variant	2009	2010	2015	2020	2030	2040	2050	2060
9 % I. a 9 % II.	232,4	225,9	205,5	195,2	189,8	197,1	212,8	223,5

Zdroj: Vlastné spracovanie výstupov modelu PROST

Graf – Implicitný penzijný dlh SR v % HDP



Zdroj: Vlastné spracovanie výstupov modelu PROST

Pri posilňovaní fondového komponentu penzijných úspor sa úroveň bohatstva v ekonomike nemení, iba sa stále väčšia časť implicitného penzijného dlhu premená na explicitný verejný dlh tzn., že náklady na obsluhu celého verejného dlhu rastú čo môže mať negatívny vplyv na zhodnocovanie individuálnych úspor na finančných a kapitálových trhoch. Vlády, však môžu rýchlou a spôsob prechodu na fondový penzijný systém usmerňovať, a tak ovplyvňovať výnku verejného dlhu, ktorý je nutné uhradiť.

Ide o transformáciu časti alebo celého implicitného dlhu na explicitný verejný dlh, čo sa prejaví v náraste hrubého dlhu verejných financií. Implicitný dlh v krajinách dosahuje niekedy výnku vyňnu ako 200 a viac percent HDP, čo predstavuje riziko relatívne stabilných, ale nízkych úrokových sadzieb na vládne obligácie. Dôsledkom tohto rizika môže byť, že aj malá premena implicitného penzijného dlhu na explicitný verejný dlh môže významne zvýniť reálnu úrokovú sadzbu a týmto spôsobom zvýniť náklady na financovanie takejto reformy. Vhodné preto je, ak pred uskutočnením reformy penzijného systému prebehne fiínkálna konsolidácia systému verejných financií. Tento efekt „kvázi privatizácie—časti penzijných systémov, zvyšovanie záväzkov verejného sektora formou transformácie na explicitný dlh je

podľa ekonómov Chand a Jaeger¹¹⁷ z pohľadu Medzinárodného menového fondu jedným z možných dôsledkov u tohto typu reforiem.

Použitá literatúra

1. Kane, Ch., Palacios, R.: *The Implicit Pension Debt*, Finance and development / june 1996, s. 36 – 38
2. European economy: 2/2009 Ageing Report: Economic and budgetary projections for the EU – 27 Member States (2008-2060). Joint Report prepared by the European Commission (DG ECFIN) and the Economic Policy Committee (AWG). Dostupný na tejto internetovej stránke http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication14992_en.pdf.
3. Chand, S.; Jaeger, A.: (1996) in: Disney, R.: *Crises in Public Pension Programs in OECD: What are the Reform Options?* The Economic Journal, Vol. 110, No. 461, 2/2000, pp. 1-23
4. Holzmann, R., Palacios, R., Zviniene, A.: *Implicit Pension Debt: Issue, Measurement and Scope in International Perspective*. Social Protection Discussion Paper Series. The World Bank 2004, p. 7-10
5. Schneider, O.: *Implicit Public Debt of the Czech Social – Security System*. Executive summary, Charles University Prague and Patria Finance. Center for Social and Economic Research, CASE, 1999.
6. Robalino, D., Bogomolova, T.: *Implicit Pension Debt in the Middle-East and North Africa Magnitude and fiscal Implications*. The World Bank 2006, p.
7. Beetsma, R; Oksanen, H.: *Pension systems, Aging and Stability and Growth Pact, European economy*, Economic papers, No. 289, 10/2007, p. 17-21.

Kontaktné údaje

doc. Ing. Pavol Ochotnický, CSc. / Ing. Andrea Čambalová
Katedra financií
Národohospodárska fakulta
Ekonomická univerzita
Dolnozemska cesta 1
PSČ Bratislava
Slovenská republika
email: pavol.ochotnicky@euba.sk, acambalova@gmail.com

¹¹⁷ Chand, S.; Jaeger, A.: (1996) in: Disney, R.: *Crises in Public Pension Programs in OECD: What are the Reform Options?* The Economic Journal, Vol. 110, No. 461, 2/2000, pp. 1-23

VPLYV MODERNIZÁCIE ŽELEZNIČNÝCH TRATÍ V SLOVENSKEJ REPUBLIKE NA POPLATOK ZA DOPRAVNÚ CESTU V PROGRAMOVOM OBDOBÍ 2007 – 2013

INFLUENCE OF RAILWAY TRACKS MODERNISATION ON FEES FOR THE USE OF TRANSPORT ROUTE DURNING PROGRAMMING PERIOD 2007 -2013 IN SLOVAKIA

Anton Čiernik

Ekonomická univerzita Bratislava

Abstrakt

V programovom období 2007 – 2013 má modernizácia železničnej dopravnej cesty strategický význam pre zvýšenie efektívnosti subjektov pôsobiacich na slovenskom trhu železničnej dopravy. Jedným z dôsledkov vytvárania globálneho dopravného systému v Európe bola transformácia Železníc Slovenskej republiky a vznik podniku „sui generis“ vykonávajúceho funkciu manažéra železničnej infraštruktúry, ktorý poskytuje železničnú dopravnú cestu za poplatky a zároveň zodpovedá za financovanie investícií, opráv a udržiavania železničnej infraštruktúry, ako aj za financovanie nákladov na riadenie dopravnej cesty. Príspevok sa venuje dvom finančným zdrojom týchto aktivít – poplatku za dopravnú cestu, ktorý je zdrojom financovania prevádzkových nákladov a finančnej pomoci Európskej únie, ktorá je zdrojom financovania investičných rozvojových aktivít ŽSR.

Kľúčové slová – dopravná cesta, finančná medzera, finančná pomoc Európskej únie, manažér železničnej infraštruktúry, poplatok za dopravnú cestu, prevádzkové náklady, prevádzkové výnosy, Železnice Slovenskej republiky

Abstract

Modernization of railway tracks has strategic importance for the higher efficiency of the subjects on the railways transport market durning the programming period 2007 – 2013 in Slovakia. The essential role in this process has Railways of the Slovak republic (ŽSR). This subject is responsible for the financing of modernization, maitenance and managament of railway transport infrastructure in Slovakia. There are two crucial financial resources of this activities. The first is financial aid of European union and the seconnd are revenues from fees for the use of transport route (access fee). Financial aid from European union covers the investment needs of ŽSR and the revenues from acces fee cover his operational expenses. This article describes the relation between this two specific financial resources of the railway infrastucture manager.

Key words – transport route, financial gap, financial aid of EU, railway infrastructure manager, access fee, operational costs and revenues, Railways of the Slovak republic (ŽSR)

1 MODERNIZÁCIA ŽELEZNIČNEJ INFRAŠTRUKTÚRY NA SLOVENSKU V PROGRAMOVOM OBDOBÍ 2007 - 2013

Vstupom do Európskej únie podstatne vzrástol význam železničnej dopravy na Slovensku. Dôležitosť železničných tratí SR v celoeurópskej dopravnej infraštruktúre vyplýva hlavne z geografickej polohy Slovenska v Európe. Táto výhoda je umocnená aj tým, že hlavné medzinárodné železničné ťahy majú priamu väzbu na domáce železničné trate. Pozitívom je tiež to, že hustota siete domácich železničných tratí značne prevyňuje priemer EÚ 15. Negatívom sú predovšetkým nadmerné morálne opotrebenie, nedokonalé technológie, vysoké prevádzkové náklady a nepripravenosť existujúcej infraštruktúry na integráciu dopravných systémov. V podmienkach liberalizovaného dopravného trhu tieto faktory zároveň bránia manažérovi železničnej dopravnej cesty ponúkať dopravcom kvalitnú dopravnú cestu za ceny porovnateľné s ostatnými druhmi dopravy (predovšetkým v porovnaní s cestnou dopravou).

Nedostatočné investície do rozvoja železničných tratí na Slovensku v porovnaní s vyspelými krajinami Európskej únie spôsobujú, že ŽSR ako správca železničnej infraštruktúry má zvýšené náklady nielen na údržbu a opravy, ale aj na riadenie dopravnej cesty. V SR dosahovali investičné výdavky na dopravnú infraštruktúru približne 1,5 % z hrubého domáceho produktu a vo vyspelých členských krajinách Európskej únie to je 2 % z hrubého domáceho produktu.¹¹⁸ Finančná náročnosť investícií spojených s modernizáciou dopravnej infraštruktúry spôsobuje, že na Slovensku je rozhodujúcim zdrojom financovania týchto aktivít finančná pomoc Európskej únie, resp. Kohézny fond. Finančné prostriedky Kohézneho fondu sú významným faktorom, ktorý umožňuje lepšie využitie kapacít v železničnej doprave. Zdrojom vyššej efektívnosti je v tom prípade skutočnosť, že modernizácia dopravnej cesty umožňuje jej správcovi znížiť nielen vlastné prevádzkové náklady, ale aj sadzbu poplatku za využitie dopravnej cesty (cenu za dopravnú cestu) pre jednotlivých železničných dopravcov. Vysoká finančná náročnosť investičných aktivít spojených s modernizáciou dopravnej infraštruktúry na jednej strane a predpoklad nevyhnutného zníženia cien za služby poskytované ŽSR na druhej strane zvyšujú nároky na finančný manažment investora. Mimoriadnu pozornosť si zaslúžia hlavne oblasti výnosov plynúcich z využívania realizovaných investícií a oblasti zdrojov financovania investícií.

1.1 Poplatok za dopravnú cestu – zdroj financovania prevádzkových nákladov manažéra železničnej dopravnej cesty

Poplatok za dopravnú cestu predstavuje najvýznamnejší prevádzkový výnos pre správcu železničnej dopravnej cesty. Platia ho poskytovatelia dopravných služieb využívajúci železničnú infraštruktúru. Jeho hodnota je v SR regulovaná Úradom pre reguláciu železničnej dopravy. Je daný tromi zložkami - poplatok za riadenie prevádzky, infraštruktúra dopravnej cesty a cena za prístup. Sadzby pre tieto tri zložky sú stanovené vo výnose Úradu pre reguláciu železničnej dopravy č. 654/2005 osobitne pre osobnú a pre nákladnú dopravu. Poplatok slúži správcovi železničnej dopravnej cesty – v SR je to ŽSR (v Rakúsku napr. ÖBB Infrastruktur) na úhradu prevádzkových nákladov na obnovu a údržbu železničnej dopravnej cesty a druhá časť na úhradu nákladov spojených s riadením železničnej dopravnej cesty. Rozdiel medzi prevádzkovými nákladmi správcu železničnej dopravnej infraštruktúry

¹¹⁸ <http://www.nsrr.sk/operacne-programy/doprava/>

a nižšími příjmy z poplatku za dopravní cestu je hrazený z veřejných zdrojů ve formě dotací na úhradu prevádzkových nákladů. V jednotlivých členských státech EU má tento příspěvek různý podíl na celkových prevádzkových nákladech manažera železniční dopravní infrastruktury – v Rakúsku napr. 63 %¹¹⁹, pričom zdrojom sú príspevky jednotlivých spolkových republik. V Čechách sa táto dotácia z veřejných zdrojů na prevádzkových nákladech manažera železniční dopravní infrastruktury podiela hodnotou 41 %¹²⁰, pričom v SR je situácia podobná ako v ČR. Podiel z príjmov z poplatku za dopravnú cestu sa v SR i v ČR významne znižovať od roku 2011. Okrem neinvestičných dotácií dostáva správca železniční dopravní cesty aj investičné dotácie z veřejných zdrojů na modernizáciu železniční dopravní infrastruktury.

V podmienkach regulovanej hospodárskej súťaže je dôležité, aby ceny za používanie dopravní infrastruktury v jednotlivých členských státech nedeformovali trh dopravných služieb. Táto skutočnosť znamená pre Slovensko, že je nevyhnutné znížiť sadzby poplatku za dopravnú cestu na úroveň približujúcu sa cenovej hladine krajín EU 15. Navrhovaná zmena výpočtu poplatku za dopravnú cestu na báze úhrady variabilných nákladů manažera železniční dopravní infrastruktury v Zákone o dráhach spôsobí výrazné zníženie jeho sadzby. Rozhodujúcim predpokladom na to, aby toto zníženie nemalo negatívny dopad na hospodárenie s veřejnými zdrojmi, je uskutočnenie modernizácie železničných tratí na Slovensku s dôrazom na úseky s priamou väzbou na medzinárodné železničné trate. Vzhľadom na plánovaný termín účinnosti zmeny výpočtu ceny za dopravnú cestu v roku 2011 má kľúčový význam zabezpečenie finančných zdrojů a ich efektívna alokácia na projekty obnovy a rozvoja železniční dopravní infrastruktury v SR. Vysoká finančná náročnosť spomínaných rozvojových investičných aktivít si vyžaduje využitie externých finančných zdrojů, pričom jednu zo základných častí týchto zdrojů tvorí finančná pomoc z Kohézneho fondu. Zmena podmienok poskytovania finančnej pomoci Európskej únie pre oblasť investičných aktivít na programové obdobie 2007 – 2013 v porovnaní s podmienkami platnými v skrátenom programovom období rokov 2004 – 2006 má za následok, že celková hodnota poskytnutej investičnej pomoci z prostriedkov Európskej únie je podmienená ukazovateľom čistá súčasná finančná hodnota plánovaných finančných toků z realizácie investície. Poplatok za dopravnú cestu vplyva na celkovú hodnotu finančných prostriedkov zo zdrojů Kohézneho fondu alokovaných na jednotlivé investície dvomi spôsobmi – priamo a sprostredkované. Priamy účinok je daný tým, že predstavuje príjmový prevádzkový finančný tok. Nepriamy účinok vyplýva z toho, že hodnota ceny za dopravnú cestu je podmienená prevádzkovými nákladmi jej správcu. Analýze týchto dopadů a vzájomným vzťahom medzi nimi je venovaná kapitola č. 2.

1.2 Finančná pomoc Európskej únie – zdroj financovania rozvojových investičných výdavků manažera a železniční dopravní cesty

Modernizácia železničných tratí v SR je počas programového obdobia 2007 – 2013 financovaná predovšetkým zo zdrojů finančnej pomoci Európskej únie. Východiskom pri uskutočňovaní týchto aktivít je operačný program Doprava, prioritná os č. 1 – Železničná infrastruktúra, opatrenie č. 1.1 Modernizácia a rozvoj železniční dopravní infrastruktury.

¹¹⁹ <http://www.oebb.at/infrastruktur/en/index.jsp>

¹²⁰ <http://www.ceskedrahy.cz/scripts/detail.php?id=598>

Rozhodujúcim zdrojom finančnej pomoci Európskej únie na financovanie investičných aktivít prioritnej osi Železničná infraštruktúra je Kohézny fond. Predpokladaná hodnota finančných prostriedkov Kohézneho fondu alokovaných v rámci tejto prioritnej osi dosahuje 782 746 878 EUR, čo predstavuje 33,60 % z plánovanej alokácie finančných prostriedkov Kohézneho fondu na jednotlivé prioritné osi operačného programu Doprava. Cieľom uvedenej prioritnej osi operačného programu Doprava je postupne zlepšovať úroveň technických a technologických parametrov železničnej dopravnej cesty a na základe toho vytvárať podmienky pre rast a konkurencieschopnosť železničnej dopravy, ako aj pre zvyšovanie jej bezpečnosti a dosahovanie interoperability.¹²¹ Rozvoj infraštruktúry železničnej dopravy na Slovensku je preto uskutočniteľný hlavne cestou jej modernizácie a to najmä medzinárodných koridorov. Významnou zmenou v novom programovom období v porovnaní s programovým obdobím v rokoch 2004 – 2006 je skutočnosť, že celková hodnota finančnej pomoci z prostriedkov Kohézneho fondu je daná nielen hodnotou oprávnených investičných výdavkov a miery spolufinancovania Európskej únie, ale aj mierou finančnej medzery. Ukazovateľ miera finančnej medzery vyjadruje podiel maximálnej hodnoty dotácie z verejných zdrojov na financovaní investičných výdavkov. Možno ho vypočítať ako podiel maximálnych oprávnených investičných výdavkov na celkových diskontovaných investičných výdavkoch. Hodnota maximálnych oprávnených investičných výdavkov je v tejto súvislosti vypočítaná ako rozdiel medzi diskontovanými investičnými výdavkami zníženými o diskontovanú zostatkovú hodnotu a zmenou diskontovaných prevádzkových príjmov v dôsledku realizácie investície. Vypočítaný rozdiel je následne zvýšený o zmenu diskontovaných prevádzkových nákladov v dôsledku uvedenia investície do prevádzky. Hodnotenú obdobie je stanovené na tridsať rokov a diskontná sadzba má pre potreby merania finančnej výkonnosti hodnotu 5 %. Ukazovateľ miera finančnej medzery úzko súvisí s vypočítanou mierou súhrnnej finančnej výnosnosti realizovanej investície. Ak hodnota miery finančnej výnosnosti meraná vnútorným výnosovým percentom je nižšia ako diskontná sadzba, dosiahne miera finančnej medzery investície kladnú hodnotu. V prípade investičných aktivít financovaných z Kohézneho fondu táto skutočnosť znamená, že je splnená podmienka na spolufinancovanie z prostriedkov Kohézneho fondu. Poskytnutie spolufinancovania investície zo zdrojov finančnej pomoci je však zároveň podmienené aj preukázaním spoločenskej výnosnosti investície. V praxi táto skutočnosť znamená, že investičný projekt financovaný zo zdrojov Kohézneho fondu s mierou finančnej výnosnosti nižšou ako 5 %, musí počas hodnoteného obdobia dosahovať spoločensko-ekonomickú výnosnosť vyššiu ako 5,5 %. Investičné aktivity v oblasti modernizácie železničnej infraštruktúry sú charakteristické tým, poplatok za dopravnú cestu je dôležitou súčasťou príjmových finančných tokov správcu železničnej dopravnej cesty a prevádzkové náklady sú súčasťou jeho výdavkových finančných tokov, ale aj spoločensko-ekonomických tokov. Vzhľadom na to, že zmena poplatku za dopravnú cestu a zmena prevádzkových nákladov v dôsledku realizácie projektu modernizácie železničnej dopravnej trate sú dôležitými faktormi určujúcimi celkovú hodnotu finančnej pomoci Európskej únie je nevyhnutné venovať pozornosť aj vzájomným väzbám medzi týmito faktormi a ich dopadom na finančnú medzeru ako aj na finančnú s spoločensko-ekonomickú efektívnosť realizovaných investičných projektov modernizácie železničných tratí.

2 ŠPECIFIKÁ HODNOTENIA PRÍNOSOV INVESTIČNÝCH PROJEKTOV MODERNIZÁCIE ŽELEZNIČNÝCH TRATÍ

Určujúcimi kritériami hodnotenia vzájomných vzťahov medzi finančnými a spoločensko-ekonomickými tokmi investičných projektov modernizácie železničnej infraštruktúry v SR sú

¹²¹ <http://www.nsrr.sk/operacne-programy/doprava/>

finančná medzera investičného projektu, finančná výnosnosť a spoločensko-ekonomická výnosnosť investície.

Východiskom pri identifikácii najdôležitejších vzťahov medzi finančnými a spoločensko-ekonomickými tokmi investičných projektov modernizácie železničných tratí v SR je metóda inkrementálnej analýzy založená na porovnaní zmien finančných a spoločensko-ekonomických tokov pred uskutočnením investície a po jej uskutočnení. Vzájomné súvislosti medzi finančnými tokmi investičného projektu je možné hodnotiť predovšetkým na základe porovnania výsledkov výpočtu miery finančnej výnosnosti a miery finančnej medzery investície. Základnou pre porovnanie je skutočnosť, že miera finančnej výnosnosti investície ako aj finančná medzera je založená na rovnakých vstupných údajoch. Týmto spoločnými vstupnými údajmi sú zmena finančných príjmov z realizácie investície, zmena prevádzkových finančných výdavkov v dôsledku investičných rozvojových aktivít, hodnota investičných výdavkov, hodnotené obdobie tridsať rokov a diskontná sadzba 5 %. Najdôležitejšími finančnými príjmami v súvislosti s modernizáciou železničných tratí na Slovensku je zmena tržieb z poplatku za dopravnú cestu a zostatková hodnota na konci hodnoteného obdobia. Najdôležitejšími finančnými výdavkami sú celkové investičné výdavky a zmena prevádzkových nákladov v dôsledku modernizácie železničnej dopravnej cesty.

Na základe vysvetlenia podstaty finančnej medzery v kapitole č. 1.2 je možné konštatovať, že s rastom hodnoty investičných nákladov sa v prípade nezmenených prevádzkových príjmov a výdavkov zväčšuje finančná medzera investície a súčasne sa znižuje miera finančnej výnosnosti. Táto skutočnosť zároveň vedie k vyššej potrebe dotácie z verejných zdrojov. Vyššia potreba verejných zdrojov, resp. potreba financovania z Kohézneho fondu musí byť preukázaná významným nárastom čistých spoločenských prínosov z uskutočnenej modernizácie železničnej infraštruktúry.

Nárast prevádzkových nákladov by v prípade verejných investičných projektov mal byť spojený s podstatne vyšším tempom prírastku čistých spoločenských prínosov v porovnaní nárastom prevádzkových nákladov. Nárast prevádzkových nákladov negatívne vplyva nielen na finančné toky investícií spojených s obnovou dopravnej infraštruktúry. V prípade železničnej dopravy je spomínaný negatívny vývoj umocnený tým, že zmena prevádzkových nákladov je súčasťou tak finančných tokov, ako aj spoločensko-ekonomických tokov. Nárast prevádzkových nákladov napriek zvýšeniu finančných príjmov z poplatku za dopravnú cestu (na tempe rastu nezáleží) nepriaznivo vplyva aj na spoločensko-ekonomickú výnosnosť investície. Tento jav vyplýva z toho, že príjmy z poplatku za dopravnú cestu nie sú súčasťou spoločensko-ekonomických tokov investície realizovanej správcom železničnej dopravnej infraštruktúry. Nežiadúcim javom je tiež to, že nárast prevádzkových nákladov manažéra železničnej dopravnej cesty v dôsledku realizácie investície zväčšuje finančnú medzeru a riziko vzniku tzv. „utopených nákladov“ („sunk costs“).

Finančné toky vyplývajúce z realizácie modernizácie železničnej infraštruktúry financovanej zo zdrojov Kohézneho fondu sa vyznačujú značnou hodnotou alokovaných finančných prostriedkov. Výsledkom uskutočnenej modernizácie by malo byť podstatné zníženie prevádzkových nákladov. Pokles prevádzkových nákladov umožňuje manažérovi dopravnej cesty znížiť sadzby poplatku za dopravnú cestu. V dôsledku modernizácie železničných tratí sa významne zvyňujú spoločenské prínosy. Medzi rozhodujúce patria prínosy z časovej úspory cestujúcich, zlepšenie kvality životného prostredia, ale aj vyššia bezpečnosť cestujúcich. Spomínané spoločenské prínosy sú zároveň umocnené znížením prevádzkových nákladov v oblasti železničnej dopravy ako aj cestnej dopravy.

ZÁVER

Rozhodujúcim zdrojom financovania rozvoja železničnej infraštruktúry v Slovenskej republike je Kohézny fond. Cieľom modernizácie železničnej dopravnej cesty na Slovensku je zvýniť konkurencieschopnosť železničnej dopravy a zabezpečiť začlenenie najdôležitejších železničných tratí nadväzujúcich na medzinárodné železničné koridory do systému európskej železničnej siete. Investície spojené s modernizáciou železničných tratí významne ovplyvnia prevádzkové náklady a výnosy správcu železničnej dopravnej infraštruktúry. V tejto súvislosti je dôležité, aby manažér dopravnej cesty v zmenených podmienkach čerpania finančnej pomoci Európskej únie v programovom období 2007 – 2013 pri manažmente finančných zdrojov zhodnotil dopady z uskutočnených investičných rozvojových aktivít na finančnú medzeru plánovaných investícií. Medzi kľúčové činnosti v tomto procese patrí posúdenie zmien tržieb z poplatku za dopravnú cestu a zmien prevádzkových nákladov na efektívnosť realizovanej investície a na jej financovanie.

Použitá literatúra

1. BUCHANAN, J. M.: Veřejné finance v demokratickém systému. Brno: Computer Press, 1998. 158 s. ISBN 80-7226-116-9.
2. HEATCO: Developing Harmonised European Approaches for Transport Costing and Project Assessment. Germany: Heatco, 2005. 11 s. Contract No. FP6-2002-SSP-1/502481
3. MUSGRAVE, R. A.: Veřejné finance v teorii a praxi. Praha: Management Press, 1994. 61 s. ISBN 80-85603-76-4.
4. TRT Trasporti e Territorio and CSIL Centre for Industrial Studies: Guide to Cost-Benefit Analysis of investment projects. European Commission: Directorate General Regional Policy, 2008. 33 s.
5. <http://www.ceskedrahy.cz/scripts/detail.php?id=598>
6. <http://www.nsrr.sk/operacne-programy/doprava/>
7. <http://www.oebb.at/infrastruktur/en/index.jsp>

Kontaktné údaje

Ing. Anton ČIERNIK, PhD.
Katedra financií
Národohospodárska fakulta
Ekonomická univerzita
Dolnozemska cesta 1
PSČ Bratislava
Slovenská republika
email: anton.ciernik@post.sk

**K AKTUÁLNÝM OTÁZKAM KOMERČNÉHO POISTENIA
PODNIKATEĽOV A POISTENIA PODNIKATEĽSKÝCH
RIZÍK¹²²
ABOUT TOPICAL ISSUES COMMERCIAL INSURANCE
BUSINESS INSURANCE ENTREPRENEURS AND RISKS**

**Barbora Drugdová
Ekonomická univerzita v Bratislave**

Abstrakt

Príspevok je venovaný problematike komerčného poistenia podnikateľov a poistným produktom na poistnom trhu. Poistenie podnikateľov môžeme rozčleniť na komerčné poistenie podnikateľov a verejné poistenie podnikateľov. Komerčné poistenie podnikateľov môžeme charakterizovať ako skupinu poistení, ktoré sa orientujú na riziká ohrozujúce podnikateľskú činnosť konkrétneho podnikateľa. Komerčné poisťovne, ktoré pôsobia na poistnom trhu ponúkajú poistné produkty, ktoré poisťujú majetok a záujmy podnikateľa. Komerčné poisťovne sú združené v Slovenskej asociácii poisťovní. K 31.12.2008 bolo v Slovenskej asociácii poisťovní združených 22 komerčných poisťovní. V príspevku sú uvedené poistné produkty, ktoré ponúkajú komerčné poisťovne podnikateľom na slovenskom poistnom trhu.

Kľúčové slová - komerčný poistný trh, neživotné poistenie, komerčné poistenie podnikateľov, poistné produkty

Abstract

The article is devoted to the issue of commercial business insurance. Business insurance may be divided into commercial business insurance and public business insurance. Commercial business insurance may be characterized as a group of insurance products designed to cover the risks inherent in the business activities of entrepreneurial entities. Commercial insurers offer insurance products that cover both businesses' property and their liability. The insurance companies associated in the Slovak Insurance Companies' Association deal with insuring international risks on the Slovak insurance market. By 31 December 2008, there were 24 commercial insurance companies on the Slovak insurance market, of which 22 were associated in the Slovak Insurance Companies' Association. The article lists insurance products offered on the Slovak insurance market by commercial insurers.

Key words - commercial insurance market, non-life insurance, commercial business insurance, insurance products

¹²² Príspevok je výstupom riešenia grantu Ministerstva školstva SR VEGA č. 1/0501/09 s názvom „Sociálne súvislosti znalostnej ekonomiky—

ÚVOD

Poistovníctvo, ako nevýrobné odvetvie predstavuje perspektívnu oblasť národného hospodárstva každej vyspelej a modernej ekonomiky. Slovenský poistný trh od 1. 5. 2004 je neoddeliteľnou súčasťou jednotného poistného trhu Európskej únie. V praxi to znamená, že komerčné poisťovne všetkých členských štátov Európskej únie majú možnosť vykonávať na území Slovenskej republiky poisťovaciu činnosť. Platí to aj naopak – tuzemské poisťovne v Slovenskej republike môžu ponúknuť svoje služby klientom v iných štátoch Európskej únie. Slovenskému poisťovníctvu sa otvoril nový priestor pre ďalší rozvoj, ktorý nemôže podceňovať teória ani hospodársko - politická prax. V súvislosti so začlenením do poistného trhu Európskej únie bolo potrebné prispôbiť legislatívu Slovenskej republiky v oblasti poistenia a poisťovníctva legislatíve Európskej únie a to sa dotýkalo neúrovňovaného aj úrovňovaného poistenia. Do neúrovňovaného poistenia zaračujeme aj poistné produkty poistenia podnikateľských rizík. Posledný zákon, ktorý nadobudol účinnosť od 1.1. 2008 bol Zákon č.8/2008 Z. z. o poisťovníctve, v ktorom sa preberajú okrem iného aj právne akty Európskych spoločenstiev a Európskej únie. Dôležitý význam pre národné hospodárstvo má aj vstup Slovenskej republiky do eurozóny od 1.1.2009. Slovenská republika sa zaviazala k vstupu do Hospodárskej a menovej únie a k zavedeniu spoločnej meny – eura, v roku 2003.

1. POISTENIE PODNIKATEĽOV CHARAKTERISTIKA, ČLENENIE.

Poistenie podnikateľov môžeme rozdeliť na komerčné poistenie podnikateľov a verejné poistenie podnikateľov, niekedy sa stretáme v odbornej literatúre s pojmom nekomerčné poistenie podnikateľov. Verejné poistenie podnikateľov zahŕňa : povinné zdravotné poistenie, nemocenské poistenie a dôchodkové poistenie, úrazové poistenie, garančné poistenie a poistenie v nezamestnanosti, ktoré obhospodarujú verejné poisťovne.

Zdravotné poistenie, na ktoré má každý občan/ podnikateľ/ právo na základe zmluvného povinného poistenia, ktoré je ustanovené v Liečebnom poriadku, v súčasnosti obhospodaruje Všeobecná zdravotná poisťovňa, ktorá má najviac poistencov a ostatné zdravotné poisťovne - Spoločná zdravotná poisťovňa, Chemická zdravotná poisťovňa APOLLO, UNION, zdravotná poisťovňa a Dôvera, zdravotná poisťovňa.

Nemocenské a dôchodkové poistenie vykonáva Sociálna poisťovňa. Úrazové poistenie má vo vzťahu k nemocenskému a dôchodkovému poisteniu nadstavbový charakter. Úrazové poistenie je poistenie pre prípad poškodenia zdravia alebo úmrtia v dôsledku pracovného úrazu, služobného úrazu a choroby z povolania. Každý podnikateľ zamestnávajúci aspoň jedného zamestnanca sa musí pre prípad svojej zodpovednosti za škodu pri pracovnom úraze alebo pri chorobe z povolania poistiť. Prijatím zákona č.461/2003 o sociálnom poistení, každý podnikateľ prispieva na garančné poistenie.

Garančné poistenie je určené na uspokojovanie nárokov zamestnanca z pracovného pomeru v prípade, ak podnikateľ nemôže tieto nároky uspokojiť, pretože sa stal platobne neschopným. Z hľadiska formy ide o nároky peňažnej povahy.

Poistenie v nezamestnanosti je poistením pre prípad straty príjmu z činnosti zamestnanca v dôsledku nezamestnanosti a na zabezpečenie príjmu počas nezamestnanosti.

V ďalšej časti príspevku sa zameriame na komerčné poistenie podnikateľov a poistné produkty podnikateľských rizík, ktoré ponúkajú komerčné poisťovne na slovenskom poistnom trhu.

2. KOMERČNÉ POISTENIE PODNIKATEĽOV

Komerčné poistenie podnikateľov môžeme charakterizovať ako skupinu poistení, ktoré sa orientujú na riziká ohrozujúce podnikateľskú činnosť konkrétneho podnikateľa.

Podnikateľské riziko je spojené s podnikateľským neúspechom, ktorého najčastejším dôsledkom je strata, ako hospodársky výsledok podnikania. Podnikateľské riziko má pre podnikateľský subjekt dve stránky: pozitívnu stránku a negatívnu stránku. Pozitívna stránka pôsobí motivačne na podnikateľský subjekt. Spája sa s nádejou na úspech, s úspešným uplatnením sa na trhu, s dosiahnutím vysokého zisku, s budúcnosťou podniku a jeho ďalším rozvojom. Negatívna stránka podnikateľského rizika je spojená s obavami zo straty, prípadne aj zániku podniku.

2.1 PODNIKATEĽSKÉ RIZIKO, CHARAKTERISTIKA

Podnikateľské riziko možno chápať ako nebezpečenstvo, že skutočné hospodárske výsledky podnikania sa budú odchyľovať od plánovaných výsledkov. V hospodárskej praxi sa znižovanie podnikateľského rizika realizuje dvomi prístupmi. Buď sa odstraňujú, či redukujú faktory vzniku rizika, alebo sa znižujú nepriaznivé dôsledky rizika. Redukcia podnikateľského rizika sa uskutočňuje prostredníctvom diverzifikácie, flexibility, delenia rizika, transferu rizika a poistenia.

Poistenie je transferom rizika podnikateľského subjektu na komerčnú poisťovňu, ktorá podľa poistnej zmluvy finančne pokrýva buď časť, alebo celkovú stratu v súvislosti s vytvorenými legislatívnymi predpokladmi. Poistenie podnikateľov je jedným z najdôležitejších a najnáročnejších poistení, bez ohľadu na to či ide o podniky súkromné, alebo akciovú obchodnú spoločnosť, alebo inú obchodnú spoločnosť, spoločnosť s ručením obmedzeným /teda právnickú osobu /, alebo i živnostníka, slobodné povolanie a pod., /teda fyzickú osobu/.

V krajinách Európskej únie a tiež aj v Slovenskej republike sa členenie poistenie na životné a neživotné, ukladá to zákon č.8/2008 Z. z. o poisťovníctve, ktorý vstúpil do platnosti od 1.4.2008. V zákone č.8/2008 Z. z. o poisťovníctve okrem iného sa preberajú právne akty Európskych spoločenstiev a Európskej únie.

Medzi neživotné poistenie patria odvetvia neživotného poistenia, ktoré sú spojené s poistením podnikateľov. Sú to tieto: poistenie náhod na podzemných dopravných prostriedkoch a iných než koľajových a to: motorových a nemotorových, poistenie náhod na koľajových dopravných prostriedkoch, poistenie náhod na leteckých dopravných prostriedkoch, poistenie náhod na plávajúcich dopravných prostriedkoch riečnych, jazerných a námorných, poistenie dopravy tovaru počas prepravy vrátane batožín a iného majetku, bez ohľadu na použitý dopravný prostriedok, poistenie náhod na majetku spôsobených požiarami, výbuchom, víchricou,

prírodnými silami inými ako víchrica, jadrovou energiou, zosuvom, alebo zosadaním pôdy, poistenie iných škôd na majetku vzniknutých krupobitím alebo mrazom alebo inými príčinami/ napr. krádežou/.

Ďalšiu skupinu tvoria jednotlivé druhy neivotného poistenia podľa klasifikácie Európskej únie zamerané na poistenie zodpovednosti za škodu.

Patria sem: poistenie zodpovednosti za škodu vyplývajúcu z vlastníctva, alebo z prevádzky motorového dopravného prostriedku, vrátane zodpovednosti dopravcu, poistenie zodpovednosti vyplývajúcu z vlastníctva alebo pouívania riečneho, jazerného alebo námorného dopravného prostriedku, vrátane zodpovednosti dopravcu.

Medzi ďalšie neivotné druhy poistenia patria: poistenie úveru, poistenie rôznych finančných strát vyplývajúcich: z výkonu povolania, z nedostatočného príjmu, zo zlých poveternostných podmienok, zo straty zisku, z trvalých všeobecných nákladov, z neočakávaných obchodných výdajov, zo straty trhovej hodnoty, zo straty pravidelného zdroja príjmov, z inej nepriamej obchodnej finančnej straty a z ostatných finančných strát, poistenie úveru a právnej ochrany.

Podľa právneho predmetu poistenia môžeme komerčné poistenie podnikateľov rozdeliť do dvoch kategórii:

- poistenie zodpovednosti za škodu
- poistenie majetku.

Poistenie majetku sa zameriava na škody, ktoré by mohli vzniknúť na majetku fyzických alebo právnických osôb. Poistenie majetku má fakultatívny charakter. Podnikateľský subjekt môže, ale nemusí s poisťovňou uzavrieť poistnú zmluvu. Musí zvažovať, ktoré riziká ho ohrozujú a v prípade nastatia negatívneho javu by mu mohli spôsobiť škody, ktoré by z vlastných zdrojov nebol schopný hradiť, resp. mohli by spôsobiť likvidáciu firmy, alebo zánik živnosti. Do poistenia majetku zahrňame napríklad budovy, stavebné práce, prepravovaný tovar, zásoby, stroje, strojové zariadenia, motorové vozidlá, iné dopravné prostriedky, alebo iné veci, ktoré súvisia s podnikaním - výpočtová technika, elektronické zariadenia, audiovizuálna technika v čase montáže a skúšobnej prevádzky, prípadne iný hmotný investičný majetok/. Druhou kategóriou poistenia podnikateľov podľa právneho predmetu je poistenie zodpovednosti za škodu.

Poistenie zodpovednosti za škodu je orientované na prevzatie finančného záväzku, za ktorý poistený zodpovedá poškodenému, ak bola ujma spôsobená činnosťou, na ktorú je poistenie zodpovednosti za škodu dohodnuté. Plní dve základné úlohy:

1. ochraňuje osoby zodpovedné za škodu spôsobenú inému /tretej osobe/ pred mimoriadnym a dlhodobým zaťažením, ktoré by ich mohlo zasiahnuť pri náhrade škôd veľkého rozsahu.
2. zabezpečuje uspokojenie nárokov poškodených aj vtedy, ak zodpovedná osoba nemá dostačujúce peňančné prostriedky na uhradenie ujmy, za ktorú zodpovedá poistený. Poistenie zodpovednosti za škodu môžeme vo všeobecnosti rozčleniť na :
 - povinné zmluvné poistenie za škodu
 - zmluvné poistenie za škodu.

Povinne zmluvné poistenie zodpovednosti za škodu podnikateľských subjektov. Patrí sem: poistenie zodpovednosti za škodu spôsobenú prevádzkou motorového vozidla a poistenie organizácií pre prípad zodpovednosti za škodu pri pracovnom úraze alebo chorobe z povolania. Podnikateľský subjekt je povinný sa poistiť. Povinné zmluvné poistenie zodpovednosti za škodu spôsobenú motorovým vozidlom, ponúkalo v roku 2009 na slovenskom poistnom trhu desať komerčných poisťovní. Boli to tieto komerčné poisťovne. Pozri tabuľku č. 1.

Tabuľka č.1 Trhové podiely komerčných poisťovní na slovenskom poistnom trhu za rok 2008 zobrazuje tabuľka č.1

Komerčné poisťovne :
1. AXA, poisťovňa, a.s.
2. Allianz - Slovenská poisťovňa, a. s.
3. ČSOB Poisťovňa, a. s.
4. Groupama, poisťovňa, a.s.
5. Generali Slovensko, poisťovňa, a. s
6. KOMUNÁLNA poisťovňa, a. s.
7. KOOPERATIVA poisťovňa, a. s.
8. OTP Garancia poisťovňa, a. s.
9. UNIQA poisťovňa, a. s.
10. Wüstenrot poisťovňa, a. s.

Zdroj <http://www.skp.sk>

Zmluvné poistenie zodpovednosti za škodu je poistenie, ktoré má fakultatívny charakter. Patria sem poistenia za škodu, ktorú môže spôsobiť podnikateľský subjekt inému subjektu následkom svojej podnikateľskej činnosti. Na slovenskom poistnom trhu v roku 2008 / zdroj Slovenská Asociácia Poisťovní/ bolo 22 poistných produktov v rámci zmluvného poistenia zodpovednosti za škodu, vzťahujúcich sa na podnikateľské subjekty.

Obe strany vstupujú do zmluvného právneho záväzku dobrovoľne, na základe vlastného rozhodnutia a uväzenia. Po uzavretí dohody alebo zmluvy sa tento dokument stáva pre obe strany záväzný. Záväzky vyplývajúce z tohto vzťahu sú zakotvené v poistnej zmluve a zmluvné strany sú povinné dodržiavať ich odo dňa platnosti zmluvy až do skončenia platnosti poistnej zmluvy.

3. POISTNÉ PRODUKTY PRE PODNIKATEĽOV

Na slovenskom poistnom trhu boli v roku 2008 dostupné pre podnikateľov tieto nasledovné poistné produkty: zmluvné poistenie zodpovednosti za škodu, poistenie zodpovednosti za škodu spôsobenú zamestnávateľovi pri výkone povolania, poistenie zodpovednosti za škodu

spôsobenú pri výkone prác v zahraničí, poistenie zodpovednosti dopravcu, poistenie zodpovednosti za finančný záväzok dopravcu - držiteľa karty TIR, poistenie zodpovednosti za škodu spôsobenú pri preprave zásielok a peňazí, poistenie zodpovednosti za výrobok, poistenie zodpovednosti súkromných lekárov a zodpovednosti za zdravotnícky personál, poistenie zodpovednosti za škodu pri výkone slobodného povolania právnej a ekonomickej povahy, zodpovednosti za škodu spôsobenú pri výkone účtovníckej činnosti, poistenie zodpovednosti za škodu spôsobenú prevádzkou poľnohospodárskej organizácie, poistenie zodpovednosti za škodu zasielateľa /špeditéra/ poistenie zodpovednosti za škodu podnikajúcich fyzických osôb, poistenie zodpovednosti pri poskytovaní prechodného ubytovania, poistenie zodpovednosti za škodu spôsobenú prevádzkou motorového plavidla, poistenie zodpovednosti za regresné nároky štátu, poistenie zodpovednosti za škodu vyplývajúcu z vlastníctva nehnuteľností, poistenie zodpovednosti za škodu pri výkone stavebných prác, poistenie zodpovednosti za škodu pri vykonaní výstav.

Povinné zmluvné poistenie zodpovednosti za škodu. Toto poistenie sú povinné uzatvárať najmä podnikateľské subjekty, ktoré prevádzkujú svoju činnosť na základe licencií, povolení alebo koncesíí. Treba uviesť, že povinné zmluvné poistenie zodpovednosti za škodu je podmienkou k tomu, aby podnikateľské subjekty mohli prevádzkovať činnosť, na ktorú dostanú oprávnenie.

Povinné zmluvné poistenie zodpovednosti za škodu zahŕňa povinné zmluvné poistenie zodpovednosti za škodu všetkého druhu. Na slovenskom poistnom trhu sú tieto poistné produkty, ktoré poskytuje 22 poisťovní, ktoré sú združené v Slovenskej asociácii poisťovní. Patria sem: povinné zmluvné poistenie zodpovednosti za škodu spôsobenú prevádzkou lietadla, povinné zmluvné poistenie zodpovednosti za škodu spôsobenú prevádzkou námorných a riečnych plavidiel, povinné zmluvné poistenie za škodu cestného dopravcu, povinné zmluvné poistenie zodpovednosti za škodu spôsobenú výkonom poľovníckej činnosti, poistenie zodpovednosti za škodu spôsobenú výkonom komerčných právnikov, povinné zmluvné poistenie za škodu spôsobenú výkonom činnosti autorizovaných stavebných technikov, poistenie zodpovednosti za škodu spôsobenú výkonom činnosti patentových zástupcov, poistenie zodpovednosti za škodu spôsobenú výkonom činnosti audítorov, povinné zmluvné poistenie zodpovednosti za škodu spôsobenú výkonom autorizovaných projektantov, poistenie zodpovednosti za škodu spôsobenú výkonom činnosti daňových poradcov, poistenie zodpovednosti za škodu spôsobenú výkonom činnosti stomatólogov, poistenie zodpovednosti za škodu spôsobenú výkonom činnosti lekárov, poistenie zodpovednosti za škodu spôsobenú výkonom advokátskej činnosti, poistenie zodpovednosti za škodu spôsobenú v oblasti klinickej psychológie, poistenie zodpovednosti za škodu spôsobenú výkonom neštátneho zdravotníckeho zariadenia, poistenie zodpovednosti za škodu spôsobenú výkonom činnosti neštátnej lekárne, poistenie zodpovednosti za škodu zdravotníckeho zariadenia vzniknutú pri overovaní nových medicínskych poznatkov na človeku. V rámci poistenia podnikateľov je na slovenskom poistnom trhu množstvo poistných produktov, ktoré v súčasnosti poskytuje 22 komerčných poisťovní / stav k 31.12.2008 podľa údajov Slovenskej asociácie poisťovní/, ktoré poskytujú poistné produkty v rámci neštatného poistenia. Zastúpenie jednotlivých skupín neštatného poistenia na celkovom technickom poistnom / stav k 31.12.2008 zobrazuje tabuľka č. 2.

Tabuľka 2. Technické poistné v neĽivotnom poistení k 31.12. 2008 / v tis. Sk /.

Technické poistné (v tis. Sk) k 31.12.2008

P.č.	Poist'ovňa	Technické poistné v neĽivotnom poistení		Podiel na trhu podľa technic. poistného
		neĽivotné poistenie	z toho : pripoistenie	
1	AEGON Ľivotná poist'ovňa, a.s.	0	79 045	1,47%
2	Allianz - Slovenská poist'ovňa, a. s.	11 125 312	907 388	26,35%
3	AMSLICO AIG Life poist'ovňa a. s.	153 403	694 103	11,03%
4	AXA Ľivotná pojiťovňa a.s., organizačná zloňka Slovensko	17 840	7 292	2,27%
5	ĽSOB Poist'ovňa, a. s.	651 818	161 296	4,15%
6	D.A.S. poist'ovňa právnej ochrany, a. s.	76 676	0	0,00%
7	Generali Slovensko poist'ovňa, a. s.	3 610 548	237 275	8,57%
8	ING Ľivotná poist'ovňa, a. s.	0	189 768	10,65%
9	KOMUNÁLNA poist'ovňa, a. s., VIG	1 625 231	22 517	0,83%
10	KONTINUITA poist'ovňa, a. s., VIG	267 133	138 431	8,13%
11	KOOPERATIVA poist'ovňa, a. s., VIG	8 376 393	597 280	16,55%
12	OTP Garancia poist'ovňa, a. s.	154 889	0	0,00%
13	OTP Garancia Ľivotná poist'ovňa, a. s.	0	1 935	0,10%
14	Poist'ovňa Cardif Slovakia, a.s.	216 209	0	0,15%
15	POIŠŤOVŇA HDI-GERLING Slovensko, a. s.	272 568	0	0,00%
16	Poist'ovňa Slovenskej sporiteľ'ne, a. s.	0	40 241	3,77%
17	Poist'ovňa Poňtovej banky, a. s.	25 230	7 813	0,07%
18	QBE poist'ovňa, a. s.	295 438	0	0,00%
19	UNION poist'ovňa, a. s.	0	55 934	1,15%
20	UNIQA poist'ovňa, a. s.	2 140 552	82 813	2,36%
21	VICTORIA - VOLKSBANKEN Poist'ovňa, a. s.	12 966	0	0,32%
22	Wüstenrot poist'ovňa, a. s.	679 88	40 960	2,08%
23	Slovenská kancelária poist'ovateľ'ov	229	0	0,00%
	Celkom	30 177 669	3 264 091	100,00%

Prameň: Interné materiály, SAP, Bratislava 2009

Celkové technické poistné v roku 2008 bolo 63 490 875 tis. Sk. Ako vyplýva z tabuľky č. 2. Technické poistné v neĽivotnom poistení k 31.12. 2008 / v tis. Sk /. Poist'ovňa ALLIANZ - Slovenská poist'ovňa, a. s., mala prvenstvo na slovenskom poistnom trhu v oblasti neĽivotného poistenia s 36,87 % čo predstavovalo 11 125 312 tis. Sk. Na druhom mieste sa umiestila poist'ovňa KOOOPERATÍVA, poist'ovňa, a. s. v oblasti neĽivotného poistenia s 27,76 % čo predstavovalo 8 376 393 tis. Sk, tretie miesto v neĽivotnom poistení obsadila poist'ovňa Generali Slovensko, poist'ovňa, a.s. s 11,96 % čo predstavovalo 3 610 548 tis. Sk.

ZÁVER

Záverom danej problematiky možno konštatovať, že poistenie podnikateľov je veľmi špecifickou oblasťou poisťovníctva. Jeho špecifickosť vyplýva z nehomogénnej činnosti podnikateľských subjektov. Preto komerčné poisťovne, ktoré pôsobia na slovenskom poisťovníctvom trhu ponúkajú vysokú flexibilitu poisťovacích produktov, ktoré poisťujú majetok a záujmy podnikateľa. V budúcnosti najmä v súvislosti s rozvojom vedy a techniky, môžeme očakávať, že sa vytvorí priestor pre vznik ďalších nových poisťovacích produktov pre podnikateľský sektor. Každá komerčná poisťovňa musí kladť dôraz na publicitu a v neposlednom rade aj na najpriateľnejšie formulovanie všeobecných poisťovacích podmienok, aby vyhovovali segmentu 0075, ktorému sú určené, teda podnikateľskému sektoru. Je dôležité, aby všeobecné poisťovacie podmienky boli formulované čo najpodrobnejšie pri každom odvetví poistenia podnikateľov. Majú viesť k vzájomnej spokojnosti medzi komerčnými poisťovňami a podnikateľmi.

Použitá literatúra

1. Comité Européen des Assurances European . Paris, 2007.
2. DAŇHEL, J a kol.: *Pojistná teória*. Praha: PROFESIONAL PUBLISHING, 2005.205 s. ISBN 80-86419-84-3
3. DRUGDOVÁ, B.: *POISTENIE A POISŤOVNÍCTVO, nemecko-slovenský a slovensko- nemecký slovník*, ELITA, 1995, Bratislava, 183 s. ISBN 80-85323-96-6
4. DRUGDOVÁ, B.: *Poistenie medzinárodných rizík v teórii a praxi* Bratislava: NEVT, 2007. 184 s. ISBN 978-80-88707-78-1
5. DRUGDOVÁ, B.: *Poistenie neživotných rizík / neživotné riziká, medzinárodné riziká/* Bratislava: NEVT, 2008. 153 s. ISBN 978-80-8106-006-9
6. DRUGDOVÁ, B.: *Poistenie podnikateľských rizík v teórii a praxi* Bratislava: NEVT, 2007. 160 s. ISBN 978-80-8106- 012- 0
7. DUCHÁČKOVÁ, E., LEJKOVÁ Z., KAFKOVÁ, E., MAJTÁNOVÁ, A., MEHEŇ M. SZKARLAT, A., VOLONĽNOVÁ, D.: *Vývoj poisťovného trhu krajín vyšehradskej štvorky v období,1995 -2007*, Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM 2009, 152 s. ISBN 978-80-225-2677-7
8. HASPROVÁ M. a kolektív: *VYBRANÉ PROBLÉMY MARKETINGU FINANČNÝCH INŠTITÚCIÍ* Bratislava : EKONÓM 2005. 156 s. ISBN 80-225-2171-X
9. PASTORÁKOVÁ, E., VESELOVSKÁ, S., DRUGDOVÁ, B.: *Vybrané problémy poisťovného a zaistného trhu*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2006. 160 s. ISBN 80-225-2273-2.
10. SIVÁK, R. a kol.: *Riziko a neistota vo vybraných oblastiach financií*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM 2005. ISBN 80-225-2125-6

Kontaktné údaje

Ing. Barbora Drugdová, PhD.
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta č.1, 852 35 Bratislava, Slovenská republika
email: drugdova@euba.sk, Tel: 02/672 91 539

RIZIKA V ZAJIŠŤOVACÍM ÚČETNICTVÍ

RISKS IN HEDGE ACCOUNTING

Eva Hýblová

Masarykova univerzita v Brně

Abstrakt

Podstatou zajišťovacího účetnictví je využití finančních derivátů jako nástrojů k zajištění finančních rizik podniku. Zajištěnou položkou může být zaúčtované aktivum nebo závazek, nezaúčtovaný závazný příslib, vysoce pravděpodobná očekávaná transakce nebo čistá investice do zahraniční jednotky, u které existuje riziko změny reálné hodnoty nebo změny budoucích peněžních toků. Existují tři formy zajišťovacího vztahu a to zajištění reálné hodnoty, zajištění peněžních toků a zajištění čisté investice do zahraniční jednotky.

Zajišťovací nástroj je derivát nebo v případě zajištění rizika změny měnových kurzů nederivátové finanční aktivum nebo nederivátový finanční závazek, u nichž se předpokládá, že reálná hodnota nebo peněžní toky z nich plynoucí započtou změny reálné hodnoty zajištěné položky.

Článek se zabývá podstatou zajišťovacího účetnictví s důrazem na formy rizika, která jsou s ním spojená. Tento příspěvek byl zpracován jako jeden z výstupů projektu Grantové agentury České republiky č. 402/09/0225 „Užití IAS/IFRS v malých a středních podnicích a jejich vliv na měření výkonnosti—“.

Klíčová slova – zajišťovací účetnictví, riziko, zisk a ztráta

Abstract

The essence of hedge accounting is the use of financial derivatives as instruments to ensure financial risks of the undertaking. Hedged item can be recognized asset or a liability, not recognized firm commitment, highly probable forecast transaction or net investment in foreign operation, for which there is a risk of changes in fair value or changes in future cash flows. There are three forms of hedging relationship and to ensure fair value and cash flow hedge of a net investment in foreign operations.

Hedging instrument is a derivative or security risk in the event of currency non-derivative financial asset or non-derivative financial liability for presumed that the fair value or cash flows arising there from credited the change in fair value of the hedged item.

The article deals with the nature of hedge accounting with an emphasis on the forms of risks that are associated with it. This paper is one of the outputs of Grant Agency of the Czech Republic (GA CR) project no. 402/09/0225 “IAS/IFRS Usage in Small and Medium-sized Enterprises and its Influence on Performance Measurement”.

Key words – hedge accounting, risk, profit and loss

1 PODSTATA ZAJIŠTĚNÍ

Charakteristickým rysem zajištění je snížení nebo eliminace dopadů finančního rizika pomocí jiného finančního nástroje. Zajištěnou položkou může být aktivum, závazek, závazný příslib, vysoce očekávaná transakce nebo čistá investice do zahraniční jednotky, která vystavuje účetní jednotku riziku změn v reálné hodnotě nebo budoucích peněžních tocích. Zajišťovací nástroj je derivát nebo nederivátové finanční aktivum nebo nederivátový závazek, u kterých se očekává, že reálná hodnota nebo peněžní toky, které z nich poplynou započtou změny reálné hodnoty zajištěné položky.

2 CHARAKTERISTIKA ZAJIŠŤOVACÍHO ÚČETNICTVÍ

Podstatou zajišťovacího účetnictví je zaúčtování dopadu změn v reálné hodnotě zajišťovacího nástroje a zajištěné položky na zisk nebo ztrátu. Je založeno na použití finančních derivátů jako nástrojů pro zajištění finančního rizika podniku, které může být měnové, úrokové, cenové, nebo úvěrové. O zajišťovacím vztahu lze účtovat pouze tehdy, pokud firma je schopna stanovit podstatu zajišťovaných rizik. Aby byly splněny podmínky pro zajišťovací účetnictví, musí se zajištění týkat specifického rizika, které je možno identifikovat – není možné se zajistit oproti všeobecnému podnikatelskému riziku. V konečném důsledku musí zajištění ovlivnit zisk nebo ztrátu účetní jednotky.

Podmínky vzniku a vedení zajišťovacího účetnictví jsou obsazeny v IAS 39 Finanční nástroje: účtování a oceňování¹²³.

Existují tři typy zajišťovacího vztahu:

- **Zajištění reálné hodnoty**
je zajištění reálné hodnoty aktiva nebo závazku nebo nezaúčtovaného závazného příslibu identifikovatelné části takového aktiva, závazku nebo závazného příslibu, které jsou důsledkem konkrétního rizika a které mohou mít vliv na zisk nebo ztrátu.
- **Zajištění peněžních toků**
je zajištění změn z peněžních toků, které plynou z konkrétních rizik spojených s aktivem nebo závazkem, (například budoucí platby úroků s proměnlivou úrokovou mírou) nebo s vysoce pravděpodobnou očekávanou transakcí, které mohou ovlivnit zisk nebo ztrátu.
- **Zajištění čisté investice do zahraniční jednotky v souladu s IAS 21 Důsledky změn směnných kurzů a kurzů měn**
je zajištění měnového rizika ze závazného příslibu a je možné je účtovat jako zajištění reálné hodnoty nebo jako zajištění peněžních toků.

O zajišťovacím vztahu se účtuje jako o zajištění pouze v případě, že jsou splněny podmínky:

- Na počátku zajištění existuje formální vznik a zdokumentování zajišťovacího vztahu, cíl účetní jednotky v oblasti řízení rizik a strategie při realizaci zajištění.
- Zdokumentování musí obsahovat:
 - identifikaci zajišťovacího nástroje, zajištěné položky nebo transakce,

¹²³ International accounting standard IAS 39, Financial Instruments: Recognition and measurement [1]

- podstatu zajiřtovaných rizik a toho, jak bude řetnřnř jednotka posuzovat řetinnost zajiřtovacího nástroje při zapořtenř zmřn řeálnř hodnoty nebo peněřnřních tokř vyplřvajřcích ze zajiřtřnř polonky, kterř budou dřsl edkem zajiřtřnřho rizika.
- Ořekává se, ře zajiřtřnř bude při zapořtenř zmřn řeálnř hodnoty nebo zmřn peněřnřních tokř souvisejřcích se zajiřtřvanřm rizikem vysoce řetinnř v souladu s řtvodnř dokumentacř třkajřcř se strategie řetnřnř jednotky při řřzenř rizik u danřho zajiřtřvanřho vztahu.
- U zajiřtřnř peněřnřních tokř musř břt ořekávanř transakce, kterř je předmřtem zajiřtřnř vysoce pravdřepodobnř a musř představovat riziko, ře v peněřnřních tocřch dojde ke zmřnřm, kterř v koneřnřm dřsl edku budou mřt vliv na zisk nebo ztrřtu.
- Řetinnost zajiřtřnř je mořnř spolehlivř mřřit, tj. je mořnř spolehlivř zmřřit řeálnou hodnotu nebo peněřnřnř toky ze zajiřtřnř polonky, kterř plynou ze zajiřtřvanřho rizika a řeálnř hodnoty zajiřtřvanřho nástroje.
- V přtbř hu řetnřnřho období, ve kterřm je pouřito, je zajiřtřnř přtbř řnř posuzovřno a hodnoceno jako vysoce řetinnř.

Při zajiřtřnř řeálnř hodnoty¹²⁴ se zisky a ztrřty ze zmřny řeálnř hodnoty zajiřtřvanřho nástroje zařetnřjř do vřnosř nebo nřkladř. Zisky a ztrřty ze zajiřtřvanř polonky, kterř souvisř se zajiřtřnřm rizikem, se zajiřtřjř do vřnosř a nřkladř.

Při zajiřtřnř peněřnřních tokř¹²⁵ se řast ziskř a ztrřt ze zajiřtřvanřho nástroje, kterř odpovřdř efektivnřmu zajiřtřnř, vykřře jako zvlřnřnř polonka vlastnřho kapitřlu, neefektivnř řast se vykřře do vřnosř a nřkladř. Pokud při zajiřtřvanř předpoklřdanřch operacř dojde ke vzniku finanřnřho aktiva ři zřvazku, zisky a ztrřty zobrazenř ve vlastnřm kapitřlu je třeba zobrazit do vřnosř a nřkladř v období, kdy aktivum ři zřvazek ovlivřujř vřsledek hospodařenř. V přřpadě vzniku nefinanřnřho aktiva nebo zřvazku, je třeba zisky a ztrřty zachycenř v kapitřlu převřst do nřkladř a vřnosř v období, kdy aktivum ři zřvazek ovlivřujř vřsledek hospodařenř nebo zahrnout do řetnřnř hodnoty aktiva a zřvazku k datu realizace ořekávanř transakce.

Při zajiřtřnř řistř investice v zahraniřnř jednotce se postupuje obdobnř jako při zajiřtřnř peněřnřních tokř, řast ziskř, kterř odpovřdř efektivnřmu zajiřtřnř, se zachytř v vlastnřm kapitřlu a neefektivnř řast se vykřře do nřkladř a vřnosř.

Zajiřtřvanř řetnřnř se ukonřř v přřpadě, ře:

- Uplyne doba splatnosti zajiřtřvanřch nástrojř, přřpadnř dojde k jejich prodeji nebo ukonřenř.
- Křtřria pro splnřnř podmřnek zajiřtřvanřho řetnřnř přestanou břt platnř.
- Řetnřnř jednotka sama ukonřř zajiřtřvanř vztah.

2.1 Charakteristika rizik

¹²⁴ Řetnřnř jednotka mřt ře zajistit např. cizomřnovř finanřnř aktivum, řurokovř finanřnř aktivum nebo zřvazek vřzanř na fixnř řurokovou mřru.

¹²⁵ Řetnřnř jednotka mřt ře zajistit např. dluhopis s proměnlivou řurokovou mřrou.

Ve vztahu k finančním nástrojům standard IAS 32 Finanční nástroje: Zveřejňování¹²⁶ definuje čtyři základní typy rizika:

- Tržní riziko, které zahrnuje riziko měnové, riziko úrokové a cenové. Měnové riziko znamená riziko změny hodnoty finančního nástroje v závislosti na měnových kurzech cizích měn; úrokové riziko je riziko změny hodnoty finančního nástroje v závislosti na tržních úrokových mírách; a cenové riziko znamená, že bude docházet ke změnám hodnoty finančního nástroje v důsledku změn tržních cen.
- Úvěrové riziko vychází ze situace, kdy jedna smluvní strana nesplní svůj závazek čímž druhé straně vzniká ztráta.
- Likvidní riziko je riziko spojené s potížemi při získávání finančních prostředků potřebných pro splnění závazků spojených s finančními závazky.
- Úrokové riziko peněžních toků je riziko, že bude docházet ke změnám v budoucích peněžních tocích finančního nástroje v závislosti na změnách tržních sazeb.

2.2 Účinnost zajištění

Účinnost zajištění se posuzuje minimálně k datu účetní závěrky. Účinnost zajištění je stupeň, ve kterém jsou změny reálné hodnoty nebo peněžních toků plynoucích ze zajištěné položky započteny se změnami reálné hodnoty nebo peněžních toků, plynoucích ze zajišťovaného nástroje.

Zajištění je posuzováno jako vysoce účinné, pokud se při zahájení zajišťovacího vztahu a v následujících obdobích očekává, že zajištění bude během období, na něž je pořízeno, vysoce účinné při kompenzování změn reálné hodnoty nebo peněžních toků přiřaditelných k zajišťovanému riziku. Takové očekávání se může projevit různými způsoby, například porovnáním minulých změn reálné hodnoty nebo peněžních toků zajištěné položky přiřaditelných zajištěnému riziku s minulými změnami v reálné hodnotě nebo peněžních tocích zajišťovací položky, nebo vysokou statistickou korelací mezi reálnou hodnotou nebo peněžními toky zajištěné položky a těmito veličinami u zajišťovací položky.

Konečné výsledky zajištění se pohybují v rozmezí 80 – 125 %. Pokud je například ztráta na zajišťovacím nástroji 120 MJ a zisk z peněžního nástroje 100 MJ, může být kompenzace měřena poměrem 120:100, což je 120 %, nebo poměrem 100:120, což je 83%. Za předpokladu, že zajištění splňuje výše uvedené podmínky, je považováno za účinné.

Metoda, kterou účetní jednotka zvolí pro posouzení účinnosti zajištění, záleží na strategii pro řízení rizik, kterou si firma zvolí. Strategii účetní jednotky může být např.: upravovat periodicky částku zajišťovacího nástroje, aby byly zohledněny změny v zajišťovací pozici, kdy účetní jednotka očekává, že zajištění bude vysoce účinné do doby, než bude částka zajišťovacího nástroje znovu upravena. Dokumentace účetní jednotky musí obsahovat postupy posuzování účinnosti.

Pokud účetní jednotka zajistí méně než 100% rizika, například 80%, vymezí zajištěnou položku jako 80% rizika a případnou neúčinnost zajištění bude posuzovat podle změny, která nastane u těch 80%.

¹²⁶ International Accounting Standard IAS 32 Financial Instruments: Presentation

Zajiňtovací nástroj mŕne někdy započít pouze část zajiňtovaného rizika, třeba v případě, ŕe zajiňtovací nástroj a zajiňtovaná položka jsou v rŕzných měnách a tyto měny nekolísají společně. Nebo zajiňtění úrokových rizik pomocí derivátů nemusí být plně účinné, pokud ke změně reálné hodnoty úrokové derivátu dojde kvůli úvěrovému riziku protistrany.

V případě úrokového rizika mŕne být účinnost posouzena přípravou splátkového kalendáře finančních aktiv nebo finančních závazků, který zobrazuje čisté úrokové riziko pro každé období za předpokladu, ŕe čisté riziko je spojeno s určitým aktivem nebo závazkem z nichž riziko vyplývá a účinnost zajiňtění se posuzuje vůči tomuto aktivu nebo závazku. Při posuzování účinnosti zajiňtění musí firma počítat rovněž s časovou hodnotou peněz.

3 ZÁVĚR

Použití zajiňtovacího účetnictví umožňuje podnikům zmírnění, případně vyloučení dopadu změn v reálné hodnotě zajiňtovacího nástroje a zajiňtěné položky na zisk nebo ztrátu a je jedním z nástrojů pro zajiňtění finančního rizika podniku. Zajiňtovací účetnictví lze použít pouze v případech, kdy je podnik schopen vymezit konkrétní riziko, proti kterému se zajiňtuje a změřit účinnost zajiňtění.

Mezinárodní účetní standard IAS 39 podrobně stanovuje podmínky vedení zajiňtovacího účetnictví, obzvlášť sestavení podrobné dokumentace, která musí obsahovat identifikaci zajiňtovacího nástroje, podstatu zajiňtěných rizik a zŕsob, jak bude účetní jednotka posuzovat účinnost zajiňtovacího nástroje.

Použitá literatura

1. International Accounting Standards Board. *International Financial Reporting Standards*. London : IASCF, 2007. 2513 s. ISBN 978-1-905590-26-1.
2. International Accounting Standards Board. *International Financial Reporting Standard, IFRS for Small and Medium –sized Entities*. London :, 2009. ISBN 978-1-907026-16-4.
3. JÍLEK, J., SVOBODOVÁ J. *Účetnictví bank a finančních institucí*. Praha. Grada 2009. ISBN 978-80-247-3048-6
4. Vyhláška MF č. 500/2002 Sb., kterou se provádějí některá ustanovení zákona č. 563/1991 Sb., o účetnictví, ve znění pozdějších předpisů, pro účetní jednotky, které jsou podnikateli účtujícími v soustavě podvojného účetnictví, v aktuálním znění.
5. Zákon č. 353/2001 Sb., o účetnictví, v aktuálním znění.

Kontaktní údaje

Ing. Eva HÝBLOVÁ, PhD.
Katedra financí
Ekonomicko – správní fakulta, Masarykova univerzita
Lipová 41a, 602 00 Brno
Česká republika
email: hyblova@econ.muni.cz

SPREAD OF RISKS IN THE PERIOD OF RECESSION IN SPA INDUSTRY

Miloš Charbuský, Ivana Kraftová, Zdeněk Matěja, Martin Šmíd
Univerzita Pardubice

Abstract

Global financial and economic recession outspreaded from financial sector in USA and affected almost all regions and branches. Nevertheless every branch has its specifics which cause on one hand different extent and way of impacts of recession, on the other hand it has own possibilities to eliminate these negative impacts. This paper is focused on healing spa industry, its specifics in light of recession impacts and possibilities of spread of risks. It compares the situation and development of spa industry in Czech Republic and Slovak Republic in recent years.

Key words – healing spa, economic recession, spread of risks

1 INTRODUCTION

Financial crisis braked fully in United States in 2007 and gradually overflow to the real economics not only of USA but the globalized world economy helped to spread it into other countries. Debts grew in all levels. Banks started (through their capital insufficiency) to endanger companies having deposited their assets by them. Output of the economy decreased, unemployment grew, purchasing-power demand went down and public budgets got much less dispensable sources.

Such situation has its consequences for an industrial branch standing outside of the epicenter of problems, like European healing spa industry is. Its characteristics include specifics of impacts of risks of economic recession, as they enable to face the risks – specially through branch specific instruments to spread these risks.

It is typical for healing spa industry that is a border branch with specific (multi-source) way of financing. According to statistic classification of NACE which classifies economic subjects to sections and codes according to added value, it is possible to sort activities realized by healing spas to section Q (health care aspect), I (accommodation and catering aspect) and N (travel agencies aspect). [NACE, 2008] Unique position of the Czech spa treatment is given not only by the natural monopoly (the use of local natural medicinal sources), but also by the administrative monopoly contained in the legislation of the thermal bath and spa places. These facts imply the possibility of eliminating the risk of various adverse effects of recessionary downturns, whether to diversify the products of the thermal bath and the related use of different degrees of public and private resources and sharing costs and benefits

associated with the provision of spa care by healing and by spa places in which they operate. Comparison of the status and development of the Czech and Slovak spa treatment in 2005-2008 shows that branch specifics may be a factor which eliminates the negative effects of the economic cycle.

Analysis of the interaction of the healing spas and spa places describes the current situation in the Czech Republic. The starting point is the research conducted in relation to the project Spa industry as an economic segment of CR and Japan at the Faculty of Economics and Administration of University of Pardubice in 2009.

This analysis must be based on the legal provision of spa industry which is given by the Act on Spas (Act No. 164/2001 Coll.). The legal regulation of spas started already in 19th century. Therefore we cannot ignore the development of spa industry through centuries (first spas in the area of today Czech Republic were mentioned in 13th century).

2 COOPERATION OF HEALING SPAS AND SPA PLACES

It has been showed that in most cases, there isn't any cooperation of the spa and the city to solve the interaction of the two bodies. Only in a few municipalities such institution is established, the dominant form of it is a municipal commission, such as Cultural and Spa Commission or Commission for Tourism and Spa. Such commissions are trying to link and coordinate the activities of spa places and healing spas.

Lack of organizational backing of cooperation does not mean that medical spas and spa towns has always acted in isolation. In most cases there is a mutual cooperation of both parties, but it is usually non-systematic and has variable content. The scope of cooperation, frequency and forms of communication, which is used to it, are however considerably different. The cooperation may consist in a joint solution of the complex life in the city, as well as its sub-issues. Frequency of communication is differentiated: from almost daily to meet once or twice a year. Communication between entities can be distinguished as formal and informal; its forms may be personal meetings, telephone conversations, email correspondence, etc.

In the joint solution of the problem are included activities, which are used to finance obtained by choosing the spa fees¹²⁷. They become revenue of the municipality budget, although it makes usually a very low percentage on the income share of the village. Its value (from a few tenths of a percent to about 15%) is influenced by the type and capacity of the healing spa, by the place where operates and also by the size of the village itself. However, even this source of income is important and is mainly used to finance maintenance and extension of public

127 To edit details of the imposition and collection of local taxes generally binding ordinance is right of the community, based on Act No. 565/1990 Coll. (Act On Local Fees), as amended. That law provides that the local community fees can be introduced. One such fee is a fee for a spa vacation. The fee for spa or recreational stay true natural persons temporarily for consideration and staying in spa towns and places of tourism centered for medical treatment or recreation. The rate of charge for spa or recreational stay is up to 15 CZK per person for each day of stay, except the day of arrival.

spaces, urban furniture and public green areas. Sometimes it is used also to finance the cultural and sporting events in the spa place.

They solve together the realization of activities funded from other sources. Those are mainly following issues: infrastructure of the city, transport service, orientation and guidance systems, environmental protection and the security situation in the village.

Cooperation also covers possible involvement of spas in development plans of the city, in creation and implementation of strategic urban documents and urban plans. For example, the integration of spas in the strategic planning document can serve Strategic Development Plan of Poděbrady till 2025. In it is the spa includes among 9 key areas of urban development. For each key area was established a special working group including representatives from the public, profit and non-profit sector. Several representatives of the healing spa acted in the group of spa and tourism. Defining of the key area and its SWOT analysis was carried out, strategic visions of development were provided, and strategic and specific objectives that were developed in the design of the strategic document were formulated.

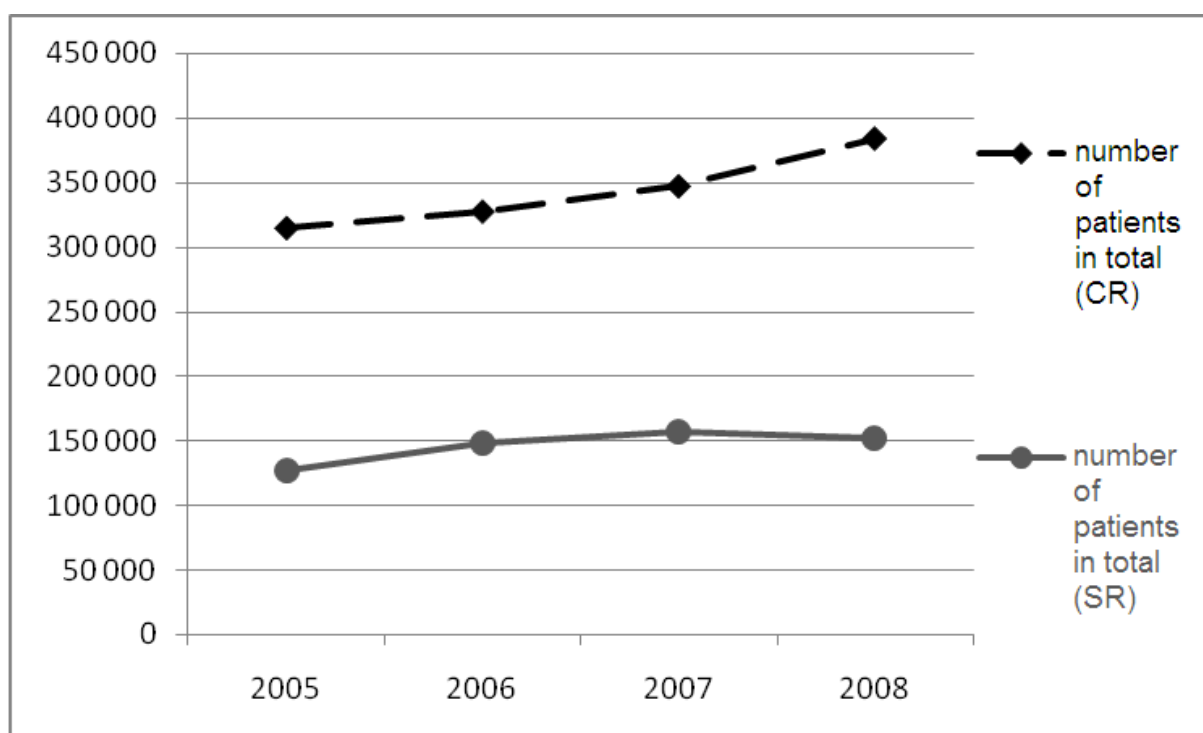
Other important area of cooperation is the mutual interaction in the promotion of municipality and healing spas. Implemented research has shown that in promotion predominates un-interconnectivity, namely that there is a separate community promotion and promotion of spa, which operates there. But there are communities where both organizations implement joint promotions. Sometimes it is practiced by a combination of both - they do the joint promotion, but they also present themselves separately.

Specific cases of collaboration are where the two bodies are interconnected through the city share in the ownership structure of the thermal bath. It may take a few percent, but there are also spas, which are 100% owned by the city (e.g. Aurora Třebon Spa or Hodonín Spa).

3 DEVELOPMENT AND SITUATION OF CZECH AND SLOVAK HEALING SPA INDUSTRY (2005-2008)

The above text shows that the medical spa industry has a implemented "protective elements" against the negative effects of the economic cycle in the form of both natural and administrative monopoly. Moreover, it is clear that a certain synergistic effect resulting from the interaction of the healing spas and spa places in which the medical spas operate. Infrastructure built by the spa places supports the interest from potential clients to use their services; for the spa town a significant flow of clients is an important development impulse.

Whether the current development of spa treatment in the CR and the Slovak Republic have shown the consequences of economic crisis, can be monitored using indicators of patients which are shown in graph no. 1.



Graph no. 1 – Comparison of number of patients in Czech and Slovak Republic (development in 2005 – 2008)

Source: own elaboration by using data from UZIS 2008 and NCZI 2008

Table no. 1 shows that the development of therapeutic spa in the CR and SR had similar trend in 2005-2007. Annual trend in 2007/2008, however, note the difference - in the continuing positive development in Czech Republic (number of patients of healing spas), while in Slovakia there is an overall decrease in the number of patients. In this context, it is possible to ask whether in Czech Republic, together with an increase in the number of patients increases the number of days of treatment, respectively whether the length of stay of patients in the Czech spa extends. These characteristics are marked in Table 1, which shows that the increase in the number of patients - in the year 2008/2007 with a rate of 1.11 - is accompanied by lower growth in the number of days of treatment with a rate of 1.03.

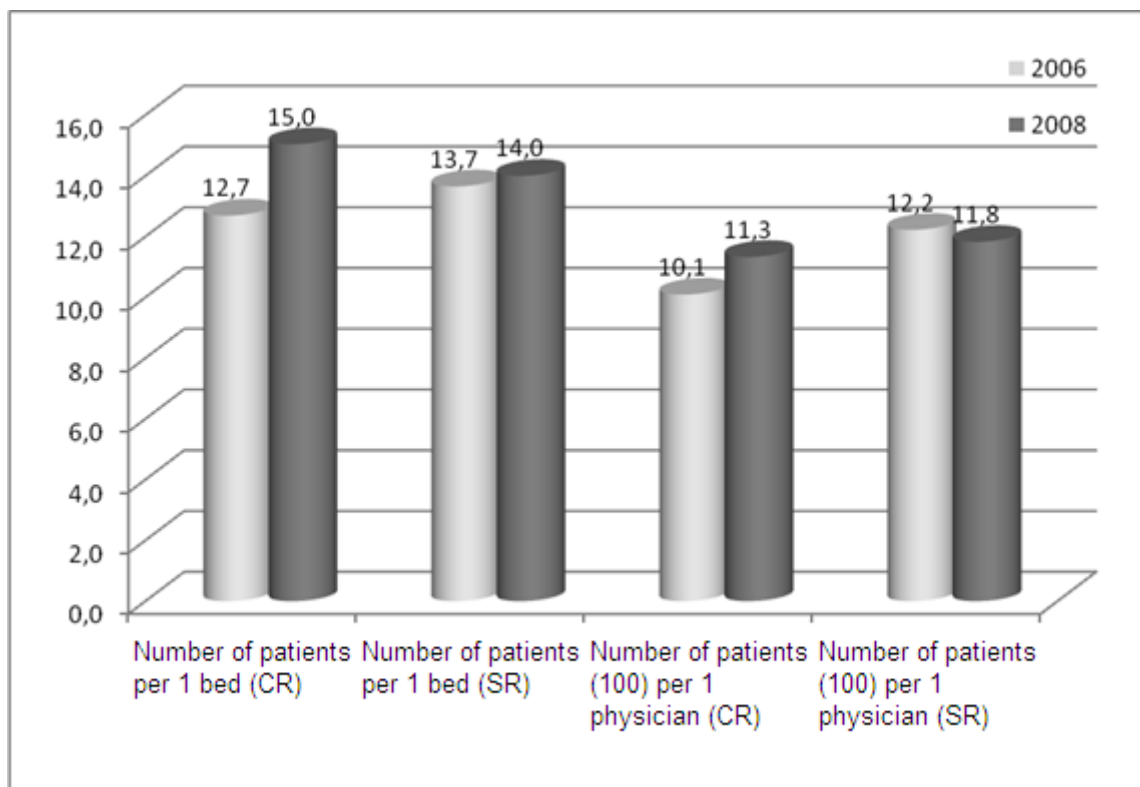
Table no. 1 – Development of number of patients and number of days of treatment in Czech healing spas

	2005	2006	2007	2008
number of days of treatment	5 777 335	5 669 938	5 610 641	5 783 215
number of patients	314 298	327 078	346 556	383 414
number of days of treatment per patient	18,4	17,3	16,2	15,1
chain index of number of days of treatment	0,97	0,98	0,99	1,03
chain index of number of patients	1,02	1,04	1,06	1,11

Source: own elaboration using data of UZIS 2008

Purely quantitative aspect of the assessment problem is to add a look that tries to combine quantitative and qualitative point of view - see graph no. 2 - (measured by the number of

doctors per 100 patients, the smaller number of patients to doctors is perceived as "higher quality") and the number of patients per 1 bed - increasing this parameter can result in a higher capacity utilization of the spa, on the other hand, reducing the number of beds can be associated with more comfortable accommodation. It is clear that the evaluation of these indicators "en bloc" is very controversial and it would be necessary to carry out the evaluation at a much finer scale of criteria.



Graph no. 2 – Comparison of relative indicators of Czech and Slovak healing spas (years 2006 and 2008)

Source: own elaboration by using data from UZIS 2008 and NCZI 2008

Graph no. 2 shows that the numbers of patients for 1 bed in CR and SR are growing, while the numbers of patients per doctor in the CR (increase) and SR (decrease) have different trend.

Nevertheless to assess the impact on the development of healing spa performance, attention was focused on two aspects:

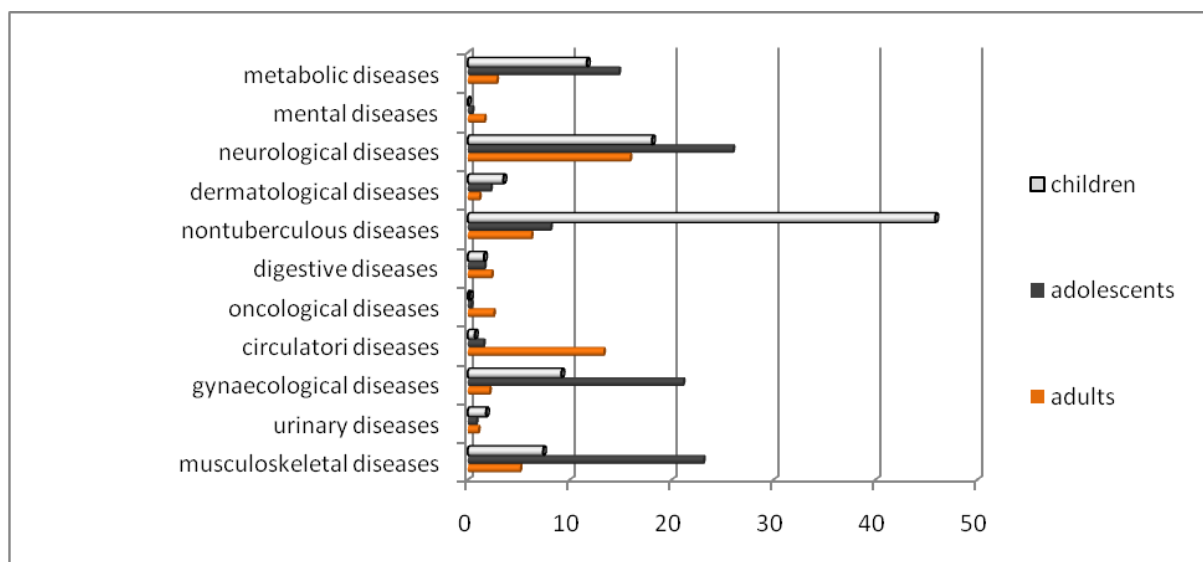
- a) question of necessity or unnecessary of realized product,
- b) source of product payment: public and private (subdivided into domestic and foreign)

In the "production" of the healing spas still prevails a traditional procedure (about 34%), traditional and innovative (about 33%), while non-traditional spa treatments and services non-medical nature to offer spa treatments contribute less (4%, respectively 28%) as resulted from the realized research.¹²⁸

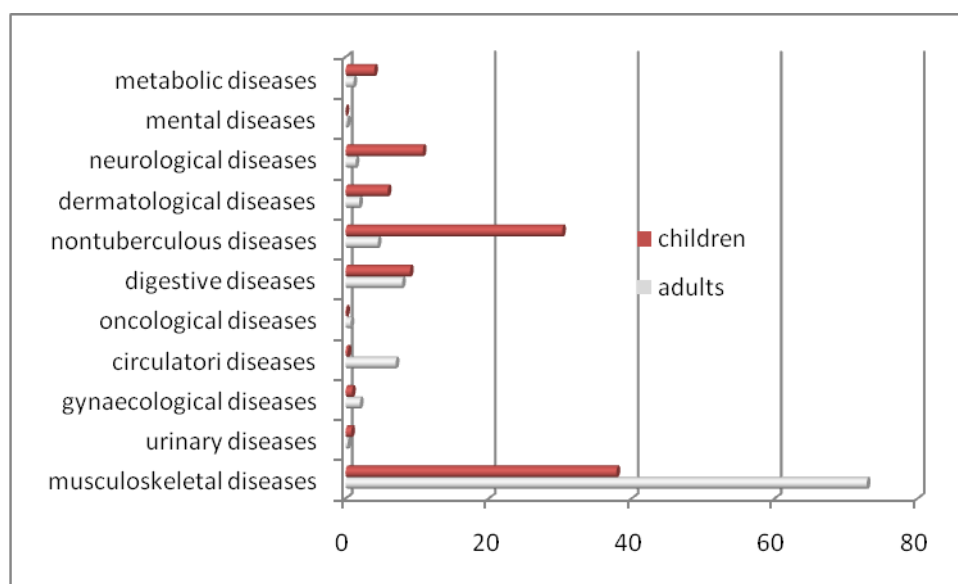
¹²⁸ Research is realized in the project "Spa industry as an economic segment of CR and Japan" at the Faculty of Economics and Administration of University of Pardubice in 2009.

However, the focus was on the therapeutic nature of the procedures (i.e. the relative need for these products) can be a tool to eliminate the risks of negative impacts of the economic cycle.

However, the focusing on the therapeutic nature of the procedures (i.e. the relative need for these products) can be a tool to eliminate the risks of negative impacts of the economic cycle. Generic focusing of indication in Czech Republic in 2008 is presented in graph no. 3, graph no. 4 is valid for Slovakia analogically.



Graph no. 3 – Structure of product of healing spas in Czech Republic by indications in 2008
Source: own elaboration by using data from UZIS 2008

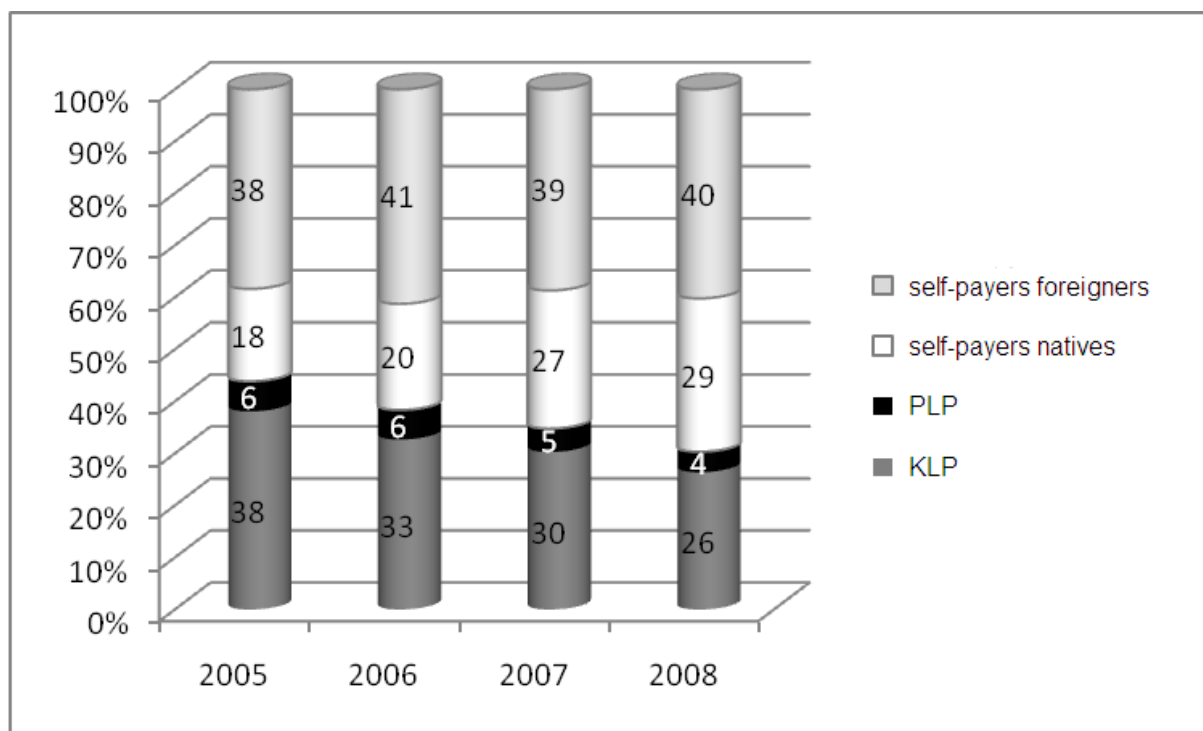


Graph no. 4 – Structure of product of healing spas in Slovakia by indications in 2008
Source: own elaboration by using data from NCZI 2008

It can be deduced from graphs 3 and 4 that structure of different indications in the CR and SR, as well as a distinct frequency of indications in relation age groups of patients: adults, adolescents and children (CR); or: adults and adolescents, children (SR).

Interesting is also the fact that Všeobecná zdravotní pojišťovna ČR (General Health Insurance of CR; hereinafter "VZP ČR") states in its annual report for 2008 : "In 2008 occurred decrease of cured patients (in relation to previous year). The main causes include new modern therapeutic methods, which don't implicate the spa treatment, and regulatory fees. In area of contributory spa treatment the rise in prices for lodging and meals is also a reason. "[VZP 2008] However, with the view to comprehensive spa care (hereinafter referred as "KLP") VZP ČR funded in 2008 almost 60% of patients; in the contributory spa care (hereinafter referred as "PLP") exceeded 65% of patients. [UZIS 2008]; [VZP 2008].

The second aspect - the source of financing or reimbursement of healing spa products, shows - at least in Czech Republic - complete ignorance of the negative impacts of the economic cycle, i.e. of the recessionary phase in 2008. However, it is questionable whether it is not in this case the "time delay", which could occur in 2009 or 2010. Graph no. 5 captures the evolution of structure of patients of Czech healing spas according to way of payment. They are divided into public funds (or quasi-public resources in the form of health insurance) linked to KLP and PLP and private sources (self-payers) subdivided to domestic and abroad.



Graph no. 5 – Development of structure of patients of Czech healing according to way of payment (2005 – 2008)

Source: own elaboration by using data from UZIS 2008

We can see from the graph no. 5 that there is a gradual decrease of public-resource payments to healing spas: amount of KLP (38 – 33 – 30 – 26 percent in these four years) and PLP (6 – 6 – 5 – 4 percent in these four years) decreases. On the other hand, share of self-payments increases, surprisingly in scope of native self-payers more dynamically (18 – 20 – 27 – 29 percent in these four years) than in scope of foreign self-payers (numbers oscillate between 38 % and 41 %).

4 CONCLUSION

The presented analysis shows that the healing spa industry is one of the sectors of the economy, where the product can be described as having a high degree of necessity, since their consumption does not drop even in times of recession. On the other hand, this conclusion may still be corrected because of the potential time delay response of both "consumers" and holders of funding sources. (Both actors are not always identical.)

Healing spas have a chance to eliminate the negative effects of risks arising from the economic cycle, namely by the diversification of new products in the light of available natural medicinal resources and by other innovative procedures, as well as by non-medical services of nature. This offer may be inspired by the development of effective demand and by planning of resource allocation of health insurance.

Specific competitive environment in the branch of healing spa is instructive for accentuation of qualitative parameters of providing medical care (e.g. provision of personnel and instrumentation), as well as services related to healing stay (the comfort of accommodation and meals).

Greater synergy of spa places and healing spas could lead to the dynamic development of the village and the spa, which operates there, and to increase of the efficiency of activities carried out and to reduce the cost of advertising, etc.

As an important element in the development of therapeutic spa and eliminating the risk of lower demand for specific performance of the thermal bath takes effect also the development of infrastructure of the spa place, which alone can positively influence both their infrastructure and benefit from the development of spas in its place and to foster an entrepreneurial environment.

Literature

1. NACE REV.2, *Metodická příručka*. [online] ČSÚ, Praha. [cit.28.12.2008] Dostupné z: www.czso.cz
2. UZIS: *Lázeňská péče 2008*. Edice Zdravotní statistika. Praha: UZIS ČR, 2009. ISBN 978-80-7280-801-4
3. NCZI: *Kúpeľná starostlivosť v SR 2008*. Edícia Zdravotnícka štatistika. Bratislava: NCZI, 2009. bez ISBN
4. ČSÚ: *Zdravotnictví*. Tabulky 22-8.;23-8.; 24-8.;24-9.; 23-12. Interní materiál ČSÚ. Praha: ČSÚ 2006.
5. VZP: *Výroční zpráva Všeobecné zdravotní pojišťovny 2008*. [online] Praha, VZP. [cit.18.10.2009] Dostupné z: www.vzp.cz
6. VSZP: *Výročná správa Všeobecnej zdravotnej poisťovne 2008*. [online] Bratislava, VSZP. [cit.18.10.2009] Dostupné z: www.vszp.sk
7. *Strategický plán rozvoje města Poděbrady do roku 2025* [online]. Město Poděbrady, [cit. 2009-11-07]. Dostupný na WWW: < <http://www.strplan.mesto-podebrady.cz/clanek.php?ID=106>>.
8. Zákon č. 565/1990 Sb. o místních poplatcích, v platném znění.
9. Zákon č. 164/2000 Sb. o lázeňství, v platném znění.

Contacts

PhDr. Miloň Charbuský, CSc.

Ústav veřejné správy a práva

Fakulta ekonomicko-správní

Univerzita Pardubice

Studentská 95

532 10 Pardubice

Česká republika

email: milos.charbusky@upce.cz

doc. Ing. Ivana Kraftová, CSc.

Ústav ekonomiky a managementu

Fakulta ekonomicko-správní

Univerzita Pardubice

Studentská 95

532 10 Pardubice

Česká republika

email: Ivana.Kraftova@uni-pardubice.cz

Ing. Zdeněk Matěja

Ústav ekonomiky a managementu

Fakulta ekonomicko-správní

Univerzita Pardubice

Studentská 95

532 10 Pardubice

Česká republika

email: zdenek.mateja@upce.cz

JUDr. Martin Šmíd

Ústav veřejné správy a práva

Fakulta ekonomicko-správní

Univerzita Pardubice

Studentská 95

532 10 Pardubice

Česká republika

email: martin.smid@upce.cz

ELIMINÁCIA RIZIKA V MEDZINÁRODNOM OBCHODE VHODNE ZVOLENOU PLATOBNOU PODMIENKOU

THE RISK ELIMINATION BY SECTION OF PAYMENT CONDITION

Eva Jančíková

Ekonomická univerzita v Bratislave

Abstrakt

Realizácia obchodných transakcií prináša mnoho rizík na strane predávajúceho aj kupujúceho. Predávajúci sa od začiatku musí starať o to, aby dostal riadne a včas zaplatené. Kupujúci zase musí zabezpečiť, aby tovar alebo služby, ktoré si objednal a zaplatil, dostal včas a v dohodnutom množstve a kvalite. Riziká v obchode môžu mať svoj pôvod v obchodnom partnerovi, politickej a ekonomickej situácii v krajine partnera a v charaktere tovaru. Jednou z najdôležitejších súčastí každého kontraktu, okrem predmetu, ceny a dodacej podmienky, je platobná podmienka, ktorá je vymedzená miestom, časom a spôsobom platenia. Na výber platobnej podmienky vplýva: predmet kontraktu, situácia na trhu, teritórium obchodu, vzťahy medzi obchodnými partnermi, medzinárodné dohody a pravidlá, aktuálna politická, ekonomická a menová situácia.

Kľúčové slová – riziko, platobná podmienka, dokumentárny akreditív, dokumentárne inkaso.

Abstract

The realization of business transactions brings a lot of risks on the seller and the buyer side. The main concern of the seller is always to receive his payments in order and in time. The buyer on the other hand would like to receive the wanted goods or service in order and in time. The risks in business can have their origin in business partner, in political and economic situation, in the business partner country or in the nature of the goods or services concerned. One of the most important terms of the each contract, beside subject, price and delivery terms are payment terms and conditions, defined by time, place and payment instrument. The payment instruments are ones of the most important parts of payment conditions. The main factors having influence to the selected payment conditions are: subject of the contract, market situation, trade territory, relation between business partners, international agreements and rules, actual political, economic and monetary situation.

Key words – risk, terms of payments, documentary credit, documentary collection.

1 RIZIKÁ V OBCHODE A KÚPNA ZMLUVA

1.1 Riziká v obchode

Pri realizácii obchodných transakcií platí jedno základné pravidlo – tovar je predaný a keď je zaplatený. Predávajúci a kupujúci majú pritom úplne protichodné prístupy. Predávajúci chce najskôr dostať peniaze a a potom vydať tovar a naopak kupujúci chce najskôr dostať tovar a a potom zaplatiť. Ako vyriešiť tento problém? Nájsť takú platobnú podmienku, ktorá by bola akceptovateľná pre obidve strany. Pri výbere platobnej podmienky sa musí brať do úvahy mnoho faktorov. Obchod je spojený s mnohými rizikami na strane predávajúceho aj kupujúceho a tieto sa musia zohľadniť. Predávajúci sa od začiatku musí starať o to, aby dostal riadne a včas zaplatené. Kupujúci zase musí zabezpečiť, aby tovar alebo služby, ktoré si objednal a zaplatil, dostal včas a v dohodnutom množstve a kvalite.

Riziká pri obchodovaní môžu mať svoj pôvod v obchodnom partnerovi, v politickej a ekonomickej situácii v krajine obchodného partnera alebo v charaktere tovaru a služieb, ktoré sú predmetom obchodu.

Na strane predávajúceho môžu ísť o riziká, ktoré vznikajú zrušením alebo jednostrannou zmenou objednávky zo strany kupujúceho alebo jeho neschopnosťou či neochotou zaplatiť za dodaný tovar. Kupujúci na strane druhej musí čeliť rizikám, ktoré vyplývajú z neschopnosti predávajúceho splniť podmienky kontraktu či už z technických, alebo finančných dôvodov, alebo z neschopnosti, alebo neochoty predávajúceho vrátiť akontáciu.

Predávajúci by sa mali snažiť diverzifikovať svoje riziká na ďalšie subjekty (banky, poisťovne). V praxi sa na krytie využívajú platobné, zabezpečovacie a finančné nástroje (banková záruka, dokumentárny akreditív, dokumentárne inkaso, poistenie, špecifické formy obchodu ako faktoring, forfaiting, lízing).

Pokiaľ ide o riziká spojené s ekonomickou alebo politickou situáciou v krajine partnera, je potrebné spomenúť hlavne politické riziká, riziko transferu a kurzové riziko. Politické riziká zahŕňujú riziko vzniku strát v dôsledku politických udalostí alebo politického vývoja, napr. v dôsledku vojny, občianskych nepokojov, násilného prevratu, zmeny politického kurzu vlády, rozvratu ekonomiky a pod. Takéto skutočnosti môžu mať za následok postupné obmedzovanie hospodárskych vzťahov. Často tieto skutočnosti vedú k riziku transferu. Ide o zavádzanie rôznych devízových obmedzení, ktoré zabráňujú platiť záväzky v dohodnutej mene. V prípade, že sa obchodné transakcie realizujú v inej ako národnej mene, dochádza k vzniku kurzového rizika. V dôsledku pohybu kurzu dochádza k zmene očakávaného výsledku obchodnej transakcie, a to tak, že vznikne kurzová strata alebo kurzový rozdiel.

Okrem spomínaných rizík je potrebné ešte zvažovať riziká právne (rozdiely medzi jednotlivými národnými právnymi normami), inflačné (zvýhodnení sú dlhníci, znevýhodnení veritelia) a jazykové riziko (nedorozumenie, resp. chybná interpretácia).

Pri eliminácii rizika majú veľký význam dobré a kvalitné informácie. Práve preto mnohí obchodníci, pred tým ako začnú obchodovať, navštívia dané trhy. Ak to nie je možné, snažia sa získať údaje od vládnych organizácií, ktoré majú oprávnenie ich poskytovať. V Slovenskej republike je to napríklad Slovenská obchodná a priemyselná komora a banky. Kľúčové údaje, ktoré sa obchodníci snažia získať, sú:

- ✓ ekonomická, finančná, politická stabilita na úrovni krajiny, ako aj finančných inštitúcií
- ✓ dostupnosť devíz

-
- ✓ existencia dovozných obmedzení a tarify
 - ✓ rýchlosť zmien pravidiel danej krajiny

Do skupiny rizík spojených s charakterom tovaru a služieb, ktoré sú predmetom kontraktu, patrí predovšetkým riziko dodávky chybného alebo poškodeného tovaru, riziko zničenia tovaru alebo riziko prepravné. Riziko zhoršenia kvality či riziko poškodenia, rovnako ako riziko prepravné, postihuje ako predávajúceho, tak aj kupujúceho. Rozdelenie tohto rizika závisí od dohodnutej dodacej podmienky.

Výňňe riziko v medzinárodnom obchode vyplýva predovšetkým z nedostatočných informácií o goodwill a bonite partnera, o podmienkach na trhu, z rozdielnych právnych systémov, mentalít, ako aj prístupov k tejto činnosti (opatrenia v devízovej oblasti, cenovej úrovni).

Niektoré z uvedených rizík sa vzájomne doplňajú alebo sa vyskytujú spoločne. Ide teda o komplexný problém, ktorému je možné predchádzať iba komplexnými opatreniami.

Základom bezpečnej obchodnej transakcie je spoľahlivosť, dobrá obchodná morálka a platobná schopnosť partnerov. V prípade, že ide o nového obchodného partnera, je v súčasnosti už nevyhnutnosťou získať si o ňom aspoň základné informácie prostredníctvom internetu alebo špecializovaných informačných kancelárií. Okrem toho je potrebné získať čo najväčšie množstvo informácií o krajine obchodného partnera, obchodných zvyklostiach, legislatívnych opatreniach, devízovej situácii a pod.

1.2 Operácie na zaistenie kurzových rizík

Charakteristickou črtou devízových a peňaných trhov je veľká nevypočítateľnosť a časté výkyvy a zmeny kurzov, ktoré sú vyvolávané celým komplexom rôznych príčin. Od ekonomickej situácie jednotlivých krajín, zmien na politickej scéne, vojenských konfliktov či ňivelných pohrôm cez zmeny úrokových sadzieb, výsledky pravidelne zverejňovaných ekonomických ukazovateľov v jednotlivých krajinách a po operácie centrálnych bánk a prognózy špecializovaných inštitúcií.

Ku kurzovému riziku dochádza v okamihu vzniku záväzku v zahraničí, ktorý má byť v budúcnosti uhradený v cudzej mene na ťarchu korunového účtu, popr. devízového účtu denominovaného v inej voľne vymeniteľnej mene (VVM) alebo naopak so vznikom pohľadávky v zahraničí, ktorá bude v budúcnosti uhradená v cudzej mene v prospech korunového účtu, popr. devízového účtu denominovaného v inej VVM. Kurzovému riziku je vystavený aj importér i exportér, splácajúci alebo čerpajúci devízový úver. Kurzový vývoj môže mať značný dosah na skutočný výsledok obchodnej transakcie.

Ako sa vyhnúť kurzovému riziku?

V súčasnosti sa môže kurzové riziko eliminovať týmito spôsobmi:

Využitie devízového účtu.

Spoločnosť, ktorá je exportérom a súčasne aj importérom, môže využiť devízový účet a svoje úhrady v prospech zahraničných dodávateľov kryť inkasom od zahraničných odberateľov za týchto predpokladov:

- ✓ inkaso aj úhrada sú v rovnakej mene
- ✓ suma inkás zodpovedá sume úhrad
- ✓ inkasá sú s úhradami časovo zladené
- ✓ nedochádza k napätiu v oblasti korunovej likvidity

Využitie zaist'ovacích operácií na devízovom trhu. Ide o:

- ✓ spotové operácie
- ✓ termínové operácie – forward
- ✓ devízové swapy
- ✓ menové opcie

Spotová operácia

Promptná alebo spotová operácia je nákup alebo predaj devíz za kurz aktuálny v danom okamihu na svetových trhoch s tým, že dodanie a platenie sa uskutoční dva pracovné dni po dni, keď bol a táto operácia dohodnutá.

Táto transakcia slúži na okamžitú konverziu pohotových penajných prostriedkov z jednej meny na druhú. V prípade záujmu klienta o promptné operácie v kurze inom, ako je aktuálny v danom okamihu, je možné zadať časovo ohraničený príkaz na nákup či predaj danej meny. Pri finančných čiastkach presahujúcich napr. 0,1 mil. USD, EUR alebo ich ekvivalent v inej VVM možno zadať takýto príkaz aj cez noc a využiť tak priaznivý kurzový pohyb, príp. obmedziť vplyv nepriaznivého pohybu počas amerického a ázijského obchodovania. Minimálna finančná čiastka, v ktorej možno obchodovať, je zvyčajne v bankách stanovená, napr. na 20 000,- EUR alebo protihodnotu v inej VVM. Uvedené obmedzenia platia aj pre forwardové operácie a devízové swapy.

Forward alebo termínová operácia

Pri termínových operáciách dochádza k vyrovnaniu daného obchodu neskôr ako za dva pracovné dni. Štandardne sa používajú forwardové operácie na obdobie do 1 roka.

Výhodou týchto operácií je skutočnosť, že vo vhodnom okamihu možno zabezpečiť svoju budúcu konverziu záväzným kurzom, ktorý možno považovať za optimálny, príp. svoju pohľadávku alebo záväzok zaistiť už v okamihu ich vzniku. S týmto kurzom potom možno kalkulovať vo finančnom plánovaní.

Hodnota termínového kurzu vychádza z úrovne promptných výmenných relácií v čase uzavretia daného obchodu, ale len zriedka sa jej rovná. Rozdiel medzi nimi tvoria tzv. forwardové body, ktorých hlavným komponentom je rozdiel medzi hodnotami úrokových sadzieb mien, ktoré sú predmetom konverzie.

Platí, že termínové kurzy typu nákup aj predaj sú pri menách s nižšou úrokovou sadzbou vyššie ako ich spotové ekvivalenty. Pri menách s vyššou úrokovou sadzbou sú termínové kurzy nižšie ako kurzy spotové.

Uvádžame najjednoduchší vzorec na výpočet forwardových bodov:

$$\text{FWD} = [\text{SPOT} + \text{SPOT} \times \text{PDNÍ} \times (\text{ÚS2} - \text{ÚS1})] / (3600 + \text{PDNÍ} \times \text{ÚS1})$$

Devízový swap

Swapová operácia je kombináciou spotovej a termínovej operácie, pri ktorej dochádza k nákupu jednej meny za spotový kurz a súčasnému predaju tej istej meny na forward alebo naopak. Štandardne sa swap využíva na prekonanie prechodného nedostatku likvidity v jednej mene pri súčasnom prebytku likvidity v mene inej. Teda napr. v prípade, že v deň splatnosti termínovej operácie nedostane klient inkaso od zahraničného odberateľa či klient momentálne nemá prostriedky na plánovanú úhradu do zahraničia. Pri výpočte sa vychádza z rovnakej spotovej bázy (nie je tu aplikované rozpätie medzi nákupom a predajom) a úrokových sadzieb na medzibankovom trhu.

Menové opcie

Devízovú opciu môžeme charakterizovať ako právo (nie však povinnosť) jej držiteľa žiadať od jej vypisovateľa v deň splatnosti opcie nákup alebo predaj príslušného množstva cudzej meny za vopred dohodnutý kurz, tzv. strike price.

Na rozdiel od termínového kurzu, ktorý je nemenný a záväzný pre obe strany, nech je hodnota promptných relácií v dobe splatnosti devíz akákoľvek, je v prípade opčných obchodov ponechaná klientovi možnosť upustiť od výkonu opcie a realizovať danú konverziu na promptnom trhu, ak sa na ňom obchoduje v porovnaní so skôr dohodnutým opčným kurzom za výhodnejších podmienok.

Cenou opcie je tzv. prémia, t. j. poplatok, ktorý musí zaplatiť držiteľ opcie jej vypisovateľovi dva pracovné dni po dni dohodnutia obchodu. Prémia sa najčastejšie vyjadruje ako pomerné množstvo eur pripadajúcich na jednotku zahraničnej meny zo sumy, na ktorú sa viaže príslušná konverzia. Celkový eurový náklad na zaplatenie premie sa teda rovná súčtinu finančnej čiastky zahraničnej meny a špecifikovaného pomerného množstva eur. Základnými typmi opcií sú call-opcie na nákup meny a put-opcie na jej predaj. Jednou z hlavných vlastností opcie je jej obchodovateľnosť po celú dĺžku obdobia medzi jej upísaním a splatnosťou. Banky si väčšinou stanovujú maximálnu splatnosť upísanej opcie a garantujú potom spätné odkúpenie opcie za trhových podmienok.

1.3 Kúpna zmluva

Dôležitým predpokladom úspešného podnikania je uzatváranie dobrých kúpno-predajných zmlúv, ktoré obsahujú všetky potrebné náležitosti, týkajúce sa povinností zmluvných strán pri zabezpečovaní obchodnej transakcie. Každodenná prax dokazuje, že „dobrá zmluva naozaj robí dobrých partnerov“— V legislatíve väčšiny krajín nie je písomná forma zmluvy

nevyhnutným predpokladom jej vzniku. Avšak realizovať akékoľvek obchody bez základnej zmluvnej dokumentácie, predstavuje veľké riziko pre obe strany v prípade, že transakcia neprebehne úplne v poriadku. Obchodní partneri na začiatku spolupráce často nevedia zhodnotiť všetky možné problémy, ktoré v budúcnosti vzniknú, či už úmyselne, alebo neúmyselne.

Kúpna zmluva nie je len začiatkom každého obchodu, ale včaka nej sa zmluvné strany môžu domáhať svojich práv, v prípade ich porušenia druhou stranou. V súčasnosti sa pri bežných tovarových transakciách najčastejšie uzatvára zmluva formou prijatia ponuky, a to tak, že jedna strana predloží ponuku a druhá strana túto ponuku prijme. Prijatie ponuky pritom musí byť bez výhrad, inak dohoda nenadobudla účinnosť. Predávajúci zasiela svoju ponuku na štandardnom formulári, ktorej súčasťou sú aj jeho všeobecné podmienky. Kupujúci prijme ponuku, a pritom využije svoj vlastný formulár, ktorý sa odvoláva na jeho štandardné všeobecné podmienky.

Podľa klasického prístupu nejde o zmluvu, pretože „prijatie ponuky—kupujúcim sa musí považovať za protinávrh, ktorý predávajúci môže akceptovať alebo ho môže odmietnuť. V súčasnosti sa však uplatňuje skôr názor, že zmluva je uzavretá, pokiaľ predávajúci nenamieta s tým, že dohodnutými podmienkami sú tie, ktoré sú zhodné v oboch všeobecných podmienkach alebo s nimi nie sú v rozpore. Takýto výklad nachádza oporu aj v Konvencii o medzinárodných obchodných kontraktach, ktorá bola prijatá OSN v roku 1980.

1.4 INCOTERMS

Medzinárodný obchod prináša mnoho otázok o pohybe tovaru z jednej krajiny do druhej. Ide o otázky ako: Kto bude platiť dopravné? Kto bude znášať straty v prípade, že sa loď potopí alebo lietadlo havaruje? Kto je zodpovedný za poistenie nákladu?

Riešenie týchto otázok musí byť zahrnuté aj do kúpnej zmluvy. Veľkú pomoc pritom poskytuje použitie štandardizovaných podmienok. Incoterms 2000 (International Commercial Terms) je súborom medzinárodných pravidiel pre výklad najviac používaných obchodných doložiek v zahraničnom obchode.

Prvýkrát boli INCOTERMS vydané MOK v Paríži v roku 1936. Ich cieľom bolo odstrániť problémy, ktoré prinášali rozdielne právne úpravy v jednotlivých krajinách. Medzinárodný obchod prechádzal od tohto obdobia veľkými zmenami, ktoré bolo treba preniesť aj do medzinárodných obchodných podmienok, a tak sa INCOTERMS novelizovali v rokoch 1967, 1976, 1980 a 1990. V súčasnosti platí verzia z roku 2000, ktorá bola vydaná ako publikácia MOK č. 560. Jednotné dodacie podmienky sa zaoberajú vzťahmi, ktoré vyplývajú z kúpnej zmluvy, povinnosťami pri colnom vybavení, balení tovaru, preberaní dodávky, preprave, poistení a pod.

INCOTERMS 2000 obsahujú 13 doložiek, ktoré sú rozdelené do štyroch skupín a označené podľa prvého písmena skratky v anglickom jazyku.

Zoznam dodacích podmienok je zoradený od podmienok, v ktorých má najviac povinností kupujúci (EXW), k dodacím podmienkam, ktoré obsahujú najviac povinností pre

predávajúceho (DDP). Jedinou podmienkou v INCOTERMS 2000, pri ktorej sa požaduje, aby kupujúci preclil tovar pri exporte (vrátane získania potrebnej exportnej licencie) je EXW a jedinou podmienkou, ktorá požaduje od predávajúceho precliť tovar pri dovoze (vrátane získania dovozných licencií, ak je potrebná), je DDP. V prílohe 3 uvádzame stručný prehľad INCOTERMS 2000.

Ako si vybrať Incoterms?

Pri výbere dodacej podmienky je potrebné zvažovať celý rad otázok:

- ✓ **Regulácie v krajine kupujúceho.** Určité krajiny majú regulovaný dovoz, pričom sa hlavný dôraz kladie na potreby domáceho trhu prepravcov a poisťovní.
- ✓ **Štandardná prax.** Niektoré krajiny nemajú síce oficiálne zavedené regulácie, ale na druhej strane využitie určitých podmienok podlieha bežnej obchodnej praxi. Napríklad v EÚ je štandardnou praxou, že tovar sa predáva na báze „delivered“.
- ✓ **Spôsob použitia dopravy.** Niektoré dodacie podmienky sa dajú použiť len pri námornej alebo vnútrozemskej riečnej doprave, iné sa dajú použiť pri akejkoľvek doprave.
- ✓ **Dostupnosť informácií.** Predávajúci a kupujúci by mali byť schopní splniť svoje povinnosti v rámci vybraných podmienok. Môže napr. nastať prípad, keď predávajúci nie je schopný získať dovoznú licenciu alebo precliť tovar pri dovoze – dodacia podmienka DDP sa potom nemôže použiť. Dôležité je, aj za akú cenu predávajúci alebo kupujúci je schopný zabezpečiť určité služby.
- ✓ **Služba zákazníkovi.** Pri výbere dodacej podmienky zohráva významnú úlohu aj to, aké dodacie podmienky poskytujú konkurenti.

Platenie a vlastníctvo tovaru

Obchodné podmienky opisujú povinnosti predávajúceho a kupujúceho pri dodaní tovaru, ale mnohé dôležité otázky sa v nich neriešia. Napríklad nehovorí o tom, kedy sa mení vlastníctvo tovaru alebo kedy a ako sa má uskutočniť platba. Tieto otázky by sa mali upravovať v kontrakte, ale často sa na to zabúda.

1.5 Platobná podmienka

Jednou z najdôležitejších náležitostí každej kúpnej zmluvy, okrem predmetu, ceny a dodacej podmienky, je platobná podmienka. Platobná podmienka je vymedzená dobou, miestom a spôsobom platenia.

Doba platenia je lehota, v ktorej má kupujúci zaplatiť. Pokiaľ nie je v kúpnej zmluve stanovené inak, kúpna cena musí byť zaplatená v okamihu, keď kupujúci dostane tovar k dispozícii, keď dostane dispozičné dokumenty, alebo keď mu predávajúci umožní s tovarom disponovať. Obchodní partneri sa môžu dohodnúť na platbe vopred – pri objednaní tovaru alebo pred dodaním tovaru, alebo môžu platiť pri dodaní tovaru alebo určitý čas po dodaní tovaru – pri dodávateľskom úvere.

Miesto platenia stanovuje, kde je splatná kúpna cena, t. j. miesto, na ktorom má dlžník zaplatiť. Pokiaľ nie je miesto platenia výslovne stanovené, je podľa väčšiny právnych

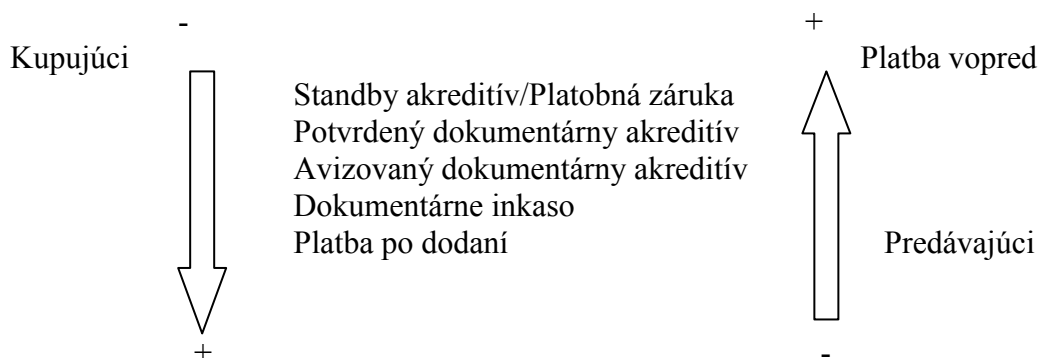
systémov dlžník povinný uhradiť kúpnu cenu na svoje náklady a riziko predávajúcemu do miesta jeho sídla.

Spôsob úhrady je najdôležitejšou súčasťou platobnej podmienky. Úhrada sa môže realizovať jedným z troch základných spôsobov – v hotovosti, nedokumentárnou alebo dokumentárnou formou platenia.

Na stanovenie platobných podmienok vplývajú tieto faktory:

- predmet predaja,
- situácia na trhu,
- teritórium obchodu,
- vzájomné vzťahy obchodných partnerov,
- zvláštnosti zvolenej obchodnej metódy,
- rôzne medzinárodné dohody a pravidlá,
- aktuálna politická, hospodárska a menová situácia.

Vplyvom uvedených faktorov si obchodní partneri volia jeden z uvedených platobných prostriedkov, ktoré rôznou mierou ochraňujú jednu alebo druhú stranu obchodnej transakcie. Z hľadiska miery bezpečnosti pre kupujúceho, resp. predávajúceho ich môžeme zoradiť takto:



Z hľadiska miery rizika sú hraničnými platobnými podmienkami na jednej strane platba vopred, ktorá je maximálne výhodná pre predávajúceho, a platba po dodaní na tzv. otvorený účet (open account), ktorá je maximálne výhodná pre kupujúceho. Presadenie platby vopred je v súčasnosti pomerne ťažké. Prichádza do úvahy vo výnimočných situáciách, keď je postavenie predávajúceho veľmi silné a súčasne postavenie kupujúceho veľmi slabé. Napríklad, keď kupujúci je z krajiny, ktorá je politicky a ekonomicky nestabilná.

Pre kupujúceho je najvýhodnejšie, keď môže zaplatiť po dodávke. To je však veľmi rizikové pre predávajúceho. Prichádza do úvahy v prípade, keď predávajúci nemá žiadne pochybnosti o tom, že kupujúci tovar prevezme a zaplatí. Prípadne, keď má istotu, že v prípade nezaplatenia je dosiahnutie súdneho rozhodnutia o splnení si platobnej povinnosti zo strany kupujúceho pomerne rýchlo dosiahnuteľné.

Pri platbe vopred alebo po dodaní na otvorený účet sa využívali nedokumentárne formy platenia – bankový prevod alebo ček. Bankový prevod uskutočňuje banka na základe písomného príkazu príkazcu SWIFT-om a využíva pritom sieť svojich zahraničných

korešpondenčných bánk a bankových platobných systémov. Druhou možnosťou je použitie bankového alebo firemného ňeku. Bankový ňek sa najčastejšie vystavuje v prípadoch, keď banka nemá v krajine príjemcu platby riadnu možnosť zúčtovania, v krajine príjemcu je platba ňekom bežná, krajina príjemcu nie je napojená na SWIFT alebo banky v krajine príjemcu účtujú vysoké poplatky pri prijatých platbách.

Okrem bankových ňekov sa v praxi stretávame aj so ňekmi súkromnými. Na rozdiel od bankových ňekov pri týchto ňekoch hrozí príjemcovi pomerne vysoké riziko nezaplatenia, v prípade nekrytých alebo nesprávne podpísaných ňekov. Okrem toho k zúčtovaniu súkromného ňeku dochádza až po jeho zaplatení ňekovníkom. Jeho použitie je výhodné pre vystavovateľa. V súčasnosti vzhľadom na technický rozvoj sa využitie klasických súkromných ňekov znižuje a nahrádza sa elektronickými formami.

Na zaistenie bezpečnejšieho obchodovania, napríklad pri novom obchodnom partnerovi, keď dodávateľ nie je ochotný dať vystaviť akreditív, je možné využiť dokumentárne inkaso. Jeho výhoda je nesporná, hlavne keď súčasťou dokumentov, ktoré sa predkladajú v rámci dokumentárneho inkasa, je námorný konosament.

Pri dokumentárnom inkase sa prostredníctvom banky vydávajú dokumenty o dodaní tovaru alebo uskutočnení služby kupujúcemu len proti zaplateniu inkasnej sumy alebo proti akceptovaniu na neho vystavenej zmenky. Pri použití dokumentárneho inkasa je pre predávajúceho rozhodujúcou skutočnosťou druhy prepravy tovaru. Pri dokumentárnom inkase banka neručí za zaplatenie, a preto tento platobný prostriedok je vhodný len vtedy, keď :

- medzi obchodnými partnermi existujú dlhoročné dobré obchodné kontakty,
- neexistujú pochybnosti o platobnej schopnosti a ochote kupujúceho zaplatiť,
- politické, hospodárske a menové pomery v krajine zmluvného partnera možno považovať za stabilné a usporiadané,
- zahraničný platobný styk nepodlieha devízovým obmedzeniam,
- nejde o špeciálne výrobky vyrobené na objednávku.

Pre predávajúceho a kupujúceho je z hľadiska zabezpečenia obchodnej transakcie najvýhodnejšie použitie dokumentárneho akreditívu. Akreditív je písomným záväzkom vystavujúcej banky, že poskytne plnenie, ak budú splnené podmienky akreditívu, t. j. ak budú v určenej dobe predložené dokumenty predpísané v akreditíve. Splnenie podmienok akreditívu banka kontroluje na základe predložených dokumentov. Banky sa nezaoberajú tovarom ani službami, na ktoré sa dokumenty vzťahujú. Pre predávajúceho predstavuje akreditív vystavený dobrou bankou záruku, že ak splní podmienky akreditívu, dostane zaplatené. Pritom podmienky akreditívu má možnosť posúdiť ešte pred realizáciou dodávky. Na druhej strane kupujúci stanovením dokumentov, ktoré sa majú v rámci akreditívu predložiť, si zabezpečí, že predávajúci dostane zaplatené, len ak realizuje dodávku v súlade s podmienkami kontraktu.

V prípade, že má predávajúci pochybnosti o bonite vystavujúcej banky alebo považuje riziko krajiny vystavujúcej banky za neakceptovateľné, môže požadovať potvrdenie akreditívu čalňou bankou, najčastejšie svojou bankou. Potvrdením akreditívu potvrdzujúca banka preberá na seba záväzok poskytnúť pri splnení podmienok akreditívu plnenie bez ohľadu na

to, či ona dostane krytie od vystavujúcej banky. Potvrdené akreditívy predstavujú maximálne možné zaistenie pre predávajúceho. Vzhľadom na vysoké náklady sa potvrdenie akreditívov využíva, keď je potrebné eliminovať riziko vystavujúcej banky. Niekedy sa môže požadovať potvrdenie akreditívu, aj keď ho vystavila bonitná banka. Dochádza k tomu v prípadoch, keď si predávajúci potrebuje zabezpečiť financovanie vo svojej banke.

Okrem uvedených platobných prostriedkov je dôležité uviesť bankové záruky, ktoré sú nenahraditeľným zaistovacím prostriedkom. Ich využitie je veľmi rozšírené a obľúbené, a to nielen v dodávateľsko-odberateľských vzťahoch, ale vtedy tam, kde vzniká nejaký záväzok, ktorý je potrebné „potvrdiť“ nespochybniteľnou zárukou. Okrem platobných záruk ide o neplatobné záruky, ktoré sprevádzajú celý obchodný prípad – od ponuky do súťaže cez vyplatenie zálohy a zabezpečenie kvality realizovanej objednávky až po výplatu zádrhného na konci dodávky. Banky vystavujú viaceré typy záruk, a navyše aj protizáruky zahraničným bankám v situáciách, keď miestne podmienky klientovho partnera nepripúšťajú priamu záruku od zahraničných bánk.

Spôsoby platenia sú veľmi úzko prepojené s možnosťami financovania obchodných vzťahov. Tieto vzťahy môžu byť úspešné len, keď zúčastnené strany vedia správne zhodnotiť riziká a následne si vybrať tú najvhodnejšiu platobnú podmienku.

Použitá literatúra

1. JANČÍKOVÁ, E.: Medzinárodný platobný styk. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM. 2003.
2. MARVANOVA, M. – HOUDA, M. a kol.: Platební styk, Platební a zajišťovací instrumenty ve vnitřním a zahraničním obchodě. 3. rozšířené vydání, Brno: ECON, 1995.
3. JIMÉNEZ, G.: Základy exportu a importu. Bratislava : Slovenská obchodná a priemyselná komora, 1999.
4. LIPKOVÁ, Ľ. a kol.: Medzinárodné hospodárske vzťahy. Bratislava : Sprint, 2006.
5. RAMBERG, J.: Sprievodca k Incoterms 2000. Význam a využitie v praxi. Bratislava : Slovenská obchodná a priemyselná komora, 2000.
6. SIPKO, J.: Medzinárodný platobný styk. Bratislava : Vydavateľstvo ELITA, 2000.

Kontaktné údaje

Ing. Eva JANČÍKOVÁ, PhD.
Katedra Medzinárodných ekonomických vzťahov a hospodárskej diplomacie
Fakulta medzinárodných vzťahov
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska 1
852 35 Bratislava
Slovenská republika
e-mail: eva.jancikova@euba.sk

TEORETICKÉ A PRAKTICKÉ ASPEKTY ZDAŇOVANIA SELEKTÍVNEJ SPOTREBY - LIEHU¹²⁹

THE THEORETICAL AND APPLIED ASPECTS OF TAXATION OF SELECTED COMMODITIES - SPIRITS

Denisa Kitová

Ekonomická univerzita v Bratislave

Abstrakt

Zdaňovanie alkoholu zabezpečuje značné príjmy verejného rozpočtu pri nízkych administratívnych nákladoch. Dôvody prečo sú vybrané druhy tovarov zdaňované vo väčšej miere ako ostatné, a preto je potrebné tieto dane zachovať a udržiavať ich na čo najvyššej úrovni sú nasledovné: efektívne zvyšovanie verejných príjmov, riešenie externalít a distribučné dopady. Skúmanie závislostí spotreby alkoholu od cenových zmien je veľmi náročné. Vedecké štúdie používajúce ekonometrické metódy poskytujú odhady cenovej a príjmovej elasticity pre rôzne alkoholické nápoje, najmä vína, piva a liehu. Väčšina týchto štúdií uvádza, že dopyt po alkohole, tak ako aj po ostatných tovaroch, je závislý od ceny. Dopyt po liehu je najcitlivejší na zmenu v cenách v porovnaní s dopytom po pive alebo víne.

Kľúčové slová – lieh, daň, elasticita, spotreba, cena

Abstract

Taxation of alcohol provides the significant public revenues at low administrative costs. Reasons why specific types of goods are taxed more than others, and therefore it is necessary to preserve the tax and keep them at the highest level are the following: the effective increase in public revenues, addressing externalities and distributional implications. Examination of alcohol consumption from price changes is very difficult. Empirical studies using econometric methods provide estimates of price and income elasticities for various alcoholic beverages, especially wine, beer and spirits. Most of these studies indicate that the demand for alcohol, as well as for other goods, depends on price. Demand for spirits is the most sensitive to changes in prices compared with demand for beer or wine.

Key words – spirits, tax, elasticity, consumption, price

1 TEORETICKÉ ASPEKTY ZDAŇOVANIA SELEKTÍVNEJ SPOTREBY

Vplyv ekonomických premenných, t.j. ceny a príjmovej úrovne na spotrebu alkoholu je predmetom výskumu množstva empirických štúdií v Severnej Amerike, ako aj v Európe. Na

¹²⁹ Článok bol spracovaný v rámci riešenia vedecko-výskumného projektu VEGA č. 1/0317/08 Vplyv nepriamych daní na spotrebu. Doba riešenia projektu 2008- 2010.

hodnotenie vplyvu zdaňovania selektívnej spotreby na spotrebu je potrebné poznať teoretické východiská vysvetľujúce ekonomickú teóriu spotreby.

Vo väčšine krajín EÚ boli alkoholické nápoje, motorové palivá a tabak zdaňované vo väčšej miere ako ostatné tovary. Existencia selektívnych spotrebných daní uvalených na vybrané produkty sa datuje od obdobia, v ktorom bolo všeobecné zdanenie tovarov menej rozvinuté ako v súčasnosti. Zdaňovanie alkoholu, tabaku a motorového paliva zabezpečuje značné príjmy pri nízkych administratívnych nákladoch. Zachovanie zdaňovania selektívnej spotreby aj v súčasných podmienkach, v ktorých daň z pridanej hodnoty je hlavným zdrojom príjmov štátneho rozpočtu a zaťažuje nírní okruh tovarov, môže reflektovať prežitok starého systému a účinnosť rôznych ekonomicko-politických prekážok reformovania daňového systému. Napriek tomu v súčasnosti existujú dôvody prečo sú vybrané druhy tovarov zdaňované vo väčšej miere ako ostatné, a preto je potrebné tieto dane zachovať a udržiavať ich na čo najvyššej úrovni.

Dôvody existencie zdaňovanie selektívnej spotreby sú nasledovné:

1. Efektívne zvyňovanie verejných príjmov
2. Riešenie externalít
3. Distribučné dopady

1.1 Efektívne zvyňovanie verejných príjmov

Hlavný argument pre rôzne zdaňovanie vybraných tovarov pochádza z Ramseyho analýzy. V prípade selektívneho zdanenia spotreby, ktoré má zabezpečiť vyňnie verejné príjmy, odhliadnuc od distribučných dopadov, F. Ramsey uvádza, že náklady efektívnosti zvyňovania príjmov budú minimalizované iba nerovnomerným zdanením vybraných tovarov, t. j. zdanenie rôznych tovarov rôznymi sadzbami. Uvedené má za následok rovnaké proporcionálne zníženie spotreby kaňdeho zdaneného tovaru. Výhodné pre verejný rozpočet je zdaňovať tovary s najnižňou elasticitou a naopak, tovary s vysokou cenovou elasticitou by mali byť zdaňované v menšej miere. Spotrebné dane, ktoré minimalizujú veľkosť mŕtvej straty sa nazývajú „Ramseyho dane—a rovnajú sa súčtu prevrätenej hodnôt elasticity dopytu a ponuky (Stiglitz, 1997):

$$\frac{t}{p} = k \left(\frac{1}{\eta_u^d} + \frac{1}{\eta^s} \right)$$

Kde k je konštanta závislá od celkovej veľkosti verejných príjmov, t je daň z jednotky výroby, p je cena po zdanení, η_u^d je kompenzovaná elasticita dopytu a η^s je elasticita ponuky. Ak je krivka ponuky horizontálna, daň je úmerná prevrätenej hodnote elasticity dopytu.

Pri tovaroch, ktoré majú nízku cenovú elasticitu sa predpokladá, že majú aj nízku príjmovú elasticitu a politické pravidlo „prevrätenej elasticity— naznačuje zložitejšie zdanenie nevyhnutných základných tovarov ako luxusných tovarov.

Ak sa tovary línia stupňom nahraditeľnosti za voľný čas alebo komplementarity k voľnému času, nerovnomerné zdanenie týchto tovarov redukuje náklady zvyňovania stanovených príjmov. W. J. Corlett a D. C. Hague stanovili účinné pravidlo selektívneho zdaňovania spotreby, ktoré znamená, že vyňnie daňové zaťaženie bude uvalené na tovary, ktoré sú viac komplementárne k voľnému času a nižšie daňové zaťaženie bude uvalené na tovary, ktoré

predstavujú substitúty voľnému času (Jones, 2005). Z toho vyplýva, že voľný čas je tovar, ktorý vstupuje do funkcie užitočnosti jednotlivcov, ale nie je zdaňovaný v systéme zdaňovania selektívnej spotreby. Vyššie zdanenie tovarov, ktoré predstavujú komplementy k voľnému času zabezpečuje chýbajúce zdanenie voľného času.

Čalňou dôležitou skutočnosťou pre politiku zdaňovania selektívnej spotreby je cenová elasticita rôznych skupín obyvateľstva. Mladí ľudia sú vo všeobecnosti viac cenovo citliví ako starší ľudia a pijani. Odhadované cenové elasticity sa línia aj úrovňou spotreby. Vyššia cenová elasticita sa objavuje pri miernych a rozumných jednotlivcoch, ktorých spotreba alkoholu je nízka a naopak, pri viac, či menej závislých osôb od alkoholu sa objavuje nižšia elasticita.

Nie je jednoznačné, či alkohol je komplementárny tovar k voľnému času alebo substitučný tovar za voľný čas. Viac voľného času znamená vyššiu spotrebu alkoholu a zároveň znamená zníženie rizika, že dôsledky nadspotreby budú negatívne ovplyvňovať pracovnú výkonnosť. Na druhej strane, určitá úroveň spotreby alkoholu môže byť považovaná za komplement k času stráveného v práci a teda ako substitút voľného času. Dôvodom je možnosť uvoľnenia sa po náročnom dni v práci alebo spoločenské popíjanie s kolegami. Rovnováha medzi týmito dvomi efektmi sa línia v závislosti od individuálnej úrovne spotreby alkoholu. Pri nízkej spotrebe alkoholu môže byť alkohol považovaný za komplement k práci, ale pri vyšších úrovniach spotreby alkoholu môže byť považovaný za komplement k voľnému času. Pre praktickú daňovú politiku z uvedených efektov vyplývajú len veľmi nejasné závery.

1.2 Riešenie externalít

Každá z troch hlavných spotrebných daní, na alkohol, tabak a motorové palivá, môže byť využitá na ciele obmedzovanie spotreby nežiaducich aktivít, najmä tých, ktoré zvyšujú celkové spoločenské náklady. Spoločenské náklady v prípade spotreby alkoholu pozostávajú z priamych negatívnych externalít (napr. škoda spôsobená opitým vodičom ostatným jednotlivcom) a z nákladov, ktoré nesie celá spoločnosť (napr. náklady na verejne financované liečenie alkoholikov). V oboch prípadoch individuálne spotrebné rozhodnutia neodráňajú celkové spoločenské náklady spotreby, keďže individuálny spotrebiteľ nie je zaťažený hraničnými nákladmi liečby alebo priamych externalít vyplývajúcich zo spotreby alkoholu.

Jedna z možností využitia daní na obmedzenie spoločensky nežiaducich aktivít je zavedenie tzv. Pigouvovej dane. Prioritne je táto daň využívaná v environmentálnej politike a znamená, že daň by mala byť uvalená na každú jednotku znečistenia životného prostredia v takej výške, aby sa vyrovnali hraničné náklady firmy s hraničnými spoločenskými nákladmi.

Spotrebná daň z alkoholu predstavuje daň uvalenú na výrobu a predaj alkoholu a nie na externalitu spôsobenú spotrebou alkoholu. Zvyšuje cenu tovaru, ktorý je spoločensky nežiaduci. Rozsah externých nákladov je dôsledkom nadmernej spotreby. Iba niektorí spotrebiteľia môžu spôsobiť externalitu a vzťah medzi ich spotrebou alkoholu a externalitami nemusí byť lineárny. Zdanenie alkoholu znižuje externé náklady spôsobené nevhodnými spotrebiteľmi, ale pri nákladoch znižujúcich spotrebiteľskú spokojnosť vhodných spotrebiteľov.

1.3 Distribučné dopady

Vo všeobecnosti platí, že skúmanie distribučných dopadov jednotlivých nástrojov daňového systému je menej významné ako skúmanie celkových distribučných dopadov všetkých daní spolu. To znamená, že dane s regresívnym dopadom, ktoré dopadajú predovšetkým na chudobnejšie domácnosti, môžu byť z hľadiska distribučných dopadov nevýznamné, ak sa u ostatných daní preukáže príslušná progresivita. Napriek tomu dane, vrátane daní z alkoholu, dopadajú nerovnomerne na domácnosti s rovnakými príjmami a je opodstatnené skúmať samostatne distribučné dopady dane z alkoholu, pretože akékoľvek úpravy ostatných daní v daňovom systéme môžu nahradiť len v priemere distribučné dopady dane z alkoholu.

Zdanenie spotrebiteľa s vysokou spotrebou alkoholu bude mať oveľa väčší distribučný dopad dane z alkoholu ako pre spotrebiteľa, ktorý nemá žiadnu spotrebu alkoholu, u ktorého bude vplyv dane z alkoholu bezvýznamný.

Hodnotenie distribučného dopadu zdanenia môže byť ovplyvnené dĺžkou sledovaného obdobia využitého v analýze. Daň sa javí regresívna, ak sa analyzujú príjmy domácností za jeden rok, t.j. z krátkodobého hľadiska a mala by sa javiť menej regresívne, ak sa analyzujú príjmy z dlhodobého hľadiska. Existujú dva hlavné dôvody pre odlišnosť distribučných dopadov nepriamych daní v závislosti od časového obdobia:

- Zmiernenie spotreby počas krátkodobých príjmových výkyvov a počas predvídateľných príjmových zmien počas životného cyklu a systematické zmeny sklonu k spotrebe počas celého životného cyklu. Napríklad dočasné príjmové zmeny majú slabý vplyv na súčasnú spotrebu, pretože domácnosti môžu využiť úspory alebo pôžičky na udržanie stálej úrovne spotreby a to aj napriek dočasnému zníženiu ich príjmov.
- Existencia predpovedateľných príjmových zmien počas celého životného cyklu, ktoré môžu byť vyvážené pôžičkami a úsporami a možnosťou, že spotrebné návyky sa menia počas životného cyklu.

Z porovnania distribučnej analýzy, v ktorej je najprv daňové zaťaženie vyjadrené v percentách súčasných ročných príjmov a potom v percentách celkovej spotreby domácností vyplýva, že pre všetky tri hlavné spotrebné dane – lieh, tabak a motorové palivo je daňové zaťaženie vyjadrené v percentách súčasných príjmov viac regresívne ako v druhom prípade. To znamená, že daň z alkoholu je regresívna, ak sa analyzuje vo vzťahu k súčasnému príjmu a mierne progresívna v prípade celkovej spotreby domácnosti.

Či dlhodobé hľadisko spôsobí kvantitatívne rozdiely v distribučnej analýze závisí od troch hlavných faktorov:

- rozsah príjmovej volatility,
- rozsah zmien v spotrebnom správaní,
- rozsah, v akom predvídateľné celoživotné rozdiely v sklone k spotrebe silnejú alebo rozsah v akom vyrovnávacie efekty vyplývajú z celoživotných zmien v príjme.

Dane z alkoholu sú regresívne, pretože predstavujú väčší podiel z rozpočtu chudobných domácností ako z rozpočtu ostatných domácností. Čistý dopad daní z alkoholu závisí od toho, ako sú tieto verejné príjmy využívané. Ak sú využívané napríklad na zavedenie príjmovej výnimky v odvodovej politike, čistý dopad bude viac progresívny. Náklady spojené so zdravotnou

starostlivosťou po poníí alkoholu hraené z verejných výdavkov, sú vyvážené so súčasnými daňovými príjmami.

2 PRAKTICKÉ ASPEKTY ZDAŇOVANIA SELEKTÍVNEJ SPOTREBY

Skúmanie závislostí spotreby alkoholu od cenových zmien je veľmi náročné. Vedecké štúdie používajúce ekonometrické metódy poskytujú odhady cenovej a príjmovej elasticity pre rôzne alkoholické nápoje, najmä vína, piva a liehu. Väčšina týchto štúdií uvádza, že dopyt po alkohole, tak ako aj po ostatných tovaroch, je závislý od ceny. Dopyt po liehu je najcitlivejší na zmenu v cenách v porovnaní s dopytom po pive alebo víne. Zo štúdií tiež vyplýva, že menej populárne a obľúbené alkoholické nápoje v danej krajine majú vysokú cenovú elasticitu ako tradičné a obľúbené alkoholické nápoje typické pre danú krajinu. Vedecké štúdie sa však líšia vzhľadom na rozdiely v údajoch a metódach analýzy, ako aj vzhľadom na národné, regionálne, miestne odlišnosti v preferenciách. Z toho vyplýva, že presnejšie kvantitatívne závery, ktorý by platili všeobecne nemožno vyvodiť.

Stanovenie cenových a príjmových efektov pre alkoholické nápoje vychádza väčšinou z agregátnych údajov a nie z údajov o individuálnych spotrebných rozhodnutiach vzhľadom na individuálne značky alkoholických nápojov, a to z nasledovných dôvodov:

- Vhodné údaje o spotrebe a príjmoch sú obvyčajne nedostupné z hľadiska jednotlivcov alebo domácností. Väčšina skúmaní dopytu je založená na údajoch o priemernej spotrebe, priemernom príjme a priemernej cenovej úrovni pre celú populáciu v danej geografickej oblasti (napr. štát, provincia).
- Množstvo rôznych typov alkoholických nápojov je rozdelené do troch kategórií: lieh, víno a pivo. Množstvo alkoholu je merané objemom alkoholu v každej kategórii a cena alkoholu je vyjadrená ako určitý druh priemerného indexu cien všetkých značiek. Problémom agregovania údajov môže byť medziznačková substitúcia vyplývajúca z cenových zmien. Napríklad, zvýšenie priemernej ceny liehu môže spôsobiť substitúciu drahšej značky liehu za lacnejšiu značku, v dôsledku čoho sa množstvo spotrebovaného alkoholu nemení napriek všeobecnému zvýšeniu cien.

Odhadovaná dopytová funkcia v matematickom vyjadrení má nasledovnú formu (Cook, 1981):

$$Q = a + b_s \left(\frac{P_s}{P} \right) + b_B \left(\frac{P_B}{P} \right) + b_w \left(\frac{P_w}{P} \right) c \left(\frac{Y}{P} \right) + d_1 X_1 + \dots + d_m X_m$$

V danej funkcii Q znamená spotreba liehu na obyvateľa, P_s , P_b a P_w sú ceny liehu, piva a vína, Y je disponibilný príjem na obyvateľa, P je spotrebný cenový index a X_1, \dots, X_m sú ostatné premenné, ktoré môžu ovplyvniť spotrebu alkoholu. Niektoré štúdie používajú logaritmický tvar tejto funkcie namiesto jej lineárnej formy. Možné sú aj iné matematické transformácie.

Doplnením vhodných údajov je možné odhadnúť parametre danej rovnice použitím štandardných ekonometrických metód, t.j. regresnej analýzy. Výsledné hodnoty b_s , b_B a b_w vyjadrujú vplyv cien alkoholu na spotrebované množstvo. V dopytovej rovnici pre lieh sa predpokladá, že parameter b_s bude negatívny, parametre b_B a b_w budú pozitívne (za predpokladu, že tieto dva typy alkoholu sú považované za substitúty k liehu) a parameter c

bude pozitívny (za predpokladu, že lieh je považovaný za normálny statok). Regresná analýza poskytuje základy pre výpočet rozsahu štatisticky významných hodnôt pre každý parameter (interval spoľahlivosti).

Rôzne vedecké štúdie o cenovej elasticite alkoholu prinášajú rôzne výsledky z dôvodu uplatňovania rôznych daňových politík medzi štátmi. Napríklad výsledkom štúdie S. F. Leunga a C. E. Phelps (1993) je odhadnutie cenovej elasticity dopytu po alkohole, konkrétne elasticita je -0,3 pri pive; -1,0 pri víne a -1,5 pri liehu. Cenová elasticita dopytu po tovaroch, ktoré sú návykové, je vyššia približne o 50 % z dlhodobého hľadiska v porovnaní s krátkodobým hľadiskom.

Ekonomické determinanty dopytu po liehu, pive a víne skúmajú pod vplyvom zmien v cenách, príjmoch a nezamestnanosti T. Oqwang a D. I. Cho (2009). Regresnú analýzu použili na obdobie rokov 1981 až 2004 pre desať kanadských provincií. Odhadované cenové elasticity naznačujú, že zvýšenie zdanenia alkoholu je efektívny nástroj na zníženie spotreby liehu a to aj napriek nižším daňovým príjmom rozpočtu. Avšak je vyššie zdanenie alkoholu je menej účinné na zníženie spotreby vína a piva. Križové cenové elasticity ukazujú, že zdanenie piva a liehovín nemusí byť účinný nástroj na podporu zvýšenia spotreby vína vzhľadom na jeho priaznivé efekty na zdravie človeka. Príjem vystupuje ako dôležitý určujúci determinant spotreby vína a liehovín, ale nie piva. Na druhej strane je nezamestnanosť dôležitý faktor spotreby piva, ale nie vína a liehovín. V prípade vplyvu nezamestnanosti na spotrebu alkoholu autori zistili výrazné rozpočtové obmedzenia vo vzťahu k spotrebe piva a žiadnu závislosť medzi nezamestnanosťou a spotrebou vína a liehovín.

Spojenie medzi zvýšením ceny alkoholu v dôsledku zdanenia a dôsledkami spotreby alkoholu analyzoval P. J. Cook (1981). Skúmal zmeny v zdaňovaní liehu v rokoch 1961 až 1975, aby zistil, či zvýšenie dane z liehu vedie k štatisticky významným zmenám nielen v spotrebe liehu, ale aj v ukazovateľoch ako úmrtie v dôsledku dopravnej nehody a smrť v dôsledku cirhózy pečene. Uskutočnil 39 možností daňového zvýšenia, od 0,25 dolára po 1,75 dolára za galón liehu počas 15 rokov. Najprv počítal percentuálne zmeny v ročných sadzbách spotreby liehu, diaľničných úmrtí a smrti v dôsledku cirhózy pečene v 30 štátoch USA. Potom usporiadal tieto zmeny od najväčšieho zníženia (úroveň 1) po najväčšie zvýšenie (úroveň 30) za každý rok. Ak daňové zvýšenie nemá žiadny vplyv na spotrebu alebo úmrtie, dalo by sa očakávať, že testovacie prípady musia byť rovnomerne rozložené nad a pod strednou úrovňou. To znamená, že každý ukazovateľ, resp. asi polovica z 39 testovacích prípadov by bola nad úrovňou mediánu a polovica pod jej úrovňou. Výsledok tohto skúmania je uvedený v tabuľke 1.

Tabuľka 1 – Testovanie zvýšenia dane z liehu na spotrebu liehu, diaľničné úmrtia a úmrtia na cirhózu pečene

	Spotreba liehu	Úmrtia na diaľnici	Úmrtia na cirhózu pečene
Pod mediánom	30	25	24
Nad mediánom	9	13	14
Počet testovaní	39	38	38

Zdroj: Cook, P. J.: The Effect of Liquor Taxes on Drinking, Cirrhosis, and Auto Accidents. In: Alcohol and Public Policy: Beyond the Shadow of Prohibition. 1981. s. 71.

Z tabuľky vyplýva, že väčšina ukazovateľov je pod mediánom. Tento prebytok je výrazný najmä pre spotrebu alkoholu. Výsledky naznačujú, že relatívne malé zmeny v cenách môžu ovplyvniť nielen množstvo spotreby alkoholu, ale aj vážne zdravotné dôsledky. Niekoľko prípadov z histórie, v ktorých došlo k veľkej trvalej cenovej zmene, potvrdzujú tieto výsledky. Napríklad desaťnásobné zvýšenie ceny národného alkoholického nápoja „aquavit“ v Dánsku počas 1. svetovej vojny v dôsledku zvýšenia dane z alkoholu, premenilo Dánsko na krajinu, ktorá pije najmä pivo. Dôsledkom tohto opatrenia bolo zníženie spotreby alkoholu na obyvateľa a výskytu nadmerného pitia. Obmedzenia týkajúce uvedených výsledkov výskumu spočívajú v nasledovných skutočnostiach:

- Spotreba liehu je objemovo najmenšia v porovnaní s ostatnými alkoholickými nápojmi v daných štátoch.
- Iba jedna štvrtina diaľničných úmrtí je dôsledkom požitia alkoholu.
- Ukazovateľ „smrť na cirhózu pečene“ je dlhodobý ukazovateľ z dôvodu dlhodobej spotreby alkoholu, okrem vplyvu poslednej spotreby.

Ak sa na dane z alkoholu pozeráme z hľadiska ich preventívnej funkcie a nie z hľadiska ich fiškálnej funkcie, potom je potrebné prehodnotiť štruktúru daňových sadzieb medzi rôznymi typmi alkoholických nápojov. Napríklad lieh je zdaňovaný v oveľa väčšej miere ako pivo alebo víno a to najmä z dôvodu vyššieho obsahu alkoholu v ňom. Pivo a víno sú menej škodlivé ako lieh. Kým pivo je nápoj umiernenosti, lieh spôsobuje veľké problémy.

J. A. Johnson a E. H. Oksanen (1977) skúmali samostatne dopytové rovnice pre pivo, víno a lieh použitím údajov pre 10 kanadských provincií za obdobie 15 rokov. Každá z dopytovej rovnice zahŕňa nasledovné nezávislé premenné: ceny piva, vína a liehovín pomerované k spotrebnému cenovému indexu a reálny príjem na osobu. Závislá premenná je spotreba a ostatné premenné, ktoré môžu ovplyvniť spotrebu alkoholu sú národnosť, vzdelanie, náboženstvo a pod. Výsledkom ich analýzy je, že krátkodobý dopyt po liehu je elastický vo vzťahu k jeho cene, ale pivo a víno je neelastické. Príjmové zmeny majú slabý alebo žiadny vplyv na spotrebu. Križové cenové efekty sa zdajú byť veľmi mierne a ich vplyv je zanedbateľný. Tieto odhadované výsledky naznačujú, že lieh a pivo sú komplementy, zatiaľ čo víno a pivo sú substitúty.

Určité epidemiologické štúdie naznačujú, že kľúčovým faktorom výskytu väčšiny hlavných chorôb súvisiacich s celoživotnou spotrebou je iba denná dávka etylalkoholu, bez ohľadu na typ alkoholického nápoja. To znamená, že daňová diskriminácia medzi rôznymi typmi alkoholu je spochybniteľná. Vhodná daňová stratégia by mohla spočívať v zdaňovaní alkoholických nápojov na iných kritériách ako je typ alkoholu. Napríklad by alkohol mohol byť zdaňovaný podľa obsahu etylalkoholu alebo podľa inej charakteristiky, ktorá spôsobuje problémy.

Použitá literatúra

1. CNOSEN, S.: *Theory and Practise of Excise Taxation: Smoking, Drinking, Gambling, Polluting, and Driving*. New York: Oxford University Press, 2005. 264 s. ISBN 978-0199278596.

-
2. COOK, P. J.: *The Effect of Liquor Taxes on Drinking, Cirrhosis, and Auto Accidents*. In: *Alcohol and Public Policy: Beyond the Shadow of Prohibition*. Washington, D.C.: National Academy Press, 1981. s. 255 – 285. ISBN 0-309-03149-4.
 3. JOHNSON, J., A. – OKSANEN, E., H.: *Estimation of demand for alcoholic beverages in Canada from pooled time-series and cross-sections*. In: *The Review of Economics and Statistics*, 1977, Vol. 59, No. 1, s. 113 – 118. Dostupné na internete: <http://www.jstor.org/pss/1924911>
 4. JONES, CH.: *Applied Welfare Economics*. New York: Oxford University Press, 2005. 280 s. ISBN 978-0-19-928197-8.
 5. LEUNG, S., F. – PHELPS, C., E.: „*My kingdom for a drink ...? A review of the price sensitivity of demand for alcoholic beverages*“ In: G. Bloss, M. Hilton, U.S. Government Printing Office, 1993.
 6. MOORE, M. H. – GERSTEIN, D. R.: *Alcohol and Public Policy: Beyond the Shadow of Prohibition*. Washington, D.C.: National Academy Press, 1981. 498 s. ISBN 0-309-03149-4.
 7. OGWANG, T. – CHO, D., I.: *Economic determinants of the consumption of alcoholic beverages in Canada: a panel data analysis*. In: *Empirical Economics*, 2009, Vol. 37, No. 3. s. 599 – 613. ISSN 1435-8921. Dostupné na internete: <http://www.springerlink.com/content/y01817422w74735u/>
 8. RABATINOVÁ, M.: *Zdaňovanie pohonných hmôt v EÚ a zavedenie osobitného daňového režimu pre plynový olej (naftu) ako ďalší krok k daňovej harmonizácii v oblasti spotrebných daní*. In: *Finance a výkonnosť firiem vo vede, výuce a praxi [elektronický zdroj]: sborník príspevků z mezinárodnej konferencie konanej pod zátitou děkanky doc. Dr. Drahomíry Pavelkové : Zlín 23.-24. dubna 2009*. Zlín : Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, 2009. ISBN 978-80-7318-798-9.
 9. STIGLITZ, J. E.: *Ekonomie veřejného sektoru*. Praha: Grada Publishing, 1997. 656 s. ISBN 80-7169-454-1.

Kontaktné údaje

Ing. Denisa KITOVÁ, PhD.
Katedra financií
Národohospodárska fakulta
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava
Slovensko
email: denisa.kitova@gmail.com

VYUŽITE PFI A PPP PROJEKTOV VO VEĽKEJ BRITÁNII¹³⁰

MAKE PFI AND PPP PROJECTS IN GREAT BRITAIN

Denisa Kitová – Daša Vališová
Ekonomická univerzita v Bratislave

Abstrakt

Vláda Veľkej Británie predstavila PFI (Private Finance Initiative - Iniciatívu súkromného financovania) ako stratégiu pre poskytovanie a reguláciu súkromného financovania verejných projektov. Článok opisuje postupný vznik PFI/PPP projektov v ekonomike Veľkej Británie, prináša základné zdôvodnenia pre a proti PFI metóde a objasňuje základné rozdiely v terminológii medzi PPP a PFI. Cieľom článku je popísať fungovanie a historického vývoja PFI a PPP projektov vo Veľkej Británii a aplikácia ich využitia v rôznych oblastiach verejného sektora.

Kľúčové slová – PFI, PPP, projekt, financovanie, Veľká Británia

Abstract

The government of Great Britain introduced PFI (Private Finance Initiative) as a strategy for providing and regulating private funding of public projects. The article describes the gradual formation of PFI / PPP projects in the economy of Great Britain, gives the basic justifications for and against the PFI method and clarifies the fundamental differences in terminology between the PPP and PFI. The aim of the article is describing the operation and historical development of PFI and PPP projects in the Great Britain and the application of their use in various areas of the public sector.

Key words – PFI, PPP, projects, financing, Great Britain

1 CHARAKTERISTIKA PFI A PPP PROJEKTOV¹³¹

Neexistencia jednotnej zmluvy v rámci PFI/PPP projektov vytvára určitý zmätok a zavádza nejednoznačnosť, čo môže vyústiť až do zmluvných sporov. Ak nie je totiž zmluvne oňetrená presná a jasná formulácia, je veľmi ťažké merať úspešnosť tohto spôsobu obstarávania a financovania projektov. Z uvedeného dôvodu je táto časť článku venovaná definíciám PFI a PPP projektov.

¹³⁰ Článok bol spracovaný v rámci riešenia projektu VEGA č. 1/0537/09 Súčasné trendy financovania verejného sektora s dôrazom na efektívnosť verejných výdavkov.

¹³¹ Spracované podľa Boussabayne, A.: Cost planning of PFI and PPP building projects. London: Taylor and Francis, 2007. ISBN 978-0-415-36622-9.

1.1 Základné definície PFI a PPP projektov

PPP (verejno-súkromné partnerstvá) boli vládou Veľkej Británie zavedené za účelom poskytnutia moderných, vysokokvalitných verejných služieb a na podporu konkurencieschopnosti krajiny. Akákoľvek spolupráca medzi orgánmi verejného sektora a súkromným sektorom je označovaná ako partnerstvo. Národný kontrolný úrad (National Audit Office) definuje partnerstvo nasledujúco: „Situácia, kedy verejná a súkromná organizácia spoločne spolupracujú na poskytovaní služby, pričom sa spolupodieľajú na delení rizík a prínosov zvyčajne počas určitého obdobia— Podľa Ministerstva financií (HM Treasury) sú PPP formou dlhoročného vzťahu medzi verejným a súkromným sektorom v prospech oboch strán, ktorý pokrýva široký okruh rôznych obchodných partnerstiev vo forme spoločných podnikov, koncesií, predajov vlastníckych podielov v štátnych podnikoch, PFI, franchisingov a outsourcingov verejných služieb.

4Ps ako organizácia s názvom Program verejno-súkromného partnerstva, ktorá vznikla s cieľom pomôcť miestnej správe pri spolupráci s orgánmi verejnej správy pri realizácii projektov PFI a podporiť rozvoj súkromných investícií do verejných potrieb definuje a vysvetľuje účel PPP nasledujúcim spôsobom: „Verejno-súkromné partnerstvá je všeobecné pomenovanie pre vzťahy vytvorené medzi súkromným sektorom a orgánmi verejnej správy, ktorých cieľom je využiť zdroje súkromného sektora a/alebo jeho odborné znalosti za účelom poskytovania a dodávania verejných statkov a služieb. Pojem PPP sa používa na opísanie širokého spektra rôznych pracovných dohôd vyplývajúcich z neformálnych a strategických partnerstiev, ktorých výsledkom sú zmluvy väčšinou typu DBFO (projekt, výstavba, financovanie a prevádzka) a formálne spoločné podniky—Z uvedeného je teda zrejmé, že PPP je pojem širší v porovnaní s PFI, pričom PFI sa považuje za jednu z foriem PPP.

Parlamentný výbor na ministerstve financií (The House of Commons Select Committee on Treasury) definuje PFI nasledujúcim spôsobom: „Princíp PFI je založený na tom, že orgány verejnej správy (centrálne alebo miestna vláda) získajú skôr službu ako majetok. Kontraktor zo súkromného sektora (často špeciálne vytvorený na tento účel) financuje potrebný majetok, pričom prostredníctvom neho získava finančné prostriedky za poskytovanie služieb. Zvyčajne sú platby za tieto služby uskutočňované prostredníctvom orgánu verejnej správy (commissioning authority), ale v prípade niektorých projektov (napríklad most za poplatok) ich uhrádza verejnosť, resp. užívatelia. V tomto prípade je možnosť, aby poplatky verejnosti boli dotované prostredníctvom orgánu verejnej správy (napríklad v prípade železničnej dopravy, kde sú poskytované zľavy z súlade s verejným záujmom). Takýto spôsob umožňuje zadávateľovi vyhnúť sa potrebe kapitálových výdavkov v začiatkoch realizácie projektu výmenou za možnosť poskytovania služieb za poplatok, často po dobu až 30 rokov. Súkromné financovanie je v tomto prípade dočasné, verejný sektor platí až do konca. Vzhľadom na skutočnosť, že kontraktor získava finančné prostriedky za poskytovanie služieb, mal by na seba prevziať riziká v súvislosti so zhotovením majetku—.

V roku 1995 minister financií (Chancellor of the Exchequer) Veľkej Británie vo svojom prejave k rozpočtu poskytol nasledujúci opis PFI: „V rámci PFI verejný sektor iba jednoducho nepodpisuje zmluvu na kúpu väznice, vlaku, či počítačového systému, ale platí za vlastníctvo špecifických služieb dodávaných na garantovanej úrovni uskutočňovania. Vláda si vyberá kvalitné služby požadované verejnosťou, ktoré následne získava prostredníctvom súkromných spoločností s využitím ich finančných zdrojov a odborných skúseností—

Výbor pre súkromné financie (The Private Finance Panel) definuje PFI nasledujúco: „PFI sa stala jedným z hlavných nástrojov vlády pre dodávku vysoko kvalitných a nákladovo efektívnych verejných služieb. Prináša hodnotu za peniaze (value for money) a zlepšenia prostredníctvom toho, že súkromný sektor musí byť v rámci hospodárskej súťaže inovatívny nielen v oblasti plánovania, ale aj prevádzky majetkom založených služieb, pričom musí riadiť príslušné úrovne rizika a dlhodobo udržiavať majetok na požadovanej úrovni—.

Definícia Národného kontrolného úradu zdôrazňuje problematiku verejného obstarávania a riadenia verejných služieb, ako i nedostatok finančných prostriedkov pre verejné projekty: „PFI v súčasnosti funguje ako hlavná forma vládneho obstarávania a priniesla zmeny v spôsobe zabezpečovania a riadenia verejných služieb. Politika, ktorú zaviedla vláda v roku 1992 využíva manažment súkromného sektora a jeho odborné znalosti pri poskytovaní verejných služieb. PFI umožňuje realizáciu aj takých projektov, ktoré by za iných okolností nebolo možné financovať—.

J. Broadbent a R. Laughlin zdôraznili, že PFI v jej najčistejšej podobe predstavuje systém založený na DBFO (projekt, výstavba, financovanie a prevádzka). Zvyčajne ide o poskytovanie majetkom založených služieb prostredníctvom súkromného sektora na obdobie minimálne 30 rokov, avšak častejšie na 60, pričom verejný sektor v tomto prípade vystupuje ako kupujúci. Protihodnotou za poskytovanie takýchto služieb počas obdobia 30 alebo 60 rokov je mesačná platba nájomného (lease cost), ktorú platí verejný sektor dodávateľovi zo súkromného sektora. Takýto mesačný náklad verejného sektora je s vývojom zmluvnej spolupráce pravidelne revidovaný.

Z vyňíh uvedených definícií je teda zrejmé, že PFI sa vyvinuli v rámci vývoja verejno-súkromných partnerstiev, pričom v ďalšom texte budeme PFI a PPP považovať za synonymá.

Na základe doteraz uvedeného možno uviesť nasledujúce kľúčové charakteristiky PFI/PPP:

- zdieľanie rizík a prínosov,
- vklad finančných zdrojov a odborných znalostí zo súkromného sektora do sektora verejného,
- poskytovanie verejných služieb prostredníctvom súkromného sektora na garantovanej úrovni,
- poskytovanie vysoko kvalitných a nákladovo efektívnych verejných služieb,
- inovácie v oblasti plánovania a prevádzky majetku,
- prevod rizika,
- zavedenie novej formy riadenia a obstarania verejných služieb a projektov,
- dlhodobá zmluvná spolupráca medzi verejným a súkromným sektorom,
- náhrada za kontrolu verejných výdavkov,
- hodnota za peniaze pri poskytovaní verejných služieb.

1.2 Základné typy PFI projektov

V rámci PFI je možné identifikovať tri rozsiahle skupiny projektov:¹³² samostatne stojace projekty (free-standing projects), spoločné podniky (joint ventures) a predaj služieb verejnému sektoru (services sold to the public sector).

¹³² Grahame, A.: The Private Finance Initiative, Research Paper 01/117, 2001.

-
1. Samostatne stojace projekty – v tomto prípade súkromný sektor prevezme projekt na základe toho, že náklady budú úplne pokryté prostredníctvom poplatkov za poskytnuté služby od konečných užívateľov. Ako príklad možno uviesť most kráľovnej Alžbety II. v Dartfôrde. V prípade, ak má byť súkromný sektor plne zodpovedný za projekt, musí v prvom rade získať vládny súhlas, pričom návratnosť nákladov sa potom môže uskutočniť prostredníctvom poplatkov za užívanie. V takomto prípade potom nie je potrebné projekt porovnávať s komparátorom verejného sektora (public sector comparator). Za predpokladu, že sa uskutočnilo plánovanie a boli získané všetky potrebné oprávnenia, projekt môže pokračovať.
 2. Spoločné podniky – takéto podniky predstavujú projekty, na ktorých sa zúčastňuje verejný i súkromný sektor, pričom súkromný sektor uskutočňuje úplné technické riadenie. Projekt ako celok musí mať v prvom rade ekonomický zmysel, pričom do úvahy treba vziať najmä konkurenčné využívanie zdrojov. Hlavné požiadavky, ktoré sú kladené na spoločné podniky sú nasledujúce:
 - súkromný partner pre spoločný podnik by mal byť vybraný na základe verejnej súťaže,
 - technické riadenie spoločného podniku by malo zostať u súkromného sektora,
 - účasť vlády na projekte by mala byť jasne definovaná a ohraničená, pričom náklady musia byť pokryté prostredníctvom užívateľov alebo zákazníkov,
 - delenie rizík a prínosov musí byť vopred jasne definované a zmluvne dohodnuté, vrátane výnosov súkromného sektora, ktoré najviac podliehajú riziku.

Účasť vlády na takomto projekte môže nadobúdať rôzne podoby: zvýhodnené úvery, vlastnícky podiel na majetku, prevod existujúceho majetku, pomocné alebo spoločné práce, resp. kombinácia uvedeného. V prípade spoluvlastníckeho podielu na majetku sa technické riadenie neuskutočňuje iba prostredníctvom jedného subjektu, ale zúčastňovať by sa na ňom mali obaja partneri. Vláda tiež môže prispieť v podobe počiatočných projektových návrhov alebo priamou finančnou podporou.

3. Predaj služieb verejnému sektoru – v tomto prípade ide o služby poskytované súkromným sektorom verejnému sektoru, pričom často významnú časť nákladov predstavuje kapitálový výdavok. Ako príklady možno uviesť nasledujúce:
 - podnik súkromného sektora nemocnici predáva výkon dialýzy obličiek,
 - súkromný sektor poskytuje ubytovanie a kaňdodennú starostlivosť pre starých ľudí,
 - súkromný sektor zabezpečuje miesta pre väzňov prostredníctvom projektovania, výstavky, financovania a prevádzky nových väzníc.

2 HISTORICKÝ VÝVOJ PFI A PPP PROJEKTOV VO VEĽKEJ BRITÁNII¹³³

Existencia projektov PFI/PPP v západnej Európe nie je nový fenomén. Veľa krajín západnej Európy využíva tento spôsob financovania verejných potrieb napríklad na výstavbu diaľnic, väzníc alebo nemocníc. Napríklad vo Francúzsku bolo súkromné financovanie diaľnic zavedené koncom 60. rokov a začiatkom 70. rokov 20. storočia. V Španielsku a Taliansku to

¹³³ Spracované podľa Boussabayne, A.: Cost planning of PFI and PPP building projects. London: Taylor and Francis, 2007. ISBN 978-0-415-36622-9.

bolo zavedené začiatkom 70. rokov 20. storočia. Vznik a vývoj PFI za posledných 25 rokov vo Veľkej Británii je možné rozdeliť do troch fáz:

1. PFI/PPP v 80. rokoch 20. storočia
2. PFI/PPP v 90. rokoch 20. storočia
3. PFI/PPP v 21. Storočí

2.1 PFI/PPP v 80. rokoch 20. storočia

V 80. rokoch 20. storočia bolo súkromné financovanie verejných projektov riadené presnými pravidlami, ktoré určovali dve hlavné kritériá pre využívanie súkromného financovania kapitálových projektov verejného sektora. Ide o nasledovné kritériá:

- a) Kapitálové projekty verejného sektora môžu byť financované súkromným sektorom iba vtedy, ak je dokázané, že súkromné financovanie je efektívnejšie ako verejné financovanie.
- b) Investície alebo majetok musia byť súčasťou projektovej schémy verejného sektora už v procese plánovania a nie vo forme jeho dodatku. Dôsledok tohto kritéria je, že verejné výdavky musia byť zredukované o hodnotu súkromných investícií.

Len obmedzený počet projektov bol riadený týmito dvomi pravidlami. Veľa ekonómov a politikov argumentovalo, že tieto pravidlá sú veľkou prekážkou na vyhľadávanie súkromných zdrojov pre verejné potreby. To viedlo k zrušeniu druhého pravidla v roku 1989 a v roku 1992 došlo k vyradeniu aj prvého pravidla so súčasným zavedením projektov PFI/PPP na zabezpečenie verejných služieb.

2.2 PFI/PPP v 90. rokoch 20. storočia

Začiatkom 90. rokov 20. storočia ekonomika Veľkej Británie zaznamenala značný pokles, čo sa prejavilo v snahe vlády zvýšiť daňové príjmy potrebné na investície do verejnej infraštruktúry a služieb. Uvedené skutočnosti viedli priamo alebo nepriamo k vytvoreniu novej legislatívy pre zavádzanie súkromného financovania na rozvoj a prevádzku verejných služieb a majetku.

Kumulatívne efekty nedostatočných investícií na kapitálovom trhu sa postupom času zvyňovali. Realitou bolo, že potreba budovania infraštruktúry sa stretla s požiadavkou udržať verejné výdavky pod kontrolou. To znamená, že bolo nevyhnutné zapojiť súkromný sektor na zabezpečenie verejných potrieb, a preto vláda podporila využívanie PFI od roku 1992.

PFI sa začali využívať od roku 1992, pričom v roku 1993 došlo k ich najvýraznejšiemu využitiu. Minister financií vytvoril tzv. Výbor pre súkromné financie, ktorého hlavné ciele sú nasledovné :

- podporovať väčšiu spoluprácu medzi súkromným a verejným sektorom,
- stimulovať nové myšlienky, identifikovať nové oblasti verejného sektora, v ktorých by sa mohol súkromný sektor zúčastniť a hľadať riešenia problémov, ktoré môžu brzdiť pokrok.

V roku 1996 sa do popredia dostali projekty riadené na miestnej úrovni a bola vytvorená inštitúcia s názvom Program verejno-súkromného partnerstva (tzv. 4Ps), ktorej cieľom je podpora projektov na miestnej úrovni a rozvoj súkromných investícií do verejných potrieb. Napriek tejto podpore využitie projektov PFI/PPP súkromným sektorom padlo skôr ako vláda očakávala. V roku 1997, po všeobecných voľbách, sa nová vláda opäť angažovala do

projektov PFI/PPP a menovala Výbor na vedenie a kontrolu projektov PFI/PPP ako špeciálny odbor MF. Nová vláda tiež upustila od univerzálneho testovania financií súkromného sektora v máji 1997. Z kontroly Výboru vyplynulo niekoľko odporúčaní:

- zrušiť Panel súkromného financovania,
- kontrolovať PFI Ministerstvom financií,
- vytvoriť nový súkromný orgán, ktorý by mal obmedzené trvanie a zaoberal by sa strategickou politikou pre projekty PFI a technickými radami na návrh a schválenie špecifických projektov.

Tieto odporúčania viedli k centralizácii a štandardizácii postupov v rámci oddelení, ktoré boli zodpovedné za projekty PFI/PPP. Dôsledkom výnime uvedeného došlo k nasledujúcim udalostiam:

- V roku 1998 bola vytvorená príručka, ktorá krok za krokom vysvetľovala proces realizácie PFI/PPP.
- V roku 1998 bol vyvinutý komplexný prístup k PFI úkolení. Bol spustený úkoliaci program týkajúci sa PFI projektov.
- V roku 1999 bola vydaná jednotná dohoda riadenia projektov.
- V roku 1999 bola dosiahnutá dohoda o účtovných postupoch pre PFI projekty.
- V roku 1999 bol zriadený kontrolný výbor na odstránenie projektov PFI miestnej správy.

V roku 1999 bol vládou vytvorený druhý kontrolný výbor na projekty PFI/PPP, ktorého hlavné odporúčania boli nasledovné:

- vytvorenie poradného orgánu zloženého z odborníkov zo súkromného sektora, ktorý by nahradil špeciálny odbor Ministerstva financií.
- Všetky štandardné dokumenty projektov PFI musia byť odsúhlasené Ministerstvom financií.
- Nevyžadovať, aby osoby potrebné v rámci projektov PFI museli byť zamestnancami súkromného sektora.
- Zdôrazňovať význam hodnoty za peniaze¹³⁴ a využívať porovnanie efektívnosti verejného sektora so súkromným pri tvorbe investičných rozhodnutí.

Ako je možné vidieť z výnime uvedených odporúčaní, v 90. rokoch 20. storočia boli príznačné pre projekty PFI/PPP štandardizácie procesov, procedúr a zdôrazňovanie hodnoty za peniaze pre oblasť verejných služieb a majetku.

2.3 PFI/PPP v 21. storočí

Začiatkom 21. storočia politiky PFI/PPP upevňujú svoju pozíciu a zvyšuje sa ich význam. V roku 2000 vznikol Úrad pre štátny obchod (Office of Government Commerce), ktorý je súčasťou MF a tzv. Partnerstvá Veľkej Británie (Partnerships UK, –PUK”). PUK je organizácia, v ktorej má vláda 49 % podiel a súkromný sektor má väčšinový podiel.

V roku 2001 Ministerstvo financií vyskúňalo zaviesť schému, v ktorej by pomocný personál bol vedený súkromným sektorom, ale stále by zostali zamestnancami verejného sektora. V roku 2003 a 2004 Ministerstvo financií vydalo novú publikáciu s názvom Štandardizácia PFI kontraktov. Ďalšia publikácia s názvom Zelená kniha vysvetľuje zavádzanie nových

¹³⁴ Kritériu hodnota za peniaze znamená, že ekonomický prínos projektov by mal byť prinajmenšom rovnaký ako pri doposiaľ realizovaných spôsoboch projektov verejného sektora.

procedúr, ktoré zabezpečia, že všetky nové projekty PFI/PPP prejdú komplexným hodnotením po určitej fáze životného cyklu projektu. Existujúce projekty podliehali retrospektívnej kontrole. V ďalšom období boli vydávané rôzne publikácie a príručky, ktoré navrhovali a rozvíjali rôzne schémy projektov PFI.

Úrad pre štátny obchod tvoril politiky a stratégie pre štátne dodávky v rozsahu od kritéria hodnota za peniaze až po kritéria vyplývajúce z príručiek. Boli vypracované rôzne štúdie na ocenenie efektívnosti partnerstva a hodnoty za peniaze v projektoch PFI.

Do konca roka 2008 vláda VB uzavrela viac ako 600 projektov PFI/PPP v hodnote 62,8 mld. libier. Tieto projekty v súčasnosti predstavujú 10 – 15 % všetkých verejných investícií. Projekty sa realizujú najmä v doprave, zdravotníctve, obrane, školstve, ochrane životného prostredia a väzenstve. Doteraz najväčším PFI/PPP projektom je údržba a modernizácia infraštruktúry metra v Londýne v hodnote 6,7 mld. libier z roku 2003.¹³⁵

Tabuľka 1 – Najväčšie PFI projekty Veľkej Británie za rok 2008

Projekt	Sektor	Kapitálová hodnota projektu, mil. libier
Strategické cisternové lietadlo	Obrana	2500
Vojenský letecký tréningový systém	Obrana	635
Kent: školy	Vzdelávanie	600
Croydon	Regenerácia	450
Maidstone & Tunbridge Wells: nemocnice	Zdravie	232
Lancashire: školy	Vzdelávanie	229
Hackney: školy	Vzdelávanie	167
Westminster: školy	Vzdelávanie	152
Islington: školy	Vzdelávanie	150
Mid-Essex: nemocnica	Zdravie	150
Belfast: školy	Vzdelávanie	125
Sunderland: školy	Vzdelávanie	120
Aberdeen: školy	Vzdelávanie	120
Dumfries & Galloway: školy	Vzdelávanie	108
West Dumbartonshire: školy	Vzdelávanie	100
Nottingham: školy	Vzdelávanie	90
Gorsahm rozvojový projekt	Obrana	90
Inverclyde: školy	Vzdelávanie	80

Zdroj: McKenzie, D.: PFI in the UK & PPP in Europe. London: IFSL, 2009. Dostupné na www.ifsl.org.uk.

Za rok 2008 bolo uzavretých len 34 projektov, čo je najmenej od roku 1995. Prioritné oblasti v tomto roku boli obrana, vzdelanie a zdravie. Medzi rokmi 2002 až 2007 bol počet uzavretých projektov na relatívne stabilnej úrovni približne 60 projektov za rok.

Tvorba PFI projektov možno uskutočniť prostredníctvom nasledujúcich krokov:

1. Vytýčenie cieľov vzhľadom na potreby
2. Posúdenie možnosti

¹³⁵ McKenzie, D.: PFI in the UK & PPP in Europe. London: IFSL, 2009. Dostupné na www.ifsl.org.uk.

-
3. Vytvorenie návrhu obchodného prípadu a načrtnutie komparátora verejného sektora
 4. Zostavenie projektového tímu
 5. Prijatie postupu pre výber
 6. Zverejnenie ponuky v Úradnom vestníku Európskej komisie
 7. Predbežný výber uchádzačov
 8. Únný výber uchádzačov
 9. Prehodnotenie obchodného prípadu a spresnenie komparátora verejného sektora
 10. Pozvanie na rokovanie
 11. Prijatie a vyhodnotenie ponuky
 12. Výber uchádzača a záverečné vyhodnotenie
 13. Zadanie zákazky a finančné uzavretie
 14. Uskutočnenie zákazky

Použitá literatúra

1. BOUSSABAYNE, A.: *Cost planning of PFI and PPP building projects*. London: Taylor and Francis, 2007. ISBN 978-0-415-36622-9.
2. GRAHAME, A.: *The Private Finance Initiative*, Research Paper 01/117, 2001.
3. McKENZIE, D.: *PFI in the UK & PPP in Europe*. London: IFSL, 2009. Dostupné na www.ifsl.org.uk.
4. MINISTERSTVO FINANCIÍ SR: *Návrh implementácie schémy technickej pomoci pre verejno-súkromné partnerstva PPP*. Bratislava, 2007.
5. www.asociaciappp.sk.

Kontaktné údaje

Ing. Denisa KITOVÁ, PhD.
Ing. Daňa VALIŇOVÁ, PhD.
Katedra financií
Národohospodárska fakulta
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava
Slovensko
email: denisa.kitova@gmail.com, dvalisova@valis.sk

FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN POLAND IN THE FACE OF GLOBAL FINANCIAL CRISIS

Agnieszka Kochel
Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu

Abstract

The crisis in the global financial market bounced wide repercussions on the national economies of most countries in the world, not passing on the Polish. Despite the global crisis, Poland as an investment location for foreign investors does not diminish. Poland is a large and interesting market for foreign operators. Among the strengths of Poland, there are an attractive location, political stability, economic favourable market size and consumption, as well as a large potential of highly qualified personnel. However, increasing the attractiveness of Poland as the host country for foreign investments requires taking legislative actions by the authorities, aimed primarily to reduce administrative barriers and improve the quality of legal measures.

Key words – foreign direct investment (FDI), global financial crisis, foreign capital inflows

1. INTRODUCTION

The movement of foreign direct investments (FDI) constitutes an essential feature of the globalizing world economy. The level of FDI is the final effect of corporate expansion, the quality and the size of their resources, but also the conditions in the global economy as well as the state of the country's economy targeted by foreign investors. According to the OECD definition of the notion of FDI is understood as constitute investments resulting in a long-term relationship, reflected sustained investor interest in an entity settled in the economy other than the economy of investor¹³⁶. FDI involves allocating capital such as cash, capital goods or technology in a foreign company combined with control over the company in order to achieve economic benefits.

A record level of FDI on the global scale took place in 2007, when the value of global FDI flows amounted to USD 1,979 billion¹³⁷. As a result of the financial crisis, which began in 2008, the estimated FDI inflows in 2009 fell from USD 1.7 billion in 2008 to below 1.2 billion in the current year. The crisis has slightly changed a global image of FDI. In 2008, FDI in developing and transition economies has increased, while FDI into highly developed countries marked a decline by 28%. As a result, the participation of the first group of countries in global FDI inflows rose to an unprecedented 43%. In 2008, record levels of FDI inflows were recorded nearly in all regions of less developed countries. These were South-East Asia, South-East Europe and the Commonwealth of Independent States. Africa has achieved an unquoted FDI inflows amounting to USD 88 billion. FDI has also increased

136 M.K. Nowakowski (red.), *Biznes międzynarodowy – obszary decyzji strategicznych*, Key Text, Warszawa 2000, p. 109

137 *World Investment Report 2009. Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*, United Nations, New York and Genewa, 2009, p.3

significantly in Western Asia and Latin America. Over the last months of 2008, when the crisis moved from developed countries to the rest of the world, developing and transition economies were also affected which resulted in a decline in the FDI in those countries. Data for the first quarter of 2009 indicates a decline in FDI in all regions of the world. However, developing and transition economies are likely to be a driving force of the future FDI recovery, as indicated by the analysis of UNCTAD. The analysis ranks the so-called BRIC countries (Brazil, Russia, India and China) among five leading locations for future investments by large transnational corporations in the future.

The decline in global FDI flows depends on several factors. The first factor is a decrease in overall investments and a withdrawal of transnational corporations from FDI projects from the end of 2008. The reduction in the number of projects stems from striving after cost reduction and corporate restructuring. In some countries the withdrawals were higher than the inflows of new FDI. A dramatic decline in international mergers and acquisitions, as the key mode of the global FDI, constitutes another factor. In 2008, this decline amounted to 35% compared to 2007. The dramatic reduction in the number of acquisitions and mergers carried out on the international scale results from the crisis in global financial markets, as well as deteriorating profitability and liquidity of many transnational corporations. In the early stages of the crisis in 2008, new investments from scratch (greenfield) were more resistant to the crisis, but in 2009 they also declined. The paper aims at presenting and analysing the area of FDI located in Poland in the times of crisis in the global financial market.

2. FDI IN POLAND

The report of Ernst & Young shows that in 2008 Poland took the fifth place in Europe in terms of the number of acquired foreign investments. Foreign investors created about 15 thousand new jobs in Poland, more were created only in Great Britain. According to the estimations made by Ernst & Young foreign investors realized 176 investments in Poland in 2008 which was by 21% more than the previous year. In this respect, Poland was only outstripped by Great Britain, France, Germany and Spain.¹³⁸

According to the National Bank of Poland in 2008 Poland received Euro 11,303 million in the form of FDI which is one third less (32.2%) compared to 2007. This amount mainly comprised capital inflows in the form of reinvested profits as well as the purchase of stocks and shares of Polish companies made by foreign investors. The value of resources which non-residents allocated to the purchase of stocks and shares as well as payments for capital in this period amounted to Euro 2,996 million and was almost twice lower compared to 2007. In that year, the capital inflows on this account amounted to Euro 5,546 million. The value of reinvested profits stood at Euro 4,415 million and was lower by 2,221 million which is 33.5% compared to the previous year. This substantial decline in the value of reinvested profits resulted from deteriorating Polish financial results with a simultaneous growth in the value of dividends paid to foreign investors.

Net inflows of loans from foreign investors in 2008 reached Euro 3,892 million. In 2007 the value of net capital inflows amounted to Euro 4,492 million. The balance of loans that domestic companies received from foreign shareholders was positive and reached Euro 18

138 *Reinventing European Growth. Ernst & Young 2009 European Attractiveness Survey*, Ernst & Young 2009, p. 7-16

million. The balance of loans granted by Polish companies to foreign shareholders was also positive and amounted to Euro 1.187 million.¹³⁹

Table 1. FDI inflows to Poland, 2007-2008 (millions of Euro)

	2007	2008
Foreign direct investment	16 674	11 303
Inflow of foreign capital in the form of shares and stocks as well as contribution in kind	5 546	2 996
Reinvested profits	6 636	4 415
Investors' credits	4 492	3892
Number of FDI projects won	146	176
Number of new Jobs created by FDI	18 399	15 512

Source: own study on the basis of NBP statistics

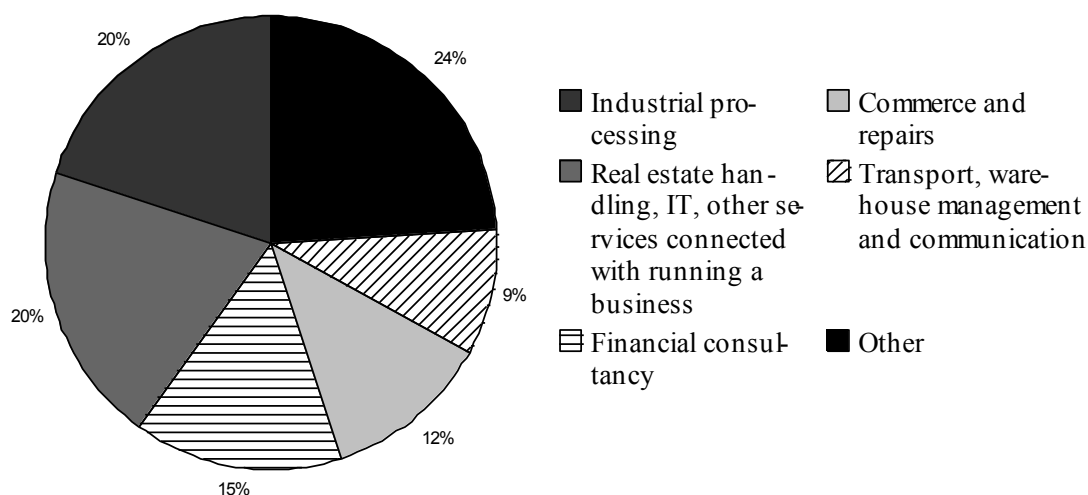
Over the first months of 2009 the government forecast assumed a drop in FDI inflows in the current year. However, it was estimated that the capital transfer of FDI would at least reach the level of Euro 7-10 billion. In the middle of the year it appeared that the forecasts are too optimistic. It is connected with a progression in the world financial crisis. During each crisis, a recession or an economic slowdown, companies reduce investments in fear of the future. Also nowadays transnational corporations, which are the main force in FDI, suspend, reduce or at best move investments to countries where the expected return rate on investment is the highest or risk level is lower. A weak pace of the economic growth in the EU countries, that is the source of over 80% of FDI that are located in Poland, will certainly diminish the volume of capital allocated to Poland. Some investors postpone investments in subsequent periods but they do not completely abandoning the investment in Poland. The authors of *The Report on the State of Economy* forecast that the decline in investment will affect industries which are oriented on export, such as electronics or automotive industry¹⁴⁰. The growth is expected in industries where foreign companies can find opportunities to reduce operating costs, and thus in the field of broadly understood services. These types of investments are less capital intensive and they create a relatively large number of jobs. The period of an economic downturn also creates opportunities for acquisitions and mergers. Power engineering and broadly understood health protection services are the industries in which increased activity of foreign investors is expected. The recovery is also anticipated in the retail and wholesale sectors as well as in the production industry.

According to NBP estimates, in 2007 EU countries were the biggest investors in Poland, as 85,3% of the overall FDI came from that area, most from France, Germany, the Netherlands, Austria, Italy and Sweden. The biggest investors outside the UE were from the USA, the Netherlands Antilles, South Korea and Japan. Most capital which is 84.5% of the total Euro 119.5 billion invested in Poland, came from the EU countries. The highest amounts were invested by companies from the Netherlands (Euro 22.1 billion), Germany (Euro 19.1 billion) and France (Euro 13.4 billion).

¹³⁹ *Bilans płatniczy Rzeczypospolitej Polskiej za I kwartał 2009 roku*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, 2009, s. 24-26, *Bilans płatniczy Rzeczypospolitej Polskiej za IV kwartał 2008 roku*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, 2009, p.38-39

¹⁴⁰ A. Piątkowska (red.), *Raport o stanie gospodarki*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa 2009, p. 188, ISSN 1429-3005

Figure 1. Structure of FDI inflows into Poland in 2007



Source: own study on the basis of NBP statistics

Until the end of 2007 foreign companies invested the most financial resources in the industry sector (Euro 43.8 billion), favouring the industrial processing sector (Euro 40 billion). As far as production sphere is concerned, most resources were allocated to the production of transport equipment which is dominated by large multinational companies such as Fiat, General Motors, Isuzu, Toyota, Volvo, and Man. The vast majority of the production of foreign automotive companies operating in Poland is targeted for export. Equally important area of investment in recent years was the electronic sector. In 2007, US based Dell launched the production of computer equipment in Lodz. Crucial investments were also made by companies engaged in the manufacture of television sets, such as Toshiba, Sharp, LG Funai, and Orion. As far as these investments are concerned Poland has gained the status of leader in the field of production of modern television sets. It is estimated that in 2010, when the factories achieve full production capacities, Poland will produce 38 million television sets per year which meets 77% of European demand for this equipment. Real estate, financial intermediation, information technology, science, rental of machines and machinery, services related to running a business, transportation, warehouse management and communications also were substantial areas of investment¹⁴¹. The value of FDI in that area was amounted to Euro 2.2 billion in 2007. The scale of these investments proves the fact that Poland has become a significant service centre.

As compared to Central and Eastern Europe countries with which Poland is competing to win FDI, Poland received the most capital in 2008. As mentioned above, in that year Euro 11,303 million were allocated to Poland, whereas in Czech the value of FDI amounted to Euro

141 *Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski – bariery i możliwości wzrostu*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa, 2009, p. 2-3

7,328.9 million, in Bulgaria Euro 6,549 million, and in Hungary Euro 5,075.6 million¹⁴². However, when calculating the value of FDI per capita, the mentioned countries are in a better position. In Poland the value of FDI per capita in 2008 amounted to Euro 296 whereas in Czech, Bulgaria and Hungary it was Euro 718, 909 and 504 respectively.

3. INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF POLAND

A lower value of FDI that flowed into Poland in 2008 is primarily the result of a global economic slowdown. Poorer attractiveness of Poland in that period was an effect of an unfavourable exchange rate of Polish currency from foreign investors' point of view. The last quarter of 2008 and the first half of 2009 showed that the global financial crisis urged investors to be more cautious. This observation is confirmed by a survey carried out by Ernst & Young among about 809 managers. Over half of them (about 53%) did not intend to allocate capital in Europe in current year¹⁴³. The international economic recession had an impact on a dramatic decline in investment activity. However, the Polish position as a potential beneficiary of foreign investments has not deteriorated. The survey mentioned above shows that managers perceive Central and Eastern Europe quite positively. In 2009, 39% pointed the region of Central and Eastern Europe as the most attractive (42% in 2008), and 52% consider this region as the most notable to locate investments within next three years. Poland took the first place in the survey with respect of investment attractiveness of Europe, even though the continent has been losing its competitive edge. Poland was followed by Germany, Russia, France, Romania, Hungary, Great Britain, Spain, Bulgaria, Italy and Czech.

Rankings concerning investment attractiveness published by various international research centres prove that foreign investors find Poland an interesting and important country to locate investments, including the creation of wider service centres. Poland is competing with other Central and Eastern European countries and its competitive advantage lies in a good location, fast economic development, membership to the European Union, accessibility of local suppliers as well as qualifications, involvement and productivity of Polish employees¹⁴⁴. These opinions are confirmed by the research carried out by the German and Polish Industrial and Commercial Chamber. For several years, this organization has been researching opinions of German investors about investing in Poland. In the latest survey Poland was ranked first in the terms of investment attractiveness, overtaking Slovakia and Czech and 82% of investors declared their satisfaction with investments made in Poland. German entrepreneurs value Polish membership to the EU, high qualifications and commitment of personnel as well as work efficiency. Unstable law, low administration effectiveness and low quality of infrastructure are considered to be weaknesses.¹⁴⁵

Dynamics of the economic growth in 2008 in Poland reached 4.9% and was one of the best results among the EU countries¹⁴⁶. In autumn economic forecasts for the EU the European Commission has stated that whereas the EU economy will shrink by 4.1% in the current year due to the crisis, Poland as the only member state will mark an economic growth of 1.2%

142 Czech National Bank, Bulgarian National Bank, Hungarian National Bank

143 *Reinventing European Growth...*, p. 18-30

144 *Inwestycje zagraniczne w Polsce w dobie globalnego kryzysu gospodarczego*, www.paiz.gov.pl, 04.11.2009

145 M.A. Kolka, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce w czasie kryzysu*, Global Economy, 08.09.2009

146 H. Dmochowska (red.), *Mały Rocznik Statystyczny Polski 2009*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa, 2009, p. 461

GDP147. The European Commission has emphasized that Poland is enduring the economic crisis fairly well, which is the result of strong foundations that have helped the Polish economy to survive the global crisis in a better condition than other Central and European countries. However the European Commission is forecasting a slight growth in investment in Poland next year. A positive indicator of the economic growth in 2009 coupled with the fact that Poland is the only UE country to note it, may affect a growth in investors' ratings compared to the neighbouring countries. In order to enhance the attractiveness of the Polish economy the government is changing regulations for special economic zones. These changes aim at greater flexibility in the conditions for the use of tax exemptions and offer a broader range of offered land for investment. What is more, the Operational Programme for Innovative Economy is planning to increase limits for financing large investments from 20% to 30%. The government is also establishing programmes for long term financial support for investment projects which, are designed for investors realizing new investments in priority sectors (automotive, electronics, aerospace, biotechnology, and modern services sector).

4. BARRIERS IN FDI INFLOWS TO POLAND

As far as the inflows of FDI are concerned, Poland lacks an effective institutional support for foreign investors. There is no authorized agency of third generation that is equipped with appropriate instruments, which would enable to support investors on the *one-stop-shop* basis. Often activities and competences are doubled by the involvement of various government agencies to do the same tasks. Consequently, there is a lack of responsibility for taken particular actions and provided information.

Poland lacks an effective system of investment incentives. The existing system of public funding does not enable to define the amount of support in the form of particular instruments on the stage of investment decision making by an investor. The only formula according to which the Government supports individual investment projects is a long term programme accepted on the basis of the law on public finance. Passing each programme requires carrying out a long legislative procedure and the assistance provided pursuant to the resolution of the Council of Ministers must be notified to the European Commission in each case.

There is a shortage of properly prepared investment areas in Poland. A legal situation of many properties, which could be designated for investments, remains unregulated and there is a lack of large investment plots with a clear ownership structure. An investor usually is forced to commit their own financial resources in order to build the technical infrastructure. Procedures in land and mortgage and accounting courts are tied up with long lasting formalities, such as procedures concerning changing the designation of agricultural land and wooded areas. Often there are no spatial development plans. According to a report from 2007 prepared by PAN and commissioned by the Ministry of Construction only 19.7% of the area of the country has binding local plans. The road, rail and air infrastructure is not sufficiently developed. There are effective connections between transport systems. The network of motorways has not been finished and its construction process is extended in the time scale. There are not enough domestic and international flight connections.

Despite the top quality human capital, investors have difficulties with finding and keeping

147 M. Kot, *KE: Polska jedyna w UE ze wzrostem PKB 1,2 proc.*, Polska Agencja Prasowa, www.pap.pl, 03.11.2009

employees with specific qualifications. *Call-centre* type investments are also connected with a high level of staff turnover. On the other hand, employing foreigners involves a long and complicated procedure of obtaining a work permit in Poland. This procedure may take a few months and there is a necessity of handling matters both in Poland and the country of the foreigner's origin. Promotion of foreigners employed in Poland is difficult which is due to obtaining a new work permit each time the employee changes the position.

Major impairment from the perspective of foreign investors is the complicated administration procedures related to the investment process and bureaucracy. The right to lodge unjustified appeals is commonly used by subjects, which own properties near the investment area. Procedures concerning obtaining administration decisions required in the investment process are long and cumbersome as they are connected with the necessity of obtaining a lot of permits from various authorities. What is more, public administration bodies are known for their arbitrariness of decisions and the weakness of internal control. Excessive and completed administration procedures give rise to an increase in corporate costs and lead to poorer competitiveness.

Finally, the quality of lawmaking in Poland remains low. The legal system is incoherent; there are legal loops and number of amendments is systematically increasing. There is no procedural transparency and competences of various bodies overlap. Often there are no drafts of administration acts concerning bills. Tax regulations, which are critical issues for businesses, are complicated and tax laws are often amended. Insecure tax law results from constructing a lot of government financial policy concepts, which substantially increases investment risk that an entrepreneur is exposed to.

5. SUMMARY

Poland has becoming increasingly important player in the economic map of Europe. Paradoxically, the global economic crisis has helped Poland. The Polish economy has turned out to be more resistant to recession and it is managed more peacefully than economies of most developed countries in the world. Poland has been undergoing a velvet crisis, although the slowdown of the high economic pace noticed within recent years has surprised and shocked many entrepreneurs and resulted in weaker economic effects in their business activities. Despite the global economic crisis, consumption in Poland is growing, the financial system is not significantly disturbed and Euro 100 billion of structural resources from the EU constitute an immense injection for the economy. An analysis of the structure of GDP in Poland, Czech, Hungary and Slovakia shows that Poland has the basis for smooth transition through the present economic crisis, mainly because of the fact that the fundamental aspects of Polish GDP is a domestic consumption. It is the highest in Poland as compared to the neighbouring countries. Moreover, the rate of foreign trade to GDP is the lowest in Poland, which under current situation of substantial decreases, especially export, has the least perceptible consequences in Poland. A stable political and economic situation would not be sufficient in stimulating the inflows of foreign capital but for the extended incentives system for investors.

In the immediate future growing wage inflation is a risk to the inflows of FDI. In 2008, its level exceeded the growth of labour productivity in Poland. Unless this trend is entrenched, it may affect the weakening foreign investors' activities. So far it has not been observed. Problems with obtaining foreign investment may also arise from reviving nationalistic

feelings in the crisis. In times of insecurity and fear of losing jobs most societies expect governments to intervene in the economy. There are no problems if those expectations focus on increased budget expenses which tend to fill the gap left by declining private expenses. It is worse if they are about allocating capital, which can be handled by financial markets in the best way. Opportunities to improve the investment climate in Poland must be sought in the reduction of administrative barriers and improvement of the quality of legal solutions. There is also an opportunity for the development of infrastructure due to the inflows of EU assistance funds. It is worthwhile emphasizing that analogical resources are received by most countries of the region and in case of Hungary the intensity of the assistance per capita is higher than in Poland. Therefore, the priority of the Government should belong to undertake actions, which will secure maintaining a previous position of Poland compared to countries with which it competes to attract FDI and which will influence its improvement.

References

1. *Bilans płatniczy Rzeczypospolitej Polskiej za I kwartał 2009 roku*, Warszawa: Narodowy Bank Polski, 2009
2. *Bilans płatniczy Rzeczypospolitej Polskiej za IV kwartał 2008 roku*, Warszawa: Narodowy Bank Polski, 2009
3. DMOCHOWSKA, H. (red.): *Mały Rocznik Statystyczny Polski 2009*. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny, 2009
4. *Inwestycje zagraniczne w Polsce w dobie globalnego kryzysu gospodarczego*, www.paiz.gov.pl, 04.11.2009
5. KOLKA M.A., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce w czasie kryzysu*, Global Economy, 08.09.2009
6. KOT M., *KE: Polska jedyna w UE ze wzrostem PKB 1,2 proc.*, Polska Agencja Prasowa, www.pap.pl, 03.11.2009
7. *Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski – bariery i możliwości wzrostu*, Warszawa: Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, 2009
8. NOWAKOWSKI M.K. (red.), *Biznes międzynarodowy – obszary decyzji strategicznych*. Warszawa: Key Text, 2000
9. PIĄTKOWSKA A. (red.), *Raport o stanie gospodarki*, Warszawa: Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, 2009
10. *Reinventing European Growth. Ernst & Young 2009 European Attractiveness Survey*, Ernst & Young, 2009
11. *World Investment Report 2009. Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*, New York and Geneva: United Nations, 2009

Contact Data

Agnieszka KOCHÉL, M.A.
School of Banking in Wrocław
Fabryczna 29-31
53-609 Wrocław
POLAND
email: aga.kochel@gmail.com

DOPADY REGULAČNÍCH POPLATKŮ V ČESKÉM ZDRAVOTNICTVÍ

IMPACTS OF USER FEES IN CZECH HEALTH CARE SYSTEM

Veronika Krůtilová

Masarykova univerzita, Ekonomicko-správní fakulta

Abstrakt

V roce 2008 byly do českého zdravotnického systému zavedeny regulační poplatky. Jelikož regulační poplatky mohou mít nejen pozitivní dopady, je třeba věnovat pozornost i negativním dopadům a to zejména na domácnosti - pacienty. Cílem příspěvku je charakterizovat dopady regulačních poplatků v ČR na české domácnosti po prvním roce jejich fungování. Pro analýzu dopadů byla použita data ze Statistiky rodinných účtů v členění podle příjmových decilů.

Klíčová slova – české zdravotnictví, spoluúčast pacientů, dopady regulačních poplatků

Abstract

The user fees were introduced in the Czech health care system in 2008. Although they could have not only positive effects it is necessary to pay attention to negative impacts of user fees on patients – households. The goal of the paper is to determine the user fees impacts on the Czech households after one year of implementation. The data from Household Budget Survey was used for the analysis. The analysis and comparison is made on the basis of household income deciles.

Key words – Czech health care system, patient cost sharing, user fees impact

1 ÚVOD

Jedním z cílů regulačních poplatků je regulovat spotřebu zdravotní péče, a zároveň konfrontovat pacienta alespoň částečně s náklady této péče. Poplatky rovněž představují určitý zdroj příjmu zpravidla pro poskytovatele zdravotní péče, i přestože ten má spíše marginální charakter. Regulační poplatky jsou součástí řady zdravotnických systémů, v evropských podmínkách jsou vybírány již několik let např. v Belgii, Rakousku nebo Finsku, ale také v Bulharsku či Estonsku. V jiných zemích byly zavedeny a posléze opět zrušeny (např. na Slovensku ihned po nástupu nové vlády, v Mačarsku již po roce fungování v referendu), neboť implementace tohoto regulačního nástroje představuje velmi nepopulární opatření v očích občanů-pacientů, a tudíž je většinou obtížně politicky prvc hodná. Nejenže

spoluúčast pacientů ve formě regulačních poplatků omezí nadbytečnou spotřebu zdravotní péče a přinese pro systém dodatečné zdroje, je ale také možné, že omezí náročnou spotřebu péče, což se v budoucnosti může projevit zhoršením zdravotního stavu obyvatel a mnohem zásadnějším zátěží zdravotnického systému.

Príspevek si klade za cíl charakterizovat dopady regulačních poplatků v ČR na občany – pacienty po prvním roce jejich fungování. Analýza dopadů na rozpočty občanů-pacientů (domácností) vychází z metodiky používané Světovou zdravotnickou organizací. Použitá data byla získána z Českého statistického úřadu ze Statistiky rodinných účtů rok u 2007 a 2008.

2 REGULAČNÍ POPLATKY V ČR

Při hodnocení úspěšnosti spoluúčasti jako nástroje zdravotní politiky je třeba brát v úvahu, který z jeho cílů má být naplněn. Hlavním cílem spoluúčasti pacientů je zejména regulace poptávky po zdravotní péči a snížení zneužívání čerpání zdravotní péče a s tím související cíl konfrontace pacienta s omezenými zdroji ve zdravotnickém systému. Dalšími důvody pro zavádění spoluúčasti je přesměrování části výdajů z veřejných do soukromých zdrojů a zvýšení dodatečného příjmu k zajištění udržitelnosti financování zdravotnických služeb. (ROS at al; SALTMAN, FIGUERAS, 1997; TÜNDE, 2008, ect.)

Podle toho, který z cílů je sledován, je třeba brát v úvahu potenciální dopady jak z hlediska ekonomického tak také z hlediska sociálního, politického a etického. Míra jednotlivých dopadů potom závisí na počtu zdravotnických služeb, na které se spoluúčast vztahuje, na typu a stanovení výše spoluúčasti a podmínkách, za kterých jsou určité skupiny osob z placení spoluúčasti vyjmuti nebo osvobozeni. (ROS at al)

V České republice došlo k významnému zvýšení spoluúčasti pacientů k 1. lednu 2008 formou implementace regulačních poplatků (do této doby si pacienti dopláceli pouze na některé léky, stomatologický materiál a zdravotnické pomůcky).

Tab. 1: Regulační poplatky k 1. 1. 2008

Regulační poplatek	Výše v Kč
Návštěva u lékaře	30
Návštěva pohotovosti	90
Předpis na léky	30
Den v nemocnici	60

Zdroj: MZ ČR, 2008.

K minimalizaci dopadu zejména pro osoby chronicky a často nemocné byl stanoven roční strop ve výši 5000 Kč, přičemž dosáhl-li pacient tohoto stropu, poplatky platil i nadále, ale přesahující částka mu byla zpětně vyplacena jeho zdravotní pojišťovnou. Je nutno zmínit, že do limitu se započítávaly pouze poplatky za návštěvu u lékaře, za předpis a některé doplatky za léky¹⁴⁸. V českém systému lze nalézt i některé výjimky, z placení všech poplatků byli osvobozeni pojištěnci v hmotné nouzi a pojištěnci umístění v dětských domovech, dále občané v ochranné léčbě a specifických případech v rámci ochrany veřejného zdraví. Rovněž

¹⁴⁸ Doplatky na částečně hrazené léky pouze ve výši doplatku na nejlevnější na trhu dostupný lék s obsahem stejné léčivé látky a se stejnou cestou podání.

byly osvobozeny preventivní prohlídky, laboratorní a diagnostická vyšetření.¹⁴⁹ Od 1. 8. 2008 dochází k prvním úpravám výjimek z placení poplatků a k rozšíření osvobození na novorozence.

K dalším významným úpravám došlo až v roce 2009. Od 1. 4. se snižuje ochranný limit z 5000 Kč na 2500 Kč u dětí do 18ti let a u osob starších 65ti let. Děti do 18-ti let jsou osvobozeny od placení 30 Kč poplatku za návštěvu u lékaře. U seniorů se nově do limitu započítávají doplatky na částečně hrazené léčiva a potraviny pro zvláštní lékařské účely. U všech pojištěnců rovněž dochází ke změně i u placení poplatků za recept. Regulační poplatek se nyní odpočítává od hodnoty doplatku na léčiva, tedy u léků hrazených plně ze zdravotního pojištění pacientů zaplatí 30 Kč, u léků částečně hrazených pak hodnotu doplatku sníženou o 30 Kč, nejméně však vždy musí zaplatit 30 Kč.¹⁵⁰

3 DOPADY NA ROZPOČTY DOMÁCNOSTÍ

Nezávažnějším aspektem zvyšování spoluúčasti pacientů je potencionální omezení přístupu ke zdravotní péči z důvodu neúnosné finanční zátěže rozpočtů pacientů. Vlády by proto měly vyhodnocovat, jak konkrétní výše spoluúčasti dopadá na tu či onu sociální skupinu. V dalším textu při hodnocení dopadů spoluúčasti autorka vychází z metodiky Světové zdravotnické organizace (dále WHO), a proto považuje za nutné čtenáře ve stručnosti s touto metodikou seznámit.

3.1 Metodika WHO

Světová zdravotnická organizace vyvinula metodiku k vyjádření spravedlivého podílu každé domácnosti na financování zdravotnictví. Podle WHO by měla být jedním z cílů zdravotnických systémů spravedlnost při financování zdravotní péče a tím zabezpečená ochrana finančních rizik. Jinými slovy chudé domácnosti nebudou platit větší podíl výdajů na zdraví než bohaté domácnosti. Pro měření spravedlivého financování byl konstruován index spravedlivého financování (index of fair financial contribution) IFFC, který říká, zda se sledované domácnosti podílejí spravedlivě na financování zdravotní péče. Index nabývá hodnoty 0 – 1 (0 absolutně nespravedlivé, 1 – perfektně spravedlivé) a má následující podobu:

$$IFFC = 1 - 4 \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n |HFC_i - \overline{HFC}|^3}{0.125n}}$$

Avšak index sám o sobě pouze souhrnně říká, zda podíl domácností na financování zdravotní péče v dané zemi je spravedlivý či nikoliv, ale nezabývá se jednotlivými typy domácností zvlášť. Pro tuto studii lze ale využít index HFC neboli vyjádření podílu každé domácnosti na financování zdravotnictví, který je potřebný ke konstrukci indexu spravedlivého financování.

¹⁴⁹ blížně MZ ČR: Návod na použití českého zdravotnictví v roce 2008.

¹⁵⁰ VZP ČR: Úpravy poplatků a doplatků platné od 1. 4. 2009

Index HFC lze konstruovat jako podíl celkových příspěvků domácnosti na zdraví a platební kapacity této domácnosti. Platební kapacita domácnosti je definována jako výdaje domácnosti očištěné o výdaje na zabezpečení základních životních potřeb.¹⁵¹

3.2 Použitá data a metodika

Na základě v současnosti dostupných statistických dat se autorka inspirovala metodikou Světové zdravotnické organizace. Data jsou čerpána ze Statistiky rodinných účtů, kterou pravidelně sleduje a zveřejňuje Český statistický úřad. Relevantní jsou údaje o celkových spotřebních výdajích domácností, výdajích domácností na zdraví a potraviny a nealkoholické nápoje v roce 2007 a 2008 za jednotlivé příjmové decily. Jako doplňující údaj jsou sledovány podrobné výdaje domácností na zdraví v prvních dvou čtvrtletích roku 2007 a 2008 avšak pouze za první a poslední příjmový decil. Obvykle se vydání domácností za čtvrtletí nevyčísľují podle příjmových decilů vzhledem k náročnosti zpracování a možnému zkreslení. V roce 2008 byly výdaje na zdraví v podrobném členění za první a poslední příjmových decil v prvním a druhém čtvrtletí výjimečně zpracovány na žádost Ministerstva zdravotnictví ČR.

U ročních dat je vždy pro každý příjmový decil konstruován podíl domácností v daném decilu na financování zdravotní péče. Pro tento účel jsou relevantní data o výdajích domácností na zdraví, výdaje domácností na potraviny a nealkoholické nápoje a celkové spotřební výdaje. Index příspěvku na financování zdravotní péče je konstruován pro každý příjmový decil jako podíl výdajů na zdraví a celkových spotřebních výdajích domácnosti snížených o výdaje na stravu (potraviny a nealkoholické nápoje).

Čtvrtletní data jsou použita pro sledování výše regulačních poplatků u domácností v prvním (nejnižším) a desátém (nejvyšším) příjmovém decilu, nicméně index financování výdajů na zdraví není vyjádřen podle metodiky použité u ročních dat, neboť chybí čtvrtletní data o výdajích na potraviny a nealkoholické nápoje za tyto dva decily. Index je tedy jednoduše vyjádřen jako podíl výdajů na zdraví na spotřebních vydáních sledovaných domácností. Na základě podrobných dat o výdajích na zdraví je sledována struktura těchto vydání a její změny po zavedení regulačních poplatků u domácností v nejnižším příjmovém decilu a ve srovnání s nejvyšším příjmovým decilem.

4 VÝSLEDKY

Na základě hodnoty indexů (tab. 2) konstruovaných z ročních dat lze konstatovat, že k největší meziroční změně došlo u domácností ve druhém, třetím a pátém příjmovém decilu. Domácnosti ve druhém decilu zaznamenaly největší nárůst ve srovnání s rokem 2007 a sice o 1,19 procentního bodu, což je téměř čtyřnásobný nárůst oproti domácnostem v osmém a devátém příjmovém decilu, u kterých došlo k nejmenšímu nárůstu.

V roce 2008 vydaly na zdravotní péči nejvíce domácnosti ve třetím (4,1 %), čtvrtém (4,02 %) a pátém (4,0 %) příjmovém decilu, obdobně tomu bylo i v roce 2007 (3. decil 3,16 %, 4. decil 3,5 %, 5. decil 3,1 %).

¹⁵¹ The World Health Report 2000.

**Tab. 2: Index financování zdravotní péče v roce 2007 a 2008
(podle příjmových decilů)**

Příjmový decil	2007	2008	meziroční změna
1. (nejnižší)	2,51	2,96	0,45
2.	2,45	3,64	1,19
3.	3,16	4,1	0,94
4.	3,5	4,02	0,52
5.	3,1	4,0	0,9
6.	3,02	3,56	0,54
7.	3,07	3,56	0,49
8.	2,53	2,79	0,26
9.	2,64	2,95	0,31
10. (nejvyšší)	2,71	3,15	0,44

Zdroj: výpočty autorky

V případě, že se zaměříme pouze na první (nejnižší) a poslední (nejvyšší) příjmový decil, zjistíme, že domácnosti v obou těchto příjmových decilech vydávají obdobné procento svých disponibilních zdrojů (ka pacitly platit) na zdravotní péči, stejně tak jako meziroční změna byla obdobná (nejnižší decil 0,45 p.b., nejvyšší decil 0,44 p.b.).

Při podrobném pohledu na první dvě čtvrtletí roku 2008 je vidět, že procento výdajů na zdraví domácností v prvním a posledním příjmovém decilu v poměru k jejich spotřebním výdajům je v podobném poměru, ve druhém čtvrtletí roku 2008 je tento poměr téměř totožný (2,37, resp. 2,33). Viz tabulka 3.

Tab. 3: Regulační poplatky a výdaje na zdraví (měsíční průměry)

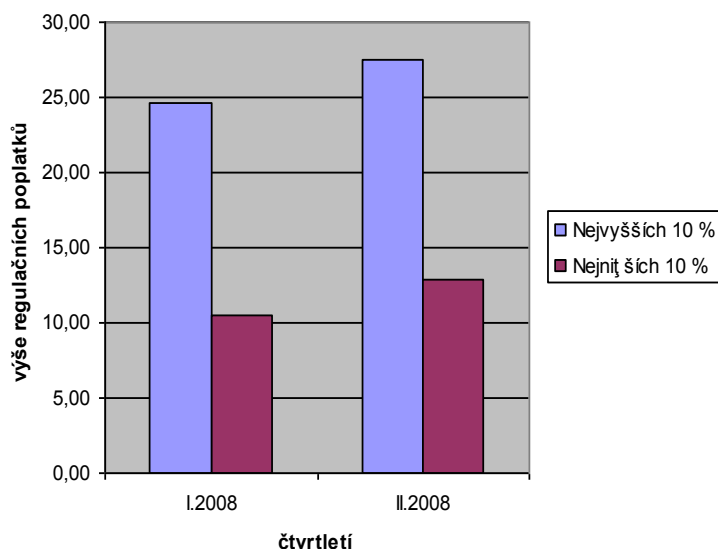
	I.2007		I.2008		II.2007		II.2008	
	Nejnižších 10 %	Nejvyšších 10 %	Nejnižších 10 %	Nejvyšších 10 %	Nejnižších 10 %	Nejvyšších 10 %	Nejnižších 10 %	Nejvyšších 10 %
regulační poplatky (Kč)	x	x	34	50	x	x	36	54
% regulačních poplatků na výdajích na zdraví	x	x	24,64	10,44	x	x	27,48	12,86
% výdajů na zdraví na spotřebních výdajích	2,26	2,49	2,67	3,07	1,75	1,92	2,37	2,33

Zdroj: Statistika rodinných účtů 2007, 2008; výpočet autorky.

Avšak podstatný rozdíl je zřetelný, zaměříme-li se na skladbu výdajů těchto domácností na zdraví. Zatímco domácnosti v desátém (nejvyšším) příjmovém decilu vydají za regulační poplatky pouze 10,44, resp. 12,86 % jejich výdajů na zdraví v první a druhém čtvrtletí roku 2008, u domácností z nejnižšího příjmového decilu tento poměr činí 24,64, resp. 27,48 %. Jedná se tedy o více než dvojnásobný rozdíl. Tento výsledek vede k jednoduché úvaze – domácnosti v nejnižším příjmovém decilu si nemohou dovolit zaplatit za zdravotní péči tolik co

domácnosti v nejvyšším příjmovém decilu, neboť čtvrtinu jejich výdajů na zdraví v první polovině roku 2008 tvořily pouze regulační poplatky.

Graf 1: Podíl regulačních poplatků na výdajích na zdraví v % pro první a poslední příjmový decil



Zdroj: Statistika rodinných účtů, zpracováno autorkou

4.1 Výdaje na zdraví podle jejich struktury

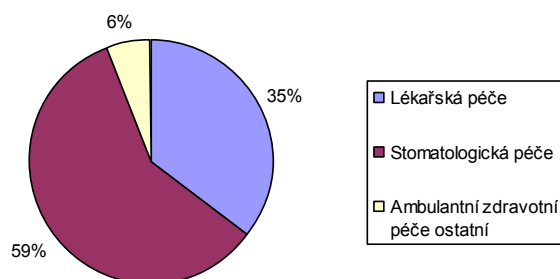
Tato podkapitola se zabývá vybranými výdaji na zdraví u domácností v nejvyšším a nejvyšším příjmovém decilu.

Domácnosti v prvním (nejnižším) příjmovém decilu

Domácnosti v prvním příjmovém decilu v prvním čtvrtletí roku 2007 vydaly nejvíce (59 % všech ambulantních výdajů) na stomatologickou péči, dále následovaly výdaje na lékařskou péči (35 %). Po zavedení regulačních poplatků došlo ke změně struktury výdajů. Výdaje na stomatologickou péči činily pouze 29 %, výdaje za lékařskou péči představovaly 15 %. Největší podíl zaujímaly výdaje na regulační poplatky u lékaře a sice ve výši 44 % ambulantních výdajů. Regulační poplatky celkem tvořily polovinu všech ambulantních výdajů. V případě domácností v nejvyšším decilu na úkor výdajů na stomatologickou a lékařskou ambulantní péči.

Graf 2: Ambulantní zdravotní péče

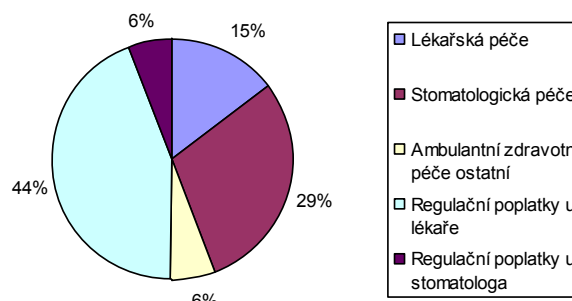
(I. 2007 – 1.příjmový decil)



Zdroj: Statistika rodinných účtů, zpracováno autorkou

Graf 3: Ambulantní zdravotní péče

(I. 2008 – 1.příjmový decil)

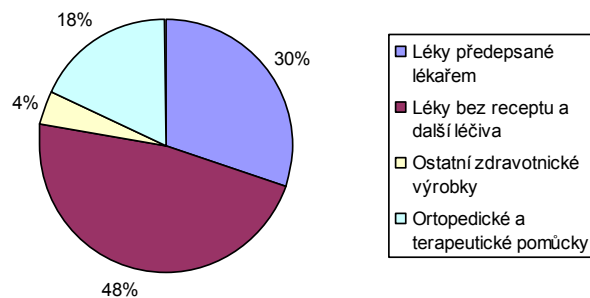


Zdroj: Statistika rodinných účtů, zpracováno autorkou

Co se týče výdajů na léčiva a zdravotnické prostředky, pak v prvním čtvrtletí roku 2007 domácnosti v prvním příjmovém decilu nejvíce vydaly za léky bez receptu a další léčiva (48 %) a za doplatky za léky předepsané lékařem (30 %). V porovnání se stejným obdobím roku 2008 došlo ke zvýšení výdajů za doplatky za léky předepsané lékařem (35 %), ale ke snížení výdajů za léky bez receptu a další léčiva (35 % versus 48 %). Výdaje za ortopedické pomůcky se nezměnily, naopak výdaje za ostatní zdravotnické pomůcky se snížily. Domácnosti vydaly za regulační poplatky za léky 11 % všech vydání za léčiva a zdravotnické prostředky. Lze tedy konstatovat, že zavedení regulačních poplatků zapříčinilo výrazné snížení výdajů na volně prodejná léčiva a ostatní zdravotnické výrobky.

Graf 4: Léčiva a zdravotnické prostředky

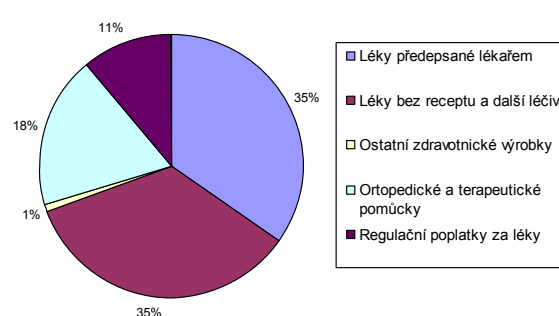
(I. 2007 – 1.příjmový decil)



Zdroj: Statistika rodinných účtů, zpracováno autorkou

Graf 5: Léčiva a zdravotnické prostředky

(I. 2008 – 1.příjmový decil)



Zdroj: Statistika rodinných účtů, zpracováno autorkou

Zavedení regulačních poplatků mělo rovněž vliv na změnu struktury vydání u domácností v nejvyšším příjmovém decilu.

Jak ukazují údaje v tabulce 4, je možné říci, že výdaje na lékařskou péči byly poměrně sníženy o zaplacené regulační poplatky v prvním čtvrtletí roku 2008 ve srovnání se stejným obdobím předchozího roku. Zavedení regulačních poplatků se ale neprojevilo u výdajů na stomatologickou péči, rovněž výdaje na ostatní ambulantní zdravotní péči vzrostly. Regulační poplatky zaplacené u lékaře činily 11 % všech ambulantních výdajů domácností.

Tab. 4: Struktura ambulantních výdajů domácností v nejvyšším příjmovém decilu (měsíční průměry, v Kč a v %)

	I. 2007	I.2008	I. 2007	I. 2008
Lékařská péče	40	24	34,78 %	15,89 %
Regulační poplatky u lékaře	x	17	x	11,26 %
Stomatologická péče	68	91	59,13 %	60,26 %
Regulační poplatky u stomatologa	x	6	x	3,97 %
Ambulantní zdravotní péče ostatní	7	13	6,09 %	8,61 %
Celkem	115 Kč	151 Kč	100 %	100 %

Zdroj: Statistika rodinných účtů 2007, 2008

V prvním čtvrtletí roku 2008 došlo ke snížení výdajů na volně prodávané léčiva o 15 procentních bodů, naopak se zvýšily výdaje na léky na předpis, ostatní zdravotnické pomůcky a dokonce i výrazně na ortopedické a terapeutické pomůcky. Regulační poplatky za léky tvořily pouze 5,5 % výdajů na léčiva a zdravotnické prostředky. Viz tab. 5.

Tab. 5: Vydání na léčiva a zdravotnické prostředky v nejvyšším příjmovém decilu (měsíční průměry, v Kč a v %)

	I. 2007	I. 2008	I. 2007	I. 2008
Léky předepsané lékařem	55	72	22,92 %	23,38 %
Regulační poplatky za léky	x	17	x	5,52 %
Léky bez receptu a další léčiva	117	104	48,75 %	33,77 %
Ostatní zdravotnické výrobky	5	10	2,08 %	3,25 %
Ortopedické a terapeutické pomůcky	63	105	26,25 %	34,09 %
Celkem	240 Kč	308 Kč	100 %	100 %

Zdroj: Statistika rodinných účtů 2007, 2008.

5 ZÁVĚR

Při sledování zátěže domácností v jednotlivých příjmových decilech po zavedení regulačních poplatků bylo zjištěno, že nejvíce vydají na zdraví (v poměru k jejich platební schopnosti) domácnosti ve druhém, třetím, čtvrtém a pátém příjmovém decilu. Navíc u domácností ve druhém příjmovém decilu došlo k několikanásobnému meziročnímu zvýšení výdajů na zdraví ve srovnání s nejvyššími příjmovými decily, což lze přisuzovat zejména zavedení regulačních poplatků. Při zaměření se na nejnižší a nejvyšší příjmový decil se ukázalo, že mezi oběma skupinami neexistuje větší rozdíl v podílu výdajů na zdraví ani u meziročního nárůstu v roce 2008. V realitě může být tato skutečnost způsobena tím, že domácnosti v nejnižším příjmovém decilu vydávají na zdravotní péči stejně (málo) jako domácnosti v nejvyšším příjmovém decilu, neboť si nemohou dovolit vydat více. Jak ukazuje struktura spotřebních vydání těchto domácností, je zřejmé, že u nejnižšího příjmového decilu většinu spotřebních výdajů tvoří výdaje na potraviny, bydlení a energie.¹⁵² Struktura spotřebních výdajů domácností v nejvyšším příjmovém decilu zahrnuje podstatně větší podíl výdajů na „luxusnější“ činnosti (např. volný čas).

¹⁵² Viz Statistika rodinných účtů

Při bližším prozkoumání struktury výdajů na zdraví bylo zjištěno, že u domácností v nejnižším příjmovém decilu tvoří regulační poplatky více než dvojnásobek podílu, který platí domácnosti v nejvyšším příjmovém decilu, a že regulační poplatky činily v roce 2008 čtvrtinu veškerých výdajů na zdraví těchto domácností.

Při pohledu na strukturu výdajů na zdraví domácností v nejnižším příjmovém decilu se ukázalo, že zavedení regulačních poplatků mělo výrazný vliv na ostatní zdravotní výdaje. U výdajů na ambulantní péči tyto domácnosti vydávaly v prvním čtvrtletí roku 2008 podstatně méně na stomatologickou péči, rovněž došlo ke snížení výdajů u lékařské péče. Naopak regulační poplatky tvořily téměř polovinu ambulantních výdajů. Podobná situace nastala i u výdajů na léčiva a zdravotnické prostředky. Domácnosti v nejnižším příjmovém decilu snížily své výdaje zejména na volně prodejné léky a ostatní zdravotnické výrobky (např. obvazový materiál, inhalátory, teploměry, apod.) Naopak výdaje na léky na předpis se mírně zvýšily.

Pokud srovnáme strukturu výdajů a její změny u domácností v nejnižším a nejvyšším příjmovém decilu zjistíme, že sledované domácnosti zareagovaly shodně formou snížení výdajů na lékařskou péči a na volně prodejná léčiva. U ostatních výdajů na zdraví byla situace protichůdná. Nejvýznamnější rozdíl zde spatřovat v podílu regulačních poplatků a u výdajů na stomatologickou péči. Domácnosti v nejnižším příjmovém decilu se musí zodpovědně rozhodovat, na jaký typ zdravotní péče své výdaje použijí, neboť regulační poplatky tvořily 50 % výdajů na ambulantní péči, resp. 11 % výdajů na léčiva a zdravotnické prostředky. Zatímco u domácností v nejvyšším příjmovém decilu to bylo pouze 15 %, resp. 5,5 %. Domácnosti v nejnižším příjmovém decilu po zavedení regulačních poplatků rovněž podstatně snížily své výdaje na stomatologickou péči, avšak u domácností v nejvyšším příjmovém decilu dokonce došlo k jejich růstu. Stejně tak jako u výdajů na zdravotnické prostředky.

Rozdíly jsou výrazné a to i navzdory faktu, že řada domácností z nejnižšího příjmového decilu může mít nárok na osvobození od placení regulačních poplatků, v případě že splňuje podmínku hmotné nouze¹⁵³.

Na závěr je třeba uvést, že tyto závěry mohou být do jisté míry zkrácené tím, že v prvním příjmovém decilu se mohou vyskytovat domácnosti, jejichž rozdíl mezi příjmy a výdaji je záporný. Avšak o to by byla situace u těchto domácností alarmující. Taktéž by bylo ideální prozkoumat blíže strukturu výdajů a její změny u druhého a třetího příjmového decilu, neboť data ukázala, že tyto domácnosti vydávají na zdravotní péči nejvíce a zaznamenaly nejvyšší nárůst ve výdajích na zdraví v roce 2008. Nicméně tato data se autorce nepodařilo získat. Přesnější závěry o situaci v nejnižším příjmovém decilu by bylo možné uvést teprve na základě dat za jednotlivé domácnosti spadající do tohoto příjmového decilu.

Použitá literatura

1. Český statistický úřad: Statistika rodinných účtů. [online] c2009. Dostupné z <<http://www.czso.cz/csu/2009edicniplan.nsf/p/3001-09>> [cit. 19. 10. 2009]
2. DE GRAEVE, D., VAN OURTI, T.: Distributional Impact of Health Financing in Europe: A Review. *The World Economy*. Vol. 26, No. 10, 2003. str. 1459 – 1479.

¹⁵³ Je moderní formou pomoci osobám s nedostatečnými příjmy, motivující tyto osoby k aktivní snaze zajistit si prostředky k uspokojení životních potřeb – více viz <http://www.mpsv.cz/cs/5>

-
- Dostupné z <<http://www.blackwell-synergy.com/action/showPdf?submitPDF=Full+Text+PDF+%28169+KB%29&doi=10.1111%2Fj.1467-9701.2003.00582.x>> [cit. 15. 10. 2008]
3. KE XU, EVANS, D. B. AT AL: Household catastrophic health expenditure. A multicountry analysis. THE LANCET, 2003. Vol 362, str. 111-117. Dostupné z <www.thelancet.com> [cit. 31. 10. 2008]
 4. MPSV ČR: Pomoc v hmotné nouzi. [online] c2009 Dostupné z <<http://www.mpsv.cz/cs/5>> [cit. 22. 10. 2009]
 5. MZ ČR: Návod na použití českého zdravotnictví v roce 2008. [online] Praha, 2007. Dostupné z <<http://www.mzcr.cz/Pages/105-navod-na-pouziti-ceskeho-zdravotnictvi.html>> [cit. 8. 4. 2008]
 6. MZ ČR: Změny v regulačních poplatcích. [online] Praha, 2008. Dostupné z <<http://www.mzcr.cz/Pages/595-zmeny-v-regulacnich-poplatcich.html>> [cit. 15. 10. 2008]
 7. MZ ČR: Fakta o regulačních poplatcích a jejich dopadech. [online] Praha, 2008. Dostupné z <<http://www.mzcr.cz/Pages/621-fakta-o-regulacnich-poplatcich-a-jejich-dopadech.html>> [cit. 31. 10. 2008]
 8. ROS, C. C., GROENEWEGEN, P., DELNOIJ, D. M. J.: All rights reserved, or can we just copy? Cost Sharing arrangements and characteristics of health care system. Health policy, Vol. 52, 2000. Dostupné z <http://www.sciencedirect.com/science?_ob=ArticleURL&_udi=B6V8X-3YWXK1P-1&_user=835458&_coverDate=05%2F31%2F2000&_alid=723235436&_rdoc=16&_fmt=high&_orig=search&_cdi=5882&_sort=d&_docanchor=&view=c&_ct=29&_acct=C000045159&_version=1&_urlVersion=0&_userid=835458&md5=1d4812fb15145486767025596145af26> [cit. 25. 2. 2009]
 9. SALTMAN, R. B., FIGUERAS, J.: European Health Care Reform: Funding System Equitably. [online] WHO, 1997. ISBN 92-890-1336-2. Dostupné z <http://www.euro.who.int/Document/e55787_ch04.pdf> [cit. 3. 4. 2009]
 10. TÜNDE, S.: International experience in cost sharing in health care; Policy Implications for Hungary, draft version 1.4. World Bank, January 2008.
 11. VZP ČR: Úpravy poplatků a doplatků platné od 1. 4. 2009. [online] c2009. Dostupné z <<http://www.vzp.cz/cms/internet/cz/Vseobecne/Aktuality/index.html?aktualita=novela-poplatky>> [cit. 22. 10. 2009]
 12. WHO: The world health report 2000. [online] Ženeva 2000. ISBN 92 4 156198 X. Dostupné z <http://www.who.int/whr/2000/en/whr00_en.pdf> [cit. 28. 10. 2008]

Kontaktní údaje

Ing. Veronika Krtilová
Katedra veřejné ekonomie
Ekonomicko-správní fakulta Masarykovy univerzity
Lipová 41a
602 00 BRNO, Česká republika
email: krtilova@econ.muni.cz

PECULIARITIES OF THE PROCESS OF INVESTMENT IN INTELLECTUAL CAPITAL

Kryvoshei V.V. - Yancheva L.M.

Kharkiv State University of Food Technology and Trade, Kharkiv, Ukraine

Human capital as a complex economic structure has its qualitative and quantitative characteristics. One of the main problems of the economic theory since the moment of its origin has been evaluation of the productive abilities of a man. At different time a lot of scientists and economists proposed to use various methods and tools for this. The given approaches were embodied in existence of such concepts as a value of a human being, cost of labour, cost and price of —labour force” goods, cost of labour services, cost of human capital, price of human capital services, cost of educational fund, cost of living etc.

The necessity of evaluation not only the volume of investment in human capital but also the volume of human capital accumulated by an individual arises in the framework of the contemporary theory of human capital. With that the cost of total volume of human capital is calculated both for an individual and for an entire country. Methods of intercountry comparison according to which the system of indices, characterizing interrelation between macroeconomic and educational characteristics of a certain country is compared to the corresponding system of indices of other countries are widely applied.

In the literature on Economics a wide range of approaches and methods is used when evaluating human capital. Both monetary and natural valuations are used when assessing the value of human capital.

The simplest way using natural (temporal) valuations is the measurement of human capital (education) by man-years of education. The more a man studies, the higher is the level of his education.

Apart from that the calculation of monetary values is a very labour-consuming process itself, accumulation, processing and evaluation of reliability of the necessary statistical information causes much more difficulties, and moreover our national official statistics just does not provide required data, for example, educational qualifications necessary for calculating internal rates of return.

Another problem is that due to the transition of Ukraine to the system of national accounts a lot of present indices have become incomparable to similar indices of the past calculated on the basis of the national economy balances. That is why it is practically impossible to make up reliable dynamic series of monetary indices. Besides, in a transitional economy of Ukraine a lot of indices have lost their real meaning and significance. All this compels to concentrate more intent attention on natural indices though not forgetting about monetary ones. And one more difficulty is that some aspects of human capital cannot be evaluated directly, for example, there is not any direct way of evaluating neither the quantity nor the price of human

aptitudes. That is why we have to apply different mediated methods of their evaluation, use not only quantitative but also qualitative as well as indirect indices.

Human capital has complex internal structure. It is common to divide it into the main assets (funds) such as: intellectual capital; on-the-job training fund; health care fund; migration fund; economically valuable information fund; fund of motivation of economic activity; entrepreneurship fund; others (in a broadened interpretation). Each of these assets has its own characteristics and can be described by the corresponding indices of internal structure of human capital.

Intellectual capital is the most adequate and efficient kind of human capital. As it was mentioned by the well-known American economist J.Gallbreath who developed institutional theory of corporations, “a dollar invested in human intellect often brings more national income increment than a dollar invested in railroads, dams, machines and other capital benefits. Education becomes highly efficient form of capital investments.”

Modern enterprises gain and maintain competitive advantages due to acquisition and application of unique knowledge, ongoing staff training, use of intellectual property. Competent management of intellectual capital becomes a stable competitive advantage of any firm, especially in the sphere of high technologies, in the areas of social and information services. Taking into consideration determining value of intellectual aptitudes in labour a lot of authors interpret the content of intellectual capital broadly, in fact, identifying intellectual and human capital.

Thus, E. Brooking calls intellectual capital “the term for denotation of intangible assets, without which a company cannot exist strengthening competitive advantages. According to her opinion constituents of intellectual capital are human assets, intellectual property, infrastructural and market assets. Human assets imply the complex of collective knowledge of the employees of an enterprise, their creative aptitudes, ability to settle a problem, leadership qualities, entrepreneurship and managerial skills” [1].

Intellectual capital of any individual, in our opinion, is a value of the complex of intellectual assets he has including intellectual property, his natural and acquired intellectual aptitudes and skills, as well as the basis of knowledge accumulated by him and useful relations with other individuals. The value of an agent of intellectual capital, from our point of view, should be always considered in relation to actually expected results of his intellectual activity and on this basis it should be expressed by the corresponding value. Intellectual capital is the leading capital and it forms the basis of any enterprise at the contemporary stage of development of the market economy.

The main function of intellectual capital is to intensify considerably increment of profit mass at the expense of formation and realisation of the systems of knowledge, things and relations necessary for an enterprise which, in turn, insure its highly effective economic activity. Intellectual capital of an enterprise, in particular, determines the quality of its system of management.

It is intellectual capital that sets the pace and character of renewal of production technology and its products that subsequently become the main competitive advantage in the market.

– Intellectual capital – as evaluated by B.B.Leontyev – is a system of capital stable intellectual advantages of the company or the firm in question in the market” [5].

In our opinion, it is more efficient to reveal the content and the essence of intellectual capital considering it as the highest form of human capital. Intellectual capital is embodied in the reserve and the flow of knowledge, creative abilities, experience of setting innovative problems, culture and motivation of mental labour, used efficiently and increasing incomes of an individual, a firm and a society.

Individual intellectual capital is inseparable from the personality of a specialist, an innovator and is embodied in the objects of efficiently used intellectual property and copyright.

Intellectual capital of an enterprise includes specific intangible assets of a firm used for providing and maintaining competitive advantages.

The main sources of education and accumulation of intellectual capital are presented in figure 1.

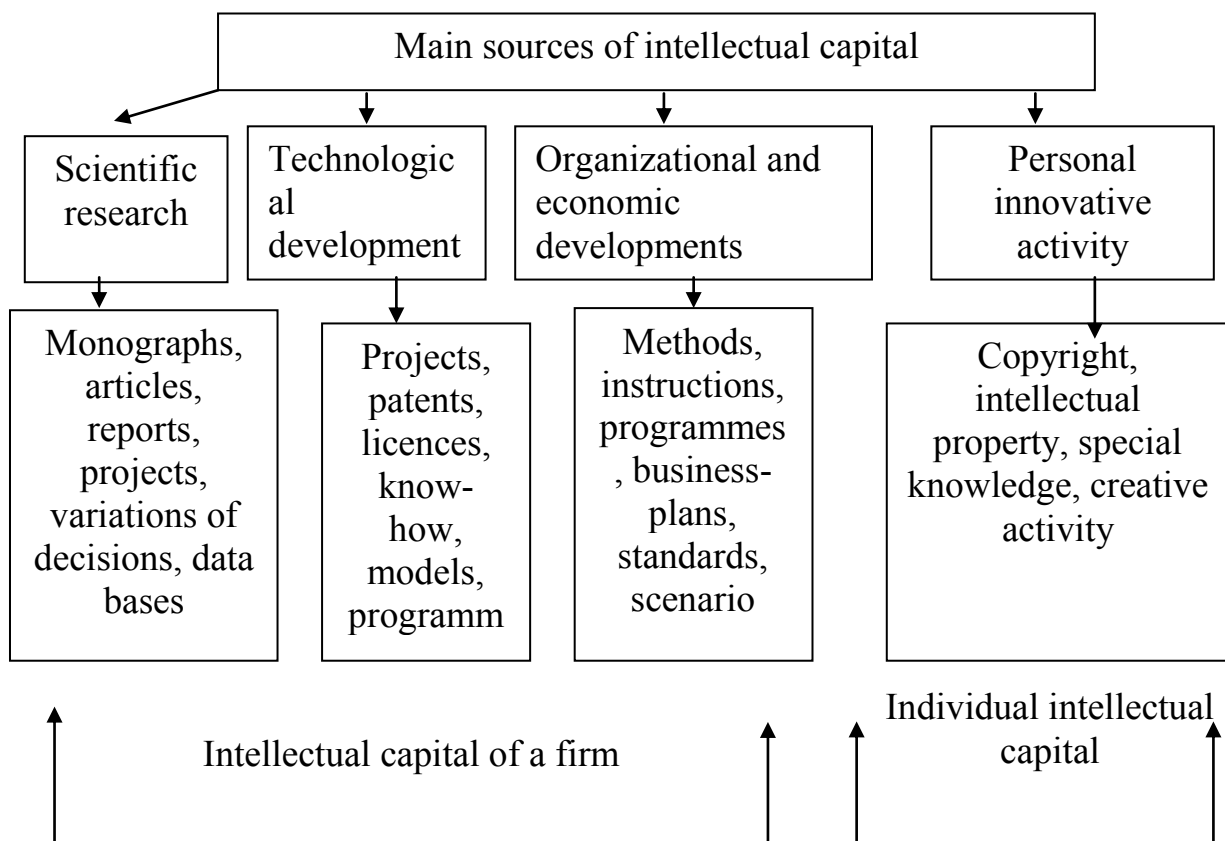


Fig. 1 Sources and forms of intellectual capital

In recent years there has been a number of works devoted to the problems of evaluation the role of new factors of production in an information economy being formed as well as

measurement of value of intellectual capital of certain companies with application of subjective evaluation.

Nobel Prize winner J. Tobin proposed to calculate rate of use of intellectual capital as a whole as a ratio of market value of an asset to its replacement value. For intellectual capital this index is always bigger than unity. When "rate of Tobin" is very high, a company obtains superprofits from the use of assets of this type, that is the proof of obvious advantages of intellectual: a firm and its competitors apply approximately the same fixed assets, but it has something that makes it different of others, - personnel, organisation, customers and this brings it great profits.

When evaluating individual human capital it is necessary to take into consideration the value of intellectual and entrepreneurship capital, accumulated by a concrete man with regard for the time of its turnover. Human capital of an enterprise can be evaluated as an amount of individual valuations according to the categories of specialists and employees with regard for its economic depreciation. It is expedient to take into consideration the following categories of employees: simple labour workers; qualified employees including those who have unique information; creative specialists producing and possessing intellectual property; entrepreneurs and managers including those who have property rights to applied scarce resources (commercial secrets, know-how, licences).

Consideration of the concept and classification of investments in the sphere of material production allows to conceive more widely the volume and structure of investments in human capital. Specificity of investment process still obviously prevails in the research of the structure and behaviour of investments in human capital. Expenses on health care, education, culture, social mobility and other expenses related to labour force formation are taken into account. We think that the theory of investments in human capital will represent more adequately actual processes when considering general directions and structure of investments in tangible and human capital.

Structural analysis of investments in human capital of specialists-innovators should be supplemented with the analysis of investment process during a period of time, a period of post-graduate education. The approach in question has been already presented by us.

At first, let us imagine investment process during preparation of a Candidate thesis right after graduation from a higher educational establishment (fig. 2).

If a postgraduate student is trained in an internal postgraduate course for three years, then investments consist of three main sources – personal labour of a competitor, contribution of a higher educational establishment or a research institute, government financing of a postgraduate course. Reinvestments during the period of labour activity include expenses on information support and advanced training.

Kind of activity	Postgraduate course	Service of scientific and pedagogical service
Years of life	23 24 25	26 27 28 29 30 31 32 33 34 35 36
Type of investments	Direct	Reinvestments
		Effect of investments
Sources of investments	Labour of a competitor	Growth of scientific and qualification level and increase in personal income
	Contribution of a higher	Growth of rating of a higher educational establishment (research institute) and increase in income
	Budget investments	Increase in national human capital of a country

Fig. 2 Investment process of a postgraduate education

Direct investments in the approximate estimation can be determined for all three constituents. Thus, according to the data of the research conducted by us, a competitor spends 6 thousand hours during three years on carrying out research activity related to his thesis. Payment for one hour of work of a specialist with higher education is 75 hryvnas per hour on average in higher educational establishments of Ukraine. It means that personal investments amounted to 450 thousand hrv (75 hrv x 6 thousand hours). This part of investments is often considered to be indirect and it is evaluated by lost earnings. From our point of view it is more justified to consider these investments as direct in the form of a competitor's own labour.

Higher educational establishment also contributes investments to a postgraduate education creating necessary material conditions of work, allowing to use laboratory equipment, communications, libraries, paying for labour of scientific supervisor. Own investments of a higher educational establishment amount to 3 thousand hrv per year for one postgraduate student plus payment for scientific supervisor's labour is 0,5 thousand hrv a year. For 3 years investments amount to 105 thousand hrv.

The state pays out postgraduate students a scholarship. In 2008 it was 900 hrv a month. So, in three years it comes to 32 thousand hrv. Total investments at prices of 2008 amount to 45 thousand hrv for three years of a postgraduate course. Reinvestments during the period of labour activity include expenses on advanced training and first of all on information support in the form of subscription to special literature and journals, maintenance of information systems and data bases.

Investment process of preparation of thesis for a Doctor's degree is presented in figure 3. It is characterized by marking out a predoctorate course that implies development of the research basis in the form of the research work done and publications. Since theses are seldom defended during a period of a doctorate course then a period of postdoctorate course is marked out.

Kind of activity	Predocorator e course	Doctorate course	Postdoctorate course	Service of scientific and pedagogical service
Age, years	35 36	37 38 39	40 41	42 43 44 45 46 47 и т.д.
Type of investments and their return	Преддокторантура	Прямые инвестиции	Постдокторантура	Reinvestments
				Effect of investments
Sources of investments	Labour of a competitor			Growth of scientific and qualification level and increase in personal income
	Contribution of a higher educational establishment			Growth of rating of a higher educational establishment (research institute) and
	Budget investments			Increase in national human capital of a country

Fig. 3 Investment process of a doctorate course

If personal labour costs of a competitor are estimated as 1 thousand hours a year during a predoctorate and a postgraduate courses and 2 thousand hours a year during a doctorate course with 1 hour of labour estimated at 100 hrv per hour, then we obtain direct investments amounted to 1 million hrv (100 hrv x 10000 hours).

In our opinion, the duties of the person taking a predoctorate course include conducting research in a group of his scientific supervisor according to the research project presented to the contest and conducting educational work at the chair in the volume that corresponds to 1/3 of an average teaching load of the chair in question.

Two months before expiry of a labour contact a person taking a predoctorate course should be certified and according to the results of certification the contract can be extended for one year. Total tenure of a predoctorate course shouldn't exceed three years. Certification of a person taking a predoctorate course is conducted by the research council.

According to the regulations of Higher Certifying Commission of Ukraine a candidate for taking a doctorate course should have a Candidate of science degree, be under 35 years of age, a reformer or a supervisor of research grants or programmes carried out in TGU, have not less than five publications in scientific press during the last five years.

During competitive selection of candidates Research and Technological Councils on directions estimate candidates on the basis of the information presented in the application. The main criteria are: the level of the presented project, its topical character, realistic character, conformity of the expected results to the world level, qualification of a candidate, personal professional qualities of a candidate [3].

Investments in human capital increase real assets of enterprises. Their valuation is taken in an account. Intangible assets serving more than one year are depreciated. Means of depreciation can be used for reproduction of human capital. Movement of human capital is mediated by financial assets. Copyright is drawn up in the form of patents, author's certificates as a special kind of securities. Reproduction of human capital is realized at the expense of wages and welfare costs fund.

The main directions of investments in human capital on a microlevel, at enterprises and in organizations are as follows: creation and accumulation of intangible assets, maintenance of the health and working capacity of personnel; qualification potential of personnel and information support; advance training of personnel; research and development work and implementation of efficient technological and organizational innovations.

Investment placement can be characterized as net investments in creation and introduction of innovations, reinvestments in restructuring of personnel potential. Net investments and reinvestments form gross investments.

By analogy with marking out purposes of reinvestments in physical capital, we examine reinvestments in physical capital for the purposes:

- replacement of personnel and structural changes in personnel composition in the course of restructuring enterprises;
- diversification of personnel potential when developing new business lines and new markets;
- increase in innovative potential of personnel as the work done for developing new technologies and reproduction of innovations.

Investments in human capital of the specialists of innovative sphere have certain specificity as for the structure and priorities. A post-graduate course and a doctorate course as main forms of training specialists of higher qualification are directly connected to the work of scientific and research institutes and higher educational establishments, activity of scientific schools and directions of scientific research. Essential peculiarities of investment process in a postgraduate education can be accepted as follows:

- personal creative activity of a competitor as a leading investment resource;
- the level of accumulation of human capital of scientific school and entire organization;
- availability of information, instrument and information support of creative process;
- expenses on publication and approval of the results of research;
- expertise of the results of the thesis research and conferment of scientific degrees and academic ranks.

M.M. Kritskiy [4], one of the first in Russian science, substantiated monetary valuation of actual and necessary investments in formation and reproduction of individual human capital. He defines a turnover of individual human capital as a subsequent change of functional forms of its expression: advanced capital (K_{ad}), used capital (K_{us}), consumed capital (K_{cc}), evaluated potential capital (K_{epc}) and residual capital (K_{rc}). For the purpose of our research it is important to know the order of determining advanced human capital.

According to the definition of M.M. Kritskiy –advanced human capital is investments in upbringing and education of a subject (taking into consideration its content) that are accumulated by the beginning of productive activities. It includes equidimensional investments in pre-school education ($I_{pb.}$), in general education ($I_{ge.}$), and special education ($I_{se.}$)” [4]

$$K_{ad} = I_{pb.} + I_{ge.} + I_{se.} \quad (1)$$

But investments in human capital are also realized during the period of productive activities that are defined by M.M. Kritskiy as additional human capital – investments conditioned by

providing cost of living expenses on advanced training, retraining and change of occupation” [4].

Using the given methodology let us define investments in human capital of a postgraduate student and a person working for a doctor’s degree as their advanced human capital at the moment of entering a postgraduate course and a doctorate course (tab. 1).

The calculation shows that by the moment of enrolment to a postgraduate course the capital of 86 thousand hrv has been already accumulated, to a doctorate course – 141 thousand hrv. According to methodology of M.M. Kritskiy investments in education and, partially, expenses on the upkeep of a child are taken into account. But, from our point of view, in his work there is not any division between the part of cost of life-support system that relates to investments and the part that relates to current expenses.

Table 1

*Calculation of advanced human capital of a postgraduate student and a person working for a doctor’s degree at prices of 2008 at the moment of enrolment, thousand hrv**

№	Indexes	a postgrad	a perso
1.	Age at the time of enrolment, years	24	35
2.	Investments in pre-school education during 7 years at yearly expenses of 2,5 thousand hrv	17,5	17,5
3.	Investments in general secondary education during 10 years at yearly expenses of 3,5 thousand hrv	35,0	35,0
4.	Investments in special higher education during 5 years at yearly expenses of 4,5 thousand hrv	22,5	22,5
5.	Investments in purpose-oriented postgraduate education during 3 years at yearly expenses of 5 thousand hrv	-	15,0
6. (2+3+4+5)	Advanced capital	75,0	90,0
7.	Additional human capital, thousand hrv, under conditions: a period of productive activities, years yearly investments in maintenance and advanced training, thousand hrv.	6 3 2	3 6 1 2
8. (6+7)	Accumulated human capital, thousand hrv.	86	141

* All the calculations conducted on the basis of the statistical data of the Ministry of Education and Science of Ukraine

Another approach to evaluation of investments in human capital was proposed by V.T. Smirnov [5]. According to his methodology investments are differentiated by the sources from three investors – a household, a firm, a state and by the purposes – in labour capital, in education capital, in reserve human capital.

According to the calculations of V.T. Smirnov at the moment of enrolment to a postgraduate course a specialist, enterprises and a state advance 50 thousand hrv, to a doctorate course – 68 thousand hrv at prices of 1998. About 20 thousand hrv is spent on the formation of labour capital; educational capital – 25 thousand hrv; on reserve human capital – 5 thousand hrv; on additional human capital of a person working for a doctor's degree – 18 thousand hrv [5]. We believe that the calculation of advanced human capital in all its five kinds taking into account each investor's contribution is necessary.

Western researchers estimate the value of accumulated individual human capital by analogy with reproduction of the main capital. T. Shulz marks out such kind of investments as “productive services of human capital” that “... identical to machines in the structure of material capital”. The model of human capital production by T. Shulz is used with slight modifications by many scientists [7].

$$Q_t = B_c (S_t \times K_t)^{B_1} D_t^{B_2} \quad (2)$$

where Q_t - volume of the produced human capital for period t ;

B_c – coefficient of ability to increase human capital;

S_t – part of the available reserve of human capital included in the production of this capital;

K_t – total reserve of human capital;

B_1, B_2 – less than 1. - $B_1+B_2 < 1$.

D_t – purchased investments.

Marking out personal factor influencing the degree of mastering knowledge or qualification should be accepted as important in the model by T. Shulz. In fact, during normative period of 3 years one postgraduate student accomplishes thesis for 2 years, the other – for 5 years. We propose to calculate coefficient B_p from the ratio of normative (T_n) and actual (T_a) period of thesis accomplishment, though we understand that retardation of work sometimes occurs due to circumstances beyond control of a competitor.

$$B_p = \frac{(T_n)}{(T_a)} = \text{coeff.} \quad (3)$$

Basing on the results of the research conducted by us it is practically very difficult to mark out from the total reserve of human capital that part of it (S_t) that is included in the production of human capital from the part that is allegedly not used in this process. Assumption about cumulative accumulation of human capital is more likely.

When evaluating investments in human capital of a specialist of higher qualification it is important to take into account an investment lag that is understood as a period from the beginning of research work till the defense of a thesis. Accomplishment of the thesis research by every competitor is individual, personified and unique. Every work should be evaluated as

a separate investment project. Average and maximum values of investment lag can be determined when analyzing aggregate of works and they are used in economic analysis of the activity of the entire educational and scientific subdivision.

Reduction of investments to equidimensional is realized by discounting. The choice of the discount rate depends on the duration of the investment lag, inflation and change in the interest rate. Compound interest formula is used most frequently.

$$D_0 = \frac{D_t}{(1+i)^t}, \quad (4)$$

where D_0 – profit during basic period;

D_t – unknown quantity of the adduced profit during period t ;

i – current interest rate (or inflation);

t – investment lag.

Another way of inflation processes accounting allows to evaluate investments of the previous years at prices of performing the given operations in a current year. let us calculate necessary investments in the formation of human capital of a specialist who takes a day-time postgraduate course on Economic science in Kharkiv State University of Food Technology and Trade during three years (tab. 2).

According to the calculations total investments for three years amount to 63, 52 thousand hryv, 76% of which account for personal (family) expenses, 6,9% - calculated as indirect investments by the majority of scientists [6, 7, 8 etc]. Substitution of postgraduate students at work at the University expense (i e 23) can be considered as arguable. However such situation occurs rather often when a lecturer of the University is forwarded to a special postgraduate course.

Table 2

Calculation of investments in the formation of human capital of a Candidate of science

№	Directions and items of investment expenses	Investments, thousand hrv for three years			
		Family	University	State	Total
1	Reproduction of health capital	3,0	0,8	0,6	4,4
1.1	Food	3,6	3,0	-	6,6
1.2	Medical expenses	0,6	0,6	0,1	1,3
1.3	Recreation and physical training физкультура	3,0	0,5	0,4	1,2
2.	Reproduction of labour capital	3,6	4,8	1,4	9,8
2.1	Combining jobs	3,6	-	7,2	10,8
2.2	Grants	-	-	0,9	0,9
2.3	Substitution at work	-	4,8	-	4,8
3.	Reproduction of cultural and moral capital	1,5	0,4	0,4	2,3
3.1	Expenses on cultural events	1,5	0,2	0,4	2,1
4.	Reproduction and accumulation of intellectual capital	41,8	4,68	2,0	48,48
4.1	Personal creative activity (lost earnings)	36,0	-	-	36,0
4.2	Expenses on studies and taking examinations for a Candidate's minimum	-	0,2	0,2	0,4
4.3	Scientific supervision	-	0,25	-	0,25
4.4	Information support	30,0	3,0	3,0	36,0
4.5	Scientific business trips	2,5	-	-	2,5
4.6	Expenses on publications and approval of the results of research	6,0	-	-	6,0
4.7	Examination of results and defense of a thesis	1,0	0,8	0,8	2,6
5.	Sum total of investments (1+2+3+4). Structure, %	48,447 6,25	10,68 16,81	4,4 6,9	63,52 100,0

*Calculated by the authors.

Adding advanced human capital of 75,6 thousand hrv for the years of study before a postgraduate course we receive total investments in human capital of a Candidate of science in the amount of 150,28 thousand hrv. The sum of investment expenses itself shows that investment in human capital of a specialist of higher qualification is an expensive investment project.

Table 3

Calculation of investments in the formation of human capital of a Doctor of Science (for 11 years of work at the thesis on average)

№	Directions and items of investment expenses	Investments, thousand hrv for three years			
		Family		Family	
1	Reproduction of health capital (11 years)	512,4	17,2	106,2	512,4
1.1	Food (1,5 thousand hrv a month)	330,0	-13,2	330,0	330,0
1.2	Medical expenses (200hrv a month)	26,4	4,0	85,8	26,4
1.3	Recreation and physical training (20 thousand a month)	156,0	-46,2	220,0	156,0
2.	Reproduction of labour capital (3 years of work)	0	153,0	162,0	315,0
2.1	Combining jobs (0,5rate of pay)	-	45,0	90,0	135,0
2.2	Grants (1500 thousand a month)	-	54,0	72	126,0
2.3	Substitution at work (0,5rate of pay)	-	54,0	-	54,0
3.	Reproduction of cultural and moral capital	56,0	14,0	3,0	73,0
3.1	Expenses on cultural events	36,0	5,0	3,0	44,0
4.	Reproduction and accumulation of intellectual capital	20,0	9,0	-	29,0
4.1	Personal creative activity (lost earnings)	1183,0	120,0	20,0	1323,0
4.2	Expenses on studies and taking examinations for a Candidate's minimum	1008,0	-	-	1008,0
4.3	Scientific supervision	-	30,0		30,0
4.4	Information support	35,0	10,0	10,0	55,0
4.5	Scientific business trips	20,0	20,0	-	40,0
4.6	Expenses on publications and approval of the results of research	100,0	50,0	-	150,0
4.7	Examination of results and defense of a thesis	20,0	10,0	10,0	40,0
5.	Sum total of investments (1+2+3+4). Structure, %	1751,4 74,6	304,2 13,0	291,2 12,4	2346, 8

*Calculated by the authors.

Calculation of investments in preparation and defense of Doctor's thesis is conducted by the example of the thesis on humanitarian sciences. The beginning of work is at 32 years of age, completion and defense is at 43 years. Total time is 11 years, 3 years of them spent on the researches during a doctorate's course with combining 0,5 rate of pay of an assistant professor. We digress from the processes of depreciation of human capital before a doctorate's course for the purpose of concentrating attention on investment processes. An average salary of 1,8 thousand hrv of an assistant professor of the beginning of 2008 is accepted in the calculation.

Calculation of investments in the training of a Doctor's of science for 11 years including active creative work during the last 7 years with the work during a 3 years' doctorate's course shows the sum of necessary investments of 2346,8 thousand hrv. Taking into account advanced human capital of 936 thousand hrv of a Candidate of science total investments amount to 3282,8 thousand hrv. Society, educational and research establishments and every specialist are interested in increasing efficiency of using the investment funds in question.

Economic effect of using human capital is usually calculated for the person carrying out criteria activities himself. S.A. Dyatlov proposes to conduct such estimation on the basis of education investment in the increase of salary in [9].

$$Y_n = X_0 + RC_n, \quad (5)$$

where Y_n – earnings of a person who has n years of education;

X_0 – earnings of a person who has zero education;

R – current rates of return of investments in education;

C_n – volume of investments during n years of education.

Higher educational training gives higher return. Annual earnings of an employee are increased on completing every new level of education. Calculation of investment process and return of investments is presented in table 4.

Table 4

Calculation of economic efficiency of investments in human capital

№	Levels of education	Investments (thousand hrv)	Average annual earnings (thousand hrv)	Increase in average annual earnings (thousand hrv)	Period of recoupment (years)	Rate of return (%)
1	2	3	4	5	6 (3/5)	7 (5/3*100)
1	General secondary education	350,0	40,0	-	-	-
2	Primary professional education	40,0	50,0	10,0	4,0	25%
3	Special secondary education	60,0	60,0	10,0	6,0	17,0%
4	Higher education	225,0	70,0	10,0	22,5	5,3%
5	Candidate of science (postgraduate course)	150,0	80,0	10,0	15,0	4,0%
6	Doctor of science (doctorate's course)	150,0	100,0	20,0	7,5	4,0%

Here we compare return of investments of a higher educational establishment and a state in postgraduate education without taking into account family investments. With that, the

increase in nominal earnings corresponds to inflation and actual rates of payment of labour of specialists correspond to the increase in efficiency of intellectual labour.

Basic data about the value of average annual earnings are taken in a concrete university in 2008. Of course, the calculations show low level of economic efficiency of the postgraduate education. Investments in receiving Candidate's and Doctor's degrees are recompensed only for twenty five years. Rate of return is 4% a year. Such indexes are related to general very low payment of labour in education and science of Ukraine. Periods of recoupment and rates of return for certain specialists conducting research works and combining jobs are 2-4 times higher than average values.

According to the data by S.A. Dyatlov average annual earnings in 1993-1994 in the USA were as follows: a University professor with a Doctor's degree – 68500 dollars, college lecturer – 29630 dollars, certificated college graduate – 28502 dollars, without diploma – 16200 dollars [10]. Rate of return in the USA in the beginning of the 90th was 11,8-13,4% on receiving Bachelor's degree; 7,2% - Master's degree; 6,6% - Doctor of Philosophy [same source]. In the OESR countries according to the calculations by G. Psakharopoulos rate of return on initial education was equal to 23%, on secondary education – 15%, on higher education – 11% [same source].

Economic efficiency of investments in human capital for an entire country is estimated according to the contribution to the increments of gross national product or national income.

In the model presented by T. Shulz rates of growth of national income depend on the value and efficiency of investments in material and human capital [10].

$$G_v = \frac{I^m}{V} r_m + \frac{I^n}{V} r_n + G_l S_l \quad (6)$$

where G_v – rate of growth of national income;

I_m – investments in material capital;

I_n – investments in human capital;

V – national income;

r_m и r_n – rate of efficiency of investments in material and human capital;

G_l – rate of growth of aggregate labour ;

S_l – share of labour in the national income.

In the models of economic growth developed by E. Denison investments in education increase public efficiency of labour at the expense of growth of quality of the aggregate labour force. According to the calculations by L.G. Simkina the fund of labour force education in the USA from 1950 to 1990 increased from 2,7 to 65,2 thousand dollars per worker or 48,5 times as much. During this period fixed capital per worker increased from 3,7 to 42,6 thousand dollars, 23,3 times as much. Tangible national wealth increased from 5,1 to 59,6 thousand dollars or 11,7 times as much. Investments in human capital in the USA in 1990 exceeded investments in tangible capital 1,5 times as much (65,2 and 42,6 thousand dollars per worker) [11].

Economic crisis and prolonged and prolonged setback in production in Ukraine do not allow to calculate indexes of macroeconomic efficiency of education in Ukraine for the last 10

years. However, it can be stated that reduction of expenses on science, education, culture contributed to decreasing the quality of the aggregate labour force of the country and it became one of the factors of the prolonged economic recession.

In the literature the issues of evaluation of economic efficiency of the investments in human capital within the framework of activity of certain scientific and educational establishments on the microlevel still remain unexplored. When evaluating efficiency of work of the postgraduate and doctorate courses we use indexes of presentation theses in due time and share of those who defended theses, i.e. direct resulting valuations by the facts of completion and defense of theses. Amount of investments of the subdivision, their return and economic efficiency practically are not determined and taken into account. We consider it to be necessary to analyze economic efficiency of investments in the postgraduate education for organizations training specialists – candidates and doctors of science.

Thus, investments in human capital of specialists of innovative sphere make up the biggest amounts from all the degrees of education.

In the investments in human capital of the specialists of higher qualification competitors themselves incur more than 76% of investments expenses, an organization incurs 14% and a state incurs only 6,9%. Information and instrumental support of research, approval and publication of results are assigned an important part in the structure of investments.

Economic efficiency of postgraduate education should be estimated all three investors: a competitor for a degree, an organization and a state. Calculation of economic efficiency of investments in training a candidate and a doctor of science in Ukraine shows very low results. Period of recoupment of investments amounts to 25,6 years and rate of return is 4% . Low efficiency of investments in human capital of a specialist of higher qualification in Ukraine is mostly stipulated by the understated payment of labour of the employees of science and higher school, postcrisis effects of budget process. Significant growth of financing of innovative sphere and search for the sources for multiple increases of earnings of lecturers and scientists is required.

References:

1. Иванюк И. А. Воспроизводство интеллектуального капитала в современных маркетинг – системах. - 2004.
2. Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества - М.: "Academia" - "Наука", 2002 г. - 640с.
3. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключик успеху в новом тысячелетии / Пер. с англ. – СПб:Питер, 2001 – 288 с.
4. Джамаи Е.В., Бендиков М.А. Интеллектуальный капитал развивающейся фирмы: проблемы идентификации и измерения // Менеджмент в России и за рубежом. – 2004. - № 4
5. Леонтьев Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе. - М.: Издательский центр "Акционер", 2002 - 200с.
6. Макконнелл К. Р., Брю С. А. Экономикс: В 2 т. / Пер. с англ. -М.:Москва,2000.-Т. 1.- 399с.
7. Эскиндаров М.А. Развитие корпоративных отношений в современной российской

экономике. - М.: Республика, 1999.-368 с.

8. Инновационный менеджмент в России: вопросы стратегического управления и научно-технологической безопасности / Рук. авт. колл. В.М. Макаров, А.Е. Варшавский. – М.: Наука, 2004. – 880с.

9. Добрынин А.Н., Дятлов С.А. Человеческий капитал в транзитивной эконо-мике: формирование, оценка, эффективность использования. – М.: Наука, 1999 г.

10. Кафедов В.В. Управление персоналом. – М., 2003 г.

11. <http://www.economer.khv.ru>

12. Экономическая теория / Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. Учебник для ву-зов. СПб: Изд. СПбГУЭФ. – 1997. –480 с.

13. Идрисов А.Б. Планирование и анализ эффективности инвестиций. М.: 1995. – 160 с.

14. Аверкин В.Н. Проблема финансирования системы образования. / Экономика образо-вания, 1999, №3. - с.9-13.

15. Критский М.М. Человеческий капитал. Изд. ЛГУ, 1991. - 117 с.

16. Смирнов В.Т. Качество жизни населения – основа и цель экономического роста. В сб. «Качество жизни населения», Орел.: ОрелГТУ, 1998, с. 41-45.

17. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. (пер. с англ.) – М.; Академия народного хозяйства.: Дело, 1994. - 720 с.

18. Дятлов С.А. Теория человеческого капитала. Учебное пособие. СПб.: Изд-во СПбГУЭиФ: 1996 .– 141 с.

19. Ильинский И.В. Инвестиции в образование: источники формирования и оптимизация.//Экономика образования. 2000, №1, с. 11-17.

20. Дятлов С.А. Экономика образования в условиях переходного периода. СПб.: Изд-во СПбГУЭиФ, 1995. - 161 с.

STRUCTURES OF THE TAXATION SYSTEMS IN THE EUROPEAN UNION DURING THE PERIOD 1995-2006

Angelika Kútna
**Katedra informačných systémov, Fakulta ekonomiky
a manažmentu, Slovenská poľnohospodárska univerzita v Nitre**

Abstrakt

This paper presents the comprehensive overview of taxation in European Union during the period 1995-2007. It includes description of tax structures and their recent developments in the enlarged Union. It provides a breakdown of taxes according to different classifications: by types of taxes, by levels of government and by economic function. It describes development of taxation levels, trends in the consumption taxes, labour taxes, capital taxes and environmental taxes. The paper includes comparison of implicit tax rates between new Member States and old Member States as well as comparison between this two main groups and the whole enlarged European Union. At the end of the paper there is an analysis of development of the taxation in Slovakia. The analysis is based on data from national accounts departments in Member States.

Key words – tax, classifications of taxes, implicit tax rates

1 TAX STRUCTURES AND DEVELOPMENTS IN THE ENLARGED UNION

To consider the total tax burden in European Union we have to realize that it includes not only ratio of taxes, but also actual social contributions, to GDP. The most important indicator for total tax burden is the indicator tax-to-GDP. This indicator is widely used measure of the overall tax burden. It has also some limitations, for example it depends on the extent by which Member States provide social or economic assistance via tax expenditure rather, than direct government spending and whether or not social transfers are subject to taxes. In 2004, the tax-to-GDP ratio in EU amounted to 39.6 % in the GDP-weighted average. In 2006, the overall tax ratio amounted to 39,9% of GDP and in 2007, the last year in which detailed data are available it was about 39,8% of GDP. There are wide differences in tax levels across the Union. Already before the 2004 enlargement, the Union showed variety of tax ratios. It included a number of Member States with tax ratios not far from 50 % like Nordic countries, Germany, Belgium as well as several low-tax members like Ireland, Spain, the UK, Greece with ratio 21%. The 2004 accession of ten new Member States resulted in additional diversity. Lower tax ratios in the accession countries resulted in a decline for EU average. The new Member states average was 34.5 % over 5 points lower than EU-15. There are substantial differences in the total tax burden not only between EU-15 and the new Member States but also within the NMS-10. One can see two groups of countries, one composed of Slovenia (39.7 %) and Hungary (39.1 %) with level close to EU-15 and another group

consisting of the remaining new Member States with a tax lever lower than EU-15 average (Slovakia 30.5 %).

There are two main trends in developments of tax ratios in Member States : slow decline in overall tax ratios in the old Member states at recent time and long-term increase in ratios in all Member States.

The first main trend slow decline in overall tax ratios has several reasons. The main reason is fact, that in EU-15 economic programmes based on reducing taxes found growing political support in the second half of the 1990s. The vast majority the EU-15 reduced their tax ratio, in five of which by about 2 % of GDP (Netherlands, Finland, Germany, Sweden, Greece). Ireland and the UK reduced their already low tax burden by about 1.5 points. France reduced the tax ratios by 0.7 % of GDP.

In the NMS-10, the bulk of decline in the tax ratio appeared till 1990. After that date trends are diversified. In some states tax ratios decreased and in some Member States increased. In Slovakia the already low tax ratio fell by 2.8 points from 2000 to 2004. Overall, over the entire period 1995-2004, Slovakia stands out as a member which has carried out the most profound restructuring of its tax system with the tax ratio declining by one quarter. Slovakia thus changed its ranking significantly, from being in line with the old Member States average in 1995 at 40.5 % of GDP to having the fourth-lowest ratio in the EU-25 in 2004. Slovakia tax ratio has declined again in 2004 by 1.5 additional point. In 2007 the tax-to-GDP ratio (including social security contributions) stood at 29,4% in Slovakia. This value was markedly below the EU-27 average (37,5%). The level of taxation in Slovakia (being at the same level as in Romania) is the lowest in the European Union.

Although the MNS-10 have generally done greater changes in their tax structures than the EU-15 it is not true for all of them (Slovenia, Lithuania).

The second main trend, long term increase in tax ratios has also more determinants. The relative high tax-to GDP are result of the persistent and unbroken upward trend in the tax burden in the 1970s and to a lesser extent also in the 1980s and early 1990s. This increase is closely linked to the growing share of the public sektor, of the government spending. Labour taxes rose in order to finance social welfare commitments, especially pensions, health care, education. The rise in unemployment also made the pressure to increase the taxes. Since the early 1990s, the Maastricht criteria of 1992 have created a framework in which Member States have implemented fiscal consolidation efforts like restricting or scaling back public expenditures. Number of Member States have shifted the tax burden away from labour to others taxes, notably to direct or green taxes.

1. CLASSIFICATION OF TAX STRUCTURES

2.1. By type of taxes

The major types of taxes from which the tax revenues are composed are: direct taxes, indirect taxes and social contributions. Generally the new Member States have a different structure compared to the EU -15 countries. They have lower share of direct taxes. In 2004 the difference between the EU-15 and the new MS-10 was about 10 % points (36.0 % vs. 25.7 %). The lowest shares of direct taxes are in Slovenia, Poland and Hungary. One reason

for this difference can be found in generally lower tax rates regarding corporate and personal income tax. The low share of direct taxes in new MS-10 is counterbalanced by higher shares of social contribution (+ 4.2 %) and indirect taxes (+ 5.7 %) on total tax revenues. The highest shares of social contribution among MNS-10 are found in Czech republic, Poland, Slovakia.

Since the mid-1990s a number of EU-15 have implemented reforms to their tax systems. They were aimed at reducing the tax burden on labour, general reduction in corporate income tax rates and increasing in indirect taxation (green tax reform). Reforms of the personal income tax have consisted of lowering statutory rates, increasing the minimum level of tax-exempt income, increasing family allowances, tax relief for family with children. Reforms on capital income were aimed at improving the functioning of capital markets. Reforms were more diverse in the area of indirect taxation. Number of EU-15 (Sweden, Denmark, Netherlands, Germany, the UK) have implemented green tax reforms. Existing tax rates were increased and new environmentally related taxes were introduced, often to finance reduction on taxes on labour income. Some Member States increased certain excise duties (e.g. on tobacco, diesel fuel, petrol) while others were reduced.

2.2 By levels of government

In the new ESA95 framework of national accounts, taxes are usually classified according to four different units of government that may operated within a country and to the Institutions of the European Union. The four different units are:

Central (or federal, or national) government, including all administrative departments and central agencies of the State whose competence extends over whole economic territory, except from administration of the social security funds.

State (or regional) government, including separate institutional units exercising some of the functions of the government at a level below of central government and above local government except from administration of the social security funds.

Local (or municipal) government, whose competence extend to only a local part of the economic territory apart from local agencies and social security funds.

Social security funds, including all central, state and local institutional units whose main activity is to provide social benefit.

It is important to realize, that speaking about tax revenues on different levels of government, tax revenues are ultimately recieved . It means, that shares of state or local governments do not include 'own' taxes of government sub-sector, but mostly also the relevant part of tax revenue that is actually 'shared' between the different levels of the general government, even in cases where subsector has practically no power to vary the rate or the base of those taxes.

In 2004, in the EU-15 about 56 % of the ultimately recieved tax revenues (including social contributions) was claimed by the central or federal government, 29 % to the social security funds, 11 % local governments and around 1 % was paid to the Institutions of the European Union. In 2007, in the whole EU about 59 % of the ultimately recieved tax revenues (including social contributions) was claimed by the central or federal government, 29 % to the social security funds, 11 % local governments and around 1 % was paid to the Institutions of the European Union. There are great differences from one Member state to another. For instance the share of region is 1 % in Greece and 35 % in Denmark. The highest share of

social security funds is in France (in 2007 50%) and Germany. In the NMS-10 the State government does not exist. Local government taxation does not exist in Malta and the highest share of it is in Estonia (13 %) and Hungary (13 %). Concerning social security funds the highest shares appear in Poland (40 %) and Slovakia (39 %).

2.3 By economic functions

Distribution of the overall tax burden by major type of taxes and level of government is connected with the distribution of the overall tax burden by economic function (consumption, labour and capital). This distribution is not exact and does not reflect the whole reality because of problem not only comparability but also not availability of data from some Member States (unfortunately Slovakia). The statistics do not show a high level of detail in some MNS-10 and there may be the potencial revision in future.

Labour taxes contribute around 50 % of total tax receipts in EU States. They consist of tax levied on wages income, tax levied on salaries income and social contribution. There is a correlation between overall tax level and labour taxes. Member states with relatively high tax-to-GDP ratio also tend to collect a relatively high amount of labour taxes and conversely. This correlation is often absent in NMS-10. In the Union, taxes on capital are usually less than one fifth of total tax receipts and consumption taxes are around one third. The share of capital taxes is large for example in the UK, Luxemburg, Ireland, Malta and small in Denmark, Germany and Sweden. Differences in the shares of consumption taxes between Member States are lower than for the others economic categories. This is partly explained by the harmonised VAT system and by the introduction of minimum rates for important excise duties. Average of share of consumption taxes is 37.3 % for all Members and 29.5 % for EU-15. The distribution of the overall tax burden by economic function has undergone some important changes since mid-1990s, increase in capital taxes and slight decline of labour taxes. The average tax burden on labour is about 35 % and is the highest of the three. The lowest one is tax burden on consumption, about 22 %. The average tax burden on capital is in the middle about 25 %. The real impact of EU enlargement and globalization and competition for mobile capital are probably driving forces that have led to lighter taxation of capital in general and corporate tax in particular.

2.3.1 Trends in the implicit tax rate on consumption

The ITR for the EU-15 Member States had increased to 1999, then the ratio decreased until 2001. Since that year the ITR has been pointing upward. In NMS-10 the ITR dropped from 20.5 % in 1995 to its 19.0 % in 2001, when the trend, similar to the EU-15, picked up again. For the whole EU-25 the ITR has been relatively fixed with the ratio around 21 %. In 2007 the ratio reached 22.2%.

As for developments since 2004 an increase was registered in 17 countries, while 6 showed decrease. Luxembourg has the highest increase compared with the previous year even highest than the NMS-10. The increase of ITR is explained by widening of VAT base (Malta), increasing VAT revenue (Hungary). The decrease of ITR was small from 0.8 % decline in the ratio for Lithuania to 0.06 % for the UK. It is explaining with lowering the VAT rate and moving some goods and services from reduced to standard rate.

Considering long-term trends, sizeable increases in ITR on consumption were recorded in Cyprus and Malta (due to the raising of the VAT), Luxemburg (mainly increases in excise and VAT revenues) and Denmark (slower growth in consumption). Notable falls in the ITR on consumption were observed for Hungary (due to reduction import duties) and Poland (expansion in private consumption).

2.3.2 Trends in the implicit tax rate on labour

The average implicit tax rate on labour in the EU-25 lies at 35.9 % in 2004 and 36.6% in 2007. Cyprus (23.1 %) and Malta (23.9 %) stand out with the lowest ITR on labour in the whole Union. This might be linked with their historical ties to Britain, as the UK and Ireland are the only other two countries whose ITR on labour is more than 9 % below the EU-25 average. The average ITR on labour in NMS-10 (34.7 %) is not significantly lower than the EU-15 (34.7 %).

To the first half of the 1990s the general increase in ITR on labour is typical. It is closely linked with rising public sector share in economy, in particular due to an increase in social welfare spending and in particular due to increase in social contributions. Since the late1990s concerns started to require lowering the tax burden on labour income. Reforms of personal income taxes have often varied, the impact remained smaller than could be expected. It is showing at least some effect, increasing the ITR on labour has stopped. Notable reduction are visible for EU-15 in the Netherland, Ireland, Denmark, while in Italy, Greece and Portugal the ITR continued to increase. In MNS-15 the ITR on labour is more or less stabilised.

For the majority of the countries in the Union, social security contributions have a higher impact on the level of the ITR than the personal income tax. In 2004 about 65 % of the overall ITR on labour consist of non-wages costs paid by both employees and employers. Only in Denmark, Ireland and the UK is the relatively large part of the total charges paid on labour income. In Denmark, the share of social contribution in government receipts is relatively low, as most welfare spending is financed by general taxation. The average ITR on labour in the Union still remains relatively high by international standarts (25% United States, 23 % Japan).

2.3.3 Trends in the enviromental taxes

The introduction of tax reform gained support during the 1990s. The basic idea was that an increase in enviromental taxes constituted an instrument not only reduce the damage wrought by human activities to the enviroment but also to achieve another reducing taxes on labour. Majority of old Member States have introduced 'green' tax reforms, from the new Member States it was Hungary. In 2008 it was also Czech Republic.

In 2004, revenues from enviromental taxes in the EU-25 accounted for 2.6% of GDP. Compared with 1980 revenues from these taxes quadrupled in nominal terms. The main increase took place between 1990 and 1994 and was largely driven by increase of energy taxes. Since 2000 environmental tax revenues slightly decrease, because of growing popularity of non-fiscal instruments such as emision trading and also because of prospect for higher world prices for oil. Enviromental taxes are divided into four broad categories. Energy taxes are the most significant, they are three quarters of enviromental tax

receipts, transport taxes are one fifth of total environmental tax revenues. Pollution taxes and resource taxes play marginal role, together make up 3 % of total environmental taxes. The highest ratio of these taxes has Denmark (4.8 %), followed by Cyprus (4.1 %) and Netherland (3.9 %). The lowest environmental tax revenues in relation to GDP are found in Lithuania (2 %), Spain (2 %) and France (2.1 %). In the 1995-2004 period, the levels of environmental taxation in the EU-15 and the new Member States converged. Old Member states showed declines and the NMB-10 witnessed a general increase. In 2007 revenues from environmental taxes in the EU-27 in the GDP-weighted average accounted for 2.5% of GDP and for 6.2% of total revenues. (in 1980 it was only 0.5%).

2.3.4 Trends in the implicit tax rate on capital

Overall implicit tax rate on capital is computed as a ratio between all capital taxes, including taxes related to stocks of wealth stemming from saving and private sector investments as well as taxes on transaction of these stocks and a measure of potentially taxable capital and business income in the economy. This means that not only taxes on profits are included but also taxes regarded as necessary to pay them, like real estate tax or the motor vehicle tax paid by enterprises. Companies pay this kind of taxes out of their annual profits.

The ITR on capital is the most complex of the various implicit tax rates. Three main factors may distort this ITR. The first one is time lags. ITR on capital is sensitive to the business cycle. Between increasing of income from capital and its taxation is long lag. The second one is capital gains. Capital gains are not included in the denominator of the ITR. The last one are structural changes in financing companies. In most Member States there was a shift in financing from debt to equity, what caused less of interest and more of dividend payments.

Corporate income tax which constitutes the largest part of capital taxation revenues is not a major source of revenue in any of the Union's Member States. In 2004 represents less than 4.5% of GDP in all countries (in 2007 only 3.0%), even after inclusion of all other capital taxes the revenue is never higher than 12%. The greater mobility of capital compared with labour explains why it is less taxed, policymakers fear that excessive levels of taxation scare away capital or hope to attract capital from neighbouring countries by offering an attractive treatment (so-called 'tax competition'). It refers to the possibility that competition for international capital eventually brings the taxation level to zero.

Two trends were prominent in corporate taxation in last decade. Firstly, countries lowered their CIT rates and secondly the scale of deductions and exemptions was reduced. Some NMS nevertheless still offer significant tax incentives for foreign companies.

The ITR on capital increased by 4.6 percentage points between 1995 and 2000 in the EU-25 and 7.9 % in the EU-15. Around the turn of century the ITRs started declining again. The ITR on capital are highest in Denmark (43 %), France (37 %) and from NMS in Cyprus and Malta. The lowest rates on capital are in Latvia, Estonia and Lithuania. The average of these countries is 3.0 %.

2.4 Developments of the taxation in Slovakia

At 2007 the tax-to-GDP ratio (including social security contribution) was 29.4% in Slovakia, markedly below the EU-25 average (37.5 %) and NMS-10 (33.7 %) . Indirect taxes are well

below the EU-25 average (11.6 % of GDP as compared to 14.3% of GDP). They play a much more important role in Slovakia than direct taxes. The direct taxes revenue lies below the EU-25 average (6.1 % of GDP as compared to 12.2 % of GDP). The ratio of tax revenues from social security contribution to GDP has decreased over the last 10 years by 2.1 % points from 14.3 % of GDR in 1995 to 11.7 % of GDP in 2007. This reflects a significant reduction of social security contribution on the side of employers.

The vast majority of revenues almost two-thirds of the total, flow to the central government, while social security funds receive most of the remainder. Local government levies only 1.5 % of GDP in taxes in 2004. In 2007 local governments levies 3.2% of GDP. This increasing is closely connected with implementation of new-financing system for regional self-government, Slovakia's tax ratio has decreased very significantly from 40.53% of GDP in 1995 when Slovakia's ratio was above the EU-25 average by more than two points, to 29,4 % of GDP in 2007 when ratio lies more than seven points below the average.

In 2007 the ITR on consumption in Slovakia is below the EU-25 average (20.6 % compared with 22,2 %) and it has decreasing trend. The ITR on labour in Slovakia is 30.9% slightly below the EU-25 average (34.4 %) and it has also decreasing trend. The relatively low contribution of taxes on capital to total tax revenue is also reflected in the low ITR on capital at 17.5 % in 2007, 5 % below the EU-25 average. From environmental taxes the only revenues from transport are known. It was 0.2 % of GDP, notably below the EU-25 average (0.7 %).

The Slovak Republic introduced a major tax reform in 2004. The main objectives of the reform were establishment of a business and investment friendly environment for both individuals and companies and introduction of equal taxation of all types of income. This was achieved by a shift of the tax burden from direct toward indirect taxes, the elimination of exceptions and special regimes and by the introduction of a flat rate in personal income tax at a low standard rate 19%. The corporate tax rate was also reduced to 19 % from the previous 25%. Prior to the tax reform in 2004 Slovakia applied two VAT rates: a standard rate of 20% and reduced rate of 14 %. The tax reform introduced a unified 19 % VAT tax rate for all goods and services. The tax reform also introduced amendments to taxation of excise duties on mineral oils, tobacco and tobacco products and beer in order to harmonise the Slovak law with EU regulation.

References

1. EUROPEAN COMMISSION, DIRECTORATE-GENERAL TAXATION AND CUSTOMS UNION.2006, Structures of the taxation systems in the European Union, Eurostat, 2006, 422s.
2. EUROPEAN COMMISSION, DIRECTORATE-GENERAL TAXATION AND CUSTOMS UNION.2007,Structures of the taxation systems in the European Union, Eurostat, 2007, 454s. EUROPEAN COMMISSION, DIRECTORATE-GENERAL TAXATION AND CUSTOMS UNION.2008, Structures of the taxation systems in the European Union, Eurostat, 2008, 448s.
3. BAŇTINCOVÁ, A. 2005. Koncepcia daňovej reformy Slovenskej republiky a jej praktická aplikácia. In: Účetníctví, č.4(Duben 2005), s.77-84

-
4. LENÁRTOVÁ, G.2003. Pripravovaná daňová reforma v Slovenskej republike podľa kritérií daňovej teórie a praxe. In: Ekonomický časopis, roč.51, 2003, č.6, s.664/676. ISSN 0013-3035
 5. MOORE, D.2005. Slovakia's 2004 Tax and Welfare Reforms, IMF Working paper.

Contact Data

Ing. Angelika Kútna
Department of information systems
Faculty of economics and management
Slovak University of Agriculture in Nitra
Akademická 4
949 01/Nitra, Slovak republic
email: angelika.kutna@nr.drsr.sk

DOPADY VÝVOJA KULTÚRY ĽUDSKEJ SPOLOČNOSTI NA POISŤOVNÍCTVO¹⁵⁴

THE HUMAN CULTURE EVOLUTION IMPACTS ON THE INSURANCE

Zuzana Littvová
Ekonomická univerzita v Bratislave

Abstrakt

Ťiroká dostupnosť nových informačných nástrojov a služieb vplýva na neustále nové príležitosti budovania vyrovnanej a vyváženej spoločnosti a na podporu individuálneho úspechu. Informačná spoločnosť má potenciál na zlepšenie kvality života, na výkonnosť sociálnych a hospodárskych organizácií a na posilnenie ich súdržnosti.

Informačná revolúcia podnecuje a bude podnecovať hlboké zmeny fungovania poisťovacích spoločností, spôsob ich organizácie a štruktúru rizík. Cieľom príspevku je analyzovať dopad budúcej informačnej kultúry a jej možných nástrojov na fungovanie súčasných poisťných vzťahov.

Kľúčové slová – poisťovníctvo, noosféra, transhumanizmus

Abstract

The widespread availability of new information tools and services will present fresh opportunities to build a more equal and balanced society and to foster individual accomplishment. The information society has the potential to improve the quality of life, the efficiency of social and economic organisation and to reinforce cohesion.

The information revolution prompts and will prompt profound changes in the way we view insurance companies and also in their organisation and structure of risks. The target of paper is to analyse the impact of new information culture and its instruments on the actual insurance relations.

Key words – the insurance, the noosphere, the transhumanism

¹⁵⁴ Grant EU MVP č. 2315013 „Úloha a postavenie poisťovníctva v konglomeráte finančných trhov Európy— riešeného na Katedre poisťovníctva Národohospodárskej fakulty Ekonomickej univerzity v Bratislave.

1 SMEROVANIE SPOLOČNOSTI A DOPAD RÔZNYCH SCENÁROV VÝVOJA NA POISŤOVNÍCTVO

Súčasný vývoj informatizácie a jej dopad na fungovanie spoločnosti, subjektov a jedincov v nej pôsobiacich by sa dal prirovnať k priemyselnej revolúcii, ktorá v 18. storočí zmenila mnohé dovtedy zaužívané spôsoby existencie¹⁵⁵. Veda a technika, ktorá sa stala základom zrodu modernej spoločnosti neustále obklopuje vňetky subjekty ktoré v ekonomike pôsobia. Je dôsledkom toho, že „stroje a ich funkcie—viedli k dejinným pohybam a k formám organizácie a fungovania súčasnej informačnej spoločnosti¹⁵⁶.

Je nepochybné, že rozvoj informačných a komunikačných technológií v posledných desaťročiach stanovil smer, ktorým sa bude spoločnosť vyvíjať. V súčasnosti si jedinec fungujúci v spoločnosti nevie predstaviť svoje bytie bez „strojov a ich funkcií—Technika a možnosti jej využívanía poskytli ľudstvu nové formy poznania a novú úroveň existencie.

Jednotlivcov a subjekty obklopujú počítače a prístroje, systémy, programy, ktorých potenciál ako prostriedok univerzálneho fungovania stavia realitu pod kontrolu a súčasne umožňuje vytvárať realitu novú, realitu virtuálnu. Stroje sa stali natoľko súčasťou sveta, že málokto rozmýšľa, aké sú dopady symbiôzy človeka a stroja. Berieme ich ako samozrejmosť, ktorú môžeme každý jedinec dennodenne využívať a zároveň si často neuvedomujeme, za aké samozrejmé ich možno považovať. Ich zrieknutie sa neprichádza reálne do úvahy, nakoľko je nimi do veľkej miery každý jedinec obklopený či už v osobnom živote, zamestnaní, pri kultúrnych podujatiach, v zdravotníctve atď.

Počítač ako prvý univerzálny stroj v ľudských dejinách poskytol celkom nové rozmery mnohým ľudským schopnostiam. Nie je len obyčajným technickým prostriedkom, ale novým sociálnym javom, ktorý výrazne mení spôsob života jedinca, jeho životný rytmus, pôsobí na štruktúru spoločnosti a jej životný štýl. Počítače sú dnes najdokonalejšie výrobky ľudského myslenia. Svojím zameraním predstavujú **univerzálne programovateľné automaty** na spracovanie informácií. Ide o stroj (automat), ktorý môže pracovať nezávisle, autonómne, bez priameho riadenia človeka (napr. na rozdiel od automobilu, ktorý keď niekto neriadi, tak neplní svoju funkciu). Činnosť počítača nie je nemenná, jednotvárna, ale dá sa zásahom, výmenou programu obmieňať (programovateľnosť), pričom škála programov je veľmi rôznorodá (univerzálnosť).

Možno tvrdiť, že moderný človek v 21. storočí nje v symbiotickom vzťahu so svetom strojov. Tendencia vstupovať do skutočnosti prevažne elektronicky a pritom toto technické sprostredkovanie ani nevnímať, prenikla v rovnakej miere do povedomia ľudí, ako sa stupňovala technická vybavenosť priemerného jedinca, z výskumu a výroby do bežného života. Dnes už prakticky neexistuje oblasť ľudskej činnosti, z ktorej by sa informácie

¹⁵⁵ Priemyselná revolúcia sa spájala s masovým zavádzaním strojov do výroby, ktoré nahradili ľudskú prácu. Bola spojená so vznikom veľkej továrenskej výroby zo začiatku najmä v Anglicku a jeho kolóniách, pozn. autora.

¹⁵⁶ Informačnou spoločnosťou nazvala Európska komisia v polovici 90-tych rokov 20. storočia svoju politiku cieľavedomého nie náhodného prerodu hospodársky orientovanej spoločnosti na spoločnosť informačnú. Oficiálne tak nastal trend vývoja spoločnosti smerom k informačnej orientácii ako najdôležitejšieho nástroja na zabezpečenie ďalšej celospoločenskej prosperity a nezadržateľného vývoja spoločnosti. V oblasti poisťovníctva s tým súvisí zrýchlenie a zefektívnenie podnikateľských činností poisťovacích spoločností prostredníctvom moderných informačných a komunikačných technológií. Spracované podľa [<http://www.eeagrants.sk/4847/informacna-spolocnost.php>].

nespracúvali na počítačoch. Počítač nie je ničím iným ako pokračovateľom tradície jednoduchých technických pomôcok pri výpočtoch. Rozvinuté spoločnosti na tejto planéte tak na začiatku 21. storočia vytvorili komplikované symbiózy medzi ľuďmi a strojmi, ktoré ovplyvňuje celé dianie v ekonomike¹⁵⁷.

Keďže stroje a počítače zasahujú do všetkých oblastí spoločnosti, výrazne vplyvajú na vzťahy a na základ bytia, je vhodné uvažovať o alternatívnom využívaní techniky, jej negatívnymi ale najmä pozitívnymi vplyvmi na človeka ako takého, na jeho existenciu či jeho prežitie. Objavenie a aplikovanie technických pomôcok inšpirujú možné smerovanie súčasnej doby.

1.1 Konceptia noosféry

Pri hľadaní súvislostí medzi zakladateľskou filozofickou koncepciou tohto smeru myslenia a niektorými aktuálnymi sociálnymi javmi spojenými s informatizáciou sveta sú dôležité závery a ciele koncepcie. Noosféra¹⁵⁸ predstavuje sféru spoločného vedomia na planéte Zem. Obrovské energie sústredené v poznatkoch a vo vedomí prechádzajú do novej fázy vzájomného prepojenia ľudského duševna do spojitkej noosféry ako vyššej kvality prepojenia vedomia ľudí v planetárnom zmysle. Noosféra v nadväznosti na vývoj nekrosféry (neživej prírody), biosféry (živej prírody), antroposféry (sféry človeka) sa javí ako najvyššia organizácia na planéte Zem. Teoreticky by mohla byť prekonaná len prepojením s inými, mimozemskými civilizáciami a inými sústavami noosfér vo vesmíre¹⁵⁹.

Noosféra hovorí o celkovom smerovaní či vyvrcholení vývoja sveta. Je ním bod Omega, ktorý integruje, spája všetko poznanie a duchovnú silu, zjednocuje výkvet a súcť toho najlepšieho, čo vedomie ľudstva vytvorilo. Omega je konvergenciou individualít, ktorá zdôrazňuje ich výnimočnosť. V tomto bode evolúcie koncepcia noosféry počíta s osobnou a nadosobnou duchovnou silou ku ktorej môžeme pomôcť technológiou, nie sú však riešením. Preto aj internet a kybernetický priestor určite podstúpi svoju éalu humanizáciu¹⁶⁰.

Autori filozofickej koncepcie noosféry sa pokúsili načrtnúť rast duchovnej sféry, rast intelektuálnej sily ľudstva, rozmach vedomia, prepájanie individuálnych vedomí a intelektov do nového celostného útvaru, do útvaru ktorý by združoval sféry rozumu a vedomia t. j. do globálnej noosféry.

Globálna noosféra predstavuje hľadanie východísk pri limitoch, keď planéta nemôže rásť geometricky, ale môžeme preklenúť existujúce limity formou vyššej kvality svojich evolučných výtvorov. Z takého poznania sa vynára výzva na zmenu kurzu v smerovaní technológií, ekonomiky, v udržiavaní životného prostredia, v stratégiách bezpečnosti i geoetiky. Ak sa vývoj na planéte Zem dostal do fázy tvorby globálneho vedomia, musí sa to prejavíť v explózii informácií, pôsobenia na proces tvorby rozhodnutí a posun do poznatkovo orientovanej spoločnosti. Samotný človek, ako produkt evolučnej kreativity planetárneho

¹⁵⁷ Spracované podľa [http://www.vincentdurbak.szm.sk/images/clovek_digitalny_stroj.doc].

¹⁵⁸ **Noosféra z gréckeho noo (rozum) + sphaira (sféra, oblasť, sféra rozumu).** Koncepciu noosféry vytvoril Teilhard de Chardin, francúzsky paleontológ, geológ a filozof, ktorý uvádza pozoruhodný postreh o globalizačnom procese. Tento proces jedincov na jednej strane akoby vytrháva z toho, v čom sú presvedčení, na strane druhej ich však prenáša do inej, vyššej roviny ktorá sa vyznačuje vlastnou identitou, čo možno chápať ako oživujúci prúd evolúcie, pozn. autora.

¹⁵⁹ IVANIČKA, K. *Globalistika – poznávanie a riešenie problémov súčasného sveta*. Bratislava: Edícia Ekonomia, 2006. 283 s. ISBN 80-8078-028-5.

¹⁶⁰ Dostupné na [http://www.aib.sk/infos/infos2000/2.htm].

a kozmického systému, sa v tejto fáze vývoja stáva aktérom smerovania globalizačného procesu. Avšak načas sa prejavujú tendencie a snahy o "sprivatizovanie" planéty pre skupinové záujmy a ciele t. j. tendencie podobné z obdobia kolonializmu, ktoré sa presadzujú v hyperglobalizme transnacionálnych korporácií medzi ktoré možno zaradiť aj nadnárodné poisťovacie spoločnosti.

Ich sila sa zvyšuje z ovládnutia svetového finančného systému, častí svetového trhu, svetovej infraštruktúry, mediálnej oblasti aj svetovej politiky. Medzinárodné vzťahy v zmysle "world politics", ktorá sa inštitualizovala do osobitného útvaru teórie a expertízy, by sa mohli stať súčasťou vnútornej politiky a mocenských záujmov veľmocí¹⁶¹.

1.2. Konceptia transhumanizmu

Z pohľadu budúcnosti možno spomenúť aj futurologický a filozofický koncept, ktorý sa zaoberá možnosťami transformácie človeka prostredníctvom využitia moderných technológií t. j. transhumanizmus. Transhumanizmus predstavuje intelektuálne a kultúrne hnutie zdôrazňujúce možnosť zlepšenia podmienok ľudského života využitím rozumových schopností, ktoré pomocou technológie potlačí proces starnutia výrazne zlepší intelektové, fyzické a psychologické schopnosti ľudí.

Je to spôsob myslenia o budúcnosti, ktorý je založený na myšlienke, že ľudia vo svojej súčasnej podobe nereprezentujú koniec vývoja spoločnosti, ale iba jeho rannú fázu. Vyspelé a širokodostupné technológie môžu napomôcť eliminovať starnutie a umožniť rozšírenie intelektuálnych, fyzických a psychologických schopností ľudí.

Transhumanizmus tiež zahŕňa štúdium možností, ktoré umožňujú ľuďom prekonať základné ľudské limity ako aj etické spôsoby rozvoja a využitia týchto technológií. Ide o sledovanie a kritické štúdium dôsledkov, príslubov a potenciálnych rizík spojených s využívaním vedy, technológie, tvorivosti a etických spôsobov, ktorými prekonávame základné ľudské obmedzenia. Vedecké objavy a nové technológie nevedú nutne k odcudzeniu človeka svojmu prostrediu ani ku zničeniu prírody, ale k prekonaniu vnútorných obmedzení a k otvorení sa novým a nečakaným podobám ľudstva, prírody a civilizácie. Nové technológie vlastne menia celé smerovanie a zmysel evolúcie. Evolučného procesu sa netreba obávať, i keď je treba racionálne a vecne diskutovať o jeho rizikách. Človek je v transhumanizme chápaný ako bytosť, ktorá mení svoje prostredie a sama seba, keď sa novému prostrediu musí tiež prispôbiť. Dnešné prostredie i samotné ľudské telo sú do značnej miery prepojené s technológiami, tento vývoj smeruje k prekonaniu a zmazaniu rozdielu medzi prirodzeným a umelým¹⁶².

1.3. Biotechnológie

Z pohľadu poisťovníctva a futurologických zmien, ktoré sa môžu v budúcnosti dotýkať každého jedinca možno brať do úvahy najmä biotechnológie. Ide o pomerne výrazne rozšírenú oblasť vedy a výskumu, v ktorej sú aplikované technológie a metódy založené na biologických vedách.

¹⁶¹ LYSÁK, L. *Globálna transcendencia alebo hľadanie nových zákonitostí vývoja sveta?* In: *Medzinárodné vzťahy – vedecký časopis pre medzinárodné politické, ekonomické, právne a kultúrne vzťahy FMV EU v BA*. Bratislava, roč. 4, č. 2, rok 2006, str. 167. ISSN 1336 – 1562.

¹⁶² Spracované podľa [http://www.vincentdurbak.szm.sk/images/clovek_digitalny_stroj.doc].

Taktieň nanotechnológie¹⁶³ ako technológia veľmi malých rozmerov umožňujúca manipulovanie s hmotou na úrovni jednotlivých atómov a molekúl. Nanotechnológie vznikli preto, lebo dnešné výrobné metódy na makromolekulárnej úrovni sú veľmi hrubé tzv. makroskopické. Makroskopické a dokonca i mikroskopické rozmery prestávajú ľudstvu stačiť, preto nastupujú nanorozmery. V budúcnosti by práve nanotechnológie mali dovoliť vyvinúť novú generáciu produktov. Z pohľadu nanotechnológií možno uvažovať o možnostiach umiestniť v podstate každý atóm na správne miesto, vytvoriť akúkoľvek chemickú štruktúru a to na atomárnej úrovni či znížiť výrobné náklady skoro až na cenu samotného materiálu.

S nanotechnológiami je spojená taktieň myšlienka samoreplikácie a samoreplikujúcich sa výrobných systémov¹⁶⁴. Tieto systémy by mali byť schopné ako výroby užitočných produktov tak replikácie samých seba. Najväčšou výhodou takýchto mechanizmov by boli veľmi malé náklady na zabezpečenie čílných kópií týchto systémov, pretože keby sa dokázal postaviť jeden jediný takýto stroj, potom by sa už on sám podieľal na výrobe identických kópií.

Pre manipuláciu s atómami a molekulami sa taktieň využívali miniatúrne roboty tzv. nanoboty. Roboty vo všeobecnosti vykonávajú práce, ktoré sú pre ľudí nebezpečné alebo rutinné. Dnes sa už v priemysle bežne používajú jednoduché roboty. Tieto roboty sa môžu voľne pohybovať a elektronické snímače im umožňujú vnímať okolie. Majú tiež "inteligenciu", čiže sú schopné rôzne reagovať na to čo vidia a počujú. Z pohľadu toho, v akých oblastiach sa roboty využívajú môžeme rozlišovať základné robotické typy¹⁶⁵:

- priemyselný robot, ktorý zvláda diely nejakého výrobku. Treba ich presne naprogramovať na vykonávanie určitej úlohy. Niektoré sú schopné pochopiť aj jednoduché slovné inštrukcie. Vyspelejšie roboty majú snímače, napríklad systémy laserového videnia, ktoré im umožňujú vyhľadať jednotlivé diely a pracovať s nimi,
- diaľkovo ovládaný robot. Ide o pohyblivé roboty vykonávajúce aj také nebezpečné činnosti, ako je oprava či rozoberanie jadrových reaktorov. Tieto roboty sú ovládané diaľkovo t. j. človek riadi ich celkovú činnosť z bezpečnej vzdialenosti a počítače zabudované do robotov riadia detailné pohyby.
- kozmický robot, ako najvyššia úroveň robotického typu sú vesmírne sondy, ktoré plnia inštrukcie od operátorov zo Zeme. Kozmické roboty však rozhodujú o tom, ako príkazy splnia.

Okrem oblasti nanorobotiky možno uvažovať na úrovni nanotechnológií aj o nanooptike, nanoelektronike, nanomechanike, kvantových počítačoch, molekulárnom modelovaní či umelej inteligencii. Z pohľadu nanotechnológií možno vidieť ich uplatnenie aj v medicíne či lekárskej starostlivosti odohrávajúcej sa na mikroskopickej a molekulárnej úrovni. Na tejto úrovni by sa výsledky nanotechnologického výskumu mohli uplatniť v diagnostike ochorení, bioimplantátoch či v nových liečebných schopnostiach nanobotov. Z pohľadu medicíny možno uvažovať o „lekárskych nanobotoch—ktoré by sa vo veľkom injektovali do ľudského tela¹⁶⁶. Lekárski nanoboti by mohli pomáhať imunitnému systému pacienta, podieľať sa na procesoch látkovej výmeny, prevádzať opravné liečebné úkony, prípadne sa zhlukovať

¹⁶³ Koncept nanotechnológie vymyslel Eric Drexler a popísal ho v knihe *The Engines of Creation*, pozn. autora.

¹⁶⁴ Otázkou samoreplikovateľnosti sa zaoberal matematik John von Neumann už okolo roku 1940, pozn. autora.

¹⁶⁵ Dostupné na [http://www.vincendurbak.szm.sk/images/clovek_digitalny_stroj.doc].

¹⁶⁶ Niekoľko miliárd nanorobotov rádozo zodpovedá 1cm³, pozn. autora.

do väčších celkov a vytvárať zložitejšie a výkonnejšie systémy s cieľom ochrániť či zlepšiť zdravie človeka.

2 POISTITEĽNÉ RIZIKÁ BUDÚCNOSTI

Dejiny stroja a techniky to nie sú len dejiny technickej vynaliezavosti. Dejiny stroja sú aj dejinami ľudskej snahy o sebadefinovanie. Je však otázne, či stroje v rukách jedinca a spoločnosti predstavujú novú možnosť alebo či sa spoločnosť už dostala do štádia, v ktorom sa stroj stáva nevyhnutnosťou jej ďalšieho pretrvania alebo vývinu.

Ak je to tak, čo môže priniesť budúcnosť z pohľadu ďalších a nových foriem technologického prepojenia spoločnosti so strojmi? Pre budúce smerovanie spoločnosti a možných dopadov aj na sektor poisťovníctva možno uviesť mnoho ďalších trendov ktoré budú ovplyvňovať budúce bytie jednotlivcov:

- genetické inžinierstvo v ktorom ide o využívanie genetických postupov napr. pri liečbe alebo pri produkcii potravín čo môže mať vplyv na životné poistenie,
- klonovanie a používanie klonovacích technológií pre vytvorenie identických jedincov. Má slúžiť najmä pre potreby medicíny a regeneráciu organizmu,
- kryonika ako technológia zmrazovania ľudskeho tela na veľmi nízku teplotu, tak aby bolo možné telo v budúcnosti oživiť a opraviť poškodenia a vyliečiť choroby¹⁶⁷,
- uploading resp. downloading, kedy ide o prenos ľudskej inteligencie do počítača,
- superinteligencia ako inteligencia, ktorá presahuje ľudskú inteligenciu,
- singularita¹⁶⁸ ako smer, v ktorom ide o vznik vedomej umelej inteligencie.

Ľudskú spoločnosť čakajú zmeny, pričom zmeny v súčasnosti súvisiace s informačnou spoločnosťou sú len začiatkom. Z pohľadu budúcich zmien v realite možno poistnú prax charakterizovať skôr ako virtuálnu realitu, ako vytvorenie nových, umelých, dočasných priestorov simulujúcich skutočnú realitu alebo minimálne skutočnú realitu dopĺňujúcich.

Použitá literatúra

1. MAJTÁNOVÁ, A. a kol.: *Poisťovníctvo*. Bratislava: Iura Edition, 2009. ISBN 978-80-8078-260-3.
2. LITVOVÁ, Z. *Postavenie poisťovníctva v globálnej informačnej spoločnosti*. In: Zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie „Vývojové trendy v poisťovníctve III.“ – Senec, 2009. Plný text na CD. ISBN 978-80-225-2754-5.
3. IVANIČKA, K. *Globalistika – poznávanie a riešenie problémov súčasného sveta*. Bratislava: Edícia Ekonómia, 2006. 283 s. ISBN 80-8078-028-5.
4. LYSÁK, L. *Globálna transcendencia alebo hľadanie nových zákonitostí vývoja sveta?* In: Medzinárodné vzťahy – vedecký časopis pre medzinárodné politické, ekonomické,

¹⁶⁷ Priekopníkom kryoniky je americká nadácia Alcor Life Extension Foundation so sídlom v Scottsdale v Arizone, USA, pozn. autora.

¹⁶⁸ Termín singularita zaviedol spisovateľ sci-fi románov Vernor Vinge v roku 1993, pozn. autora.

právne a kultúrne vzťahy FMV EU v BA. Bratislava, roč. 4, č. 2, rok 2006. ISSN 1336 – 1562.

5. KOLEKTÍV AUTOROV. *Slovník cudzích slov*. Bratislava: Media Trade, 1997. ISBN 80-08-02673-1.
6. <http://www.aib.sk>
7. http://www.vincentdurbak.szm.sk/images/clovek_digitalny_stroj.doc
8. <http://www.eeagrants.sk>

Kontaktné údaje

Ing. Zuzana LITTOVÁ, PhD.
Katedra poisťovníctva
Národohospodárska fakulta
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava Slovenská republika
email: zuzana.littvova@euba.sk

THE INFLUENCE OF THE CRISIS ON THE IMAGE OF BANKS IN POLAND

Renata Maćkowska
University of Economics Katowice

Abstract

The positive image of a financial institution is a necessary condition for achieving market success. The importance of a good image increases further during the crisis. Banks, as institutions of public trust, should protect their reputation in a particularly meticulous way and involve in intensive public relations activities aiming to build the climate of trust around the institution.

Public opinion polls show that social perception of how banks have been acting during the crisis so far has not radically changed. The reputation of banks, however, has gradually been eroding, which may turn out to be detrimental in some cases. Although the situation is not good, banks can still rely on public trust that they earned in the past.

Key words: banks, image, public relations

1 INTRODUCTION

Trust is the most important measure of the perception of banking institutions. It is based on credibility, reliability, diligence, honesty and security. The character of banks as institutions of public trust is closely related with the expectations of stakeholders concerning the protection of their financial resources and the highest standards of the performance of tasks. These expectations comprise financial operations, competent customer service, and providing clear and reliable information.

Banks as institutions of public trust should particularly protect their reputation and get involved in intensive public relations activity to build the climate of trust surrounding an organization. During the crisis the significance of a good image increases greatly.

Public opinion poll results show sensitive elements of the image of banks, based on which the opinions on their operations are formed.

2 THE ESSENCE OF THE IMAGE OF A BANK

Trust is an existential value for banks and, at the same time, it stems from their character. Banks, presenting their mission and strategy, tend to indicate that they are building the market leader position, creating shareholder value, and bringing employee and customer satisfaction. Banks have a dual character. On one hand, they are businesses involved in economic activity,

on the other hand, they are institutions of public trust.¹⁶⁹ This responsibility becomes the determinant of public relations activity creating the positive image of a bank.

Specific features set banks apart from other economic entities:¹⁷⁰

- a bank is an institution of public trust and its activity is based first of all on the trust of its customers;
- a bank is a specialized institution regulated by a number of legal acts and its core activity is the collection of funds and their effective investment;
- customers expect risk minimization and profit maximization;
- irrespective of the economic situation, a bank aims to secure the stable functioning and protect entrusted capital.

The awareness that banks operate in the area strongly regulated in the legislation further increases social expectations of responsibility and professionalism. At the same time, this allows to build social trust to banks on the responsibility of the state for the quality of supervision over the operations of banks. This has an impact on public relations of banks, its aims and functions, and, consequently, its tools and methods of communication with customers.

The customers of a bank as its strategic audience require building these relationships, which allow to raise interest in the offer and help understand the decision of a bank. Communication should be based on individualized and personal contact shaping and reinforcing the image of a friendly bank. It should be taken into account that the decisive factor in the evaluation of the bank is the attitude of its employees to the customers. The image is closely connected with an important psychological process, namely customer satisfaction. Satisfaction is defined as the effect of complex comparison going on in the minds of customers.¹⁷¹ This is the confrontation of expectations with actual experiences of the customer through his contact with the organization.

Changes in how banks are winning customers are focused on building the image of a bank as a partner. This happens through communications relying on emotional arguments showing the bank not as an institution, but as a “financial partner.” Such a personalization of the bank, aimed at building personal rapport, should involve not only granting the bank with a personality, but also applying a clear code of value to the bank’s activity.

Public relations of a bank should present a banking institution as an organization which operates in an efficient way, is safe, socially responsible, and favourably inclined towards social initiatives. PR of banks requires the highest standards in combination with the environment and stakeholders.

Public relations of banks should focus on:

- showing stability which guarantees safety;
- building the climate of trust to the institution;

¹⁶⁹ S. Flejterski: *Trust for financial and banking institutions as the foundation of the stable financial system*, in: *The stability and safety of the banking system*, ed. J. Nowakowski, T. Famulska T., Warszawa: Difin, 2008, p.17

¹⁷⁰ M. Macierzyński : *Public relations in virtual banks*, Warszawa: CeDeWu.pl Platinum, 2008, p.99

¹⁷¹ T. Żymkowski: *Forming the image of a bank*, Poznań University of Economics, 2008, p.20

-
- building customer loyalty;
 - protecting the image in the situation of crisis.

The recognizable image of a bank as a safe and trustworthy institution brings about positive effects in the confrontation with the competition, because customers assess its offer more favourably and they are more loyal.

The environment in which organisations operate in today's world is changing dynamically, but on many occasions also unpredictable. No company, however strong it is and however good a reputation and financial results it has, remains unaffected by a crisis. A crisis, from a public relations point of view, is any situations which threatens the reputation of an organization. Its contemporary feature is the interest of the media and the quick dissemination of the information about an organization. A crisis is both the very critical situation and the lack of response to this situation from the organization. Crises force the boards of organisations to make rapid decisions, to take positions, and all this under the pressure of time and uncertainty, because the outside world is watching intently (including the media).¹⁷²

Public relations indicates that in the times of a crisis in an organization openness brings better results than concealing facts. This is because the public realized that:

- it is appreciated and treated as a partner by the organization;
- it is not a subject of manipulation;
- the organization does not conceal facts and it is reliable;
- the organization is responsible and willing to accept consequences of its operations.

In critical situations, public relations of a bank concentrates on winning understanding of the general public and shaping its awareness in order to protect the status and image of an organization. Banks involved in long-term and systematic public relations activity enjoy better trust of the public. It becomes more loyal and less affected by rumours and negative opinions. When unfavourable information emerges, the established brand and good communication with customers is extremely beneficial. Neglecting this sphere results in serious threats to the image of a bank. The correlation between effective communication and the image of an organization is evident.

Public opinion polls indicate the areas of greatest concern, the ones that have the most significant impact on the degree of trust to banks. The most important ones are:¹⁷³

- information on mismanagement of entrusted funds;
- cases of mistreated customers;
- threats of hacking into the IT system of a bank.

Preparing for such threats is connected with developing contingency plans, which can be implemented immediately. Crisis management is a process which aims to protect market share, reduce risk, create opportunities and manage the image (reputation) of a company as an asset, in order to achieve profits for the organization and key shareholders.¹⁷⁴

¹⁷² Ibidem, s. 592

¹⁷³ Report. *Banks – trust and communication with customers*, On Board PR, ECCO Network, Warszawa 2006 www.proto.pl

¹⁷⁴ M. Regester, J. Larkin: *Crisis management*, Warszawa: PWE, 2005, p. 47

3 EXPERIENCES OF BANKS IN THE TIMES OF THE CRISIS

The world financial crisis has also affected Poland, bringing the threat of lost trust to financial institutions. In the banking sector, the crisis caused mutual mistrust between banks and between banks and customers.

Good customer relations were adversely affected when, faced with the crisis, banks made decisions aiming to reduce its financial consequences, particularly on the mortgage loan market. The credibility of banks was shaken, especially when they no longer fulfilled the customer obligations which they had previously accepted. Such behaviour had an effect on the whole industry. Some banks attempted to entice their customers to renegotiate their agreements or produce additional collateral for their loans. According to the public relations standards, banks should have intensified communication with their environment in order to explain their policies. However, this is not possible without absorbing crisis costs by the banks.

In this situation, it was mainly effective direct communication of changes that was missing. While introducing new rules of granting loans, precise information was not provided quickly enough and it was not directed individually to customers. Basically, information was given by the media, which attached their own comments, often highlighting the cases of changes unfavourable for clients, or even the ones which involved the violation of contracts, and dealing with the irregularities concerning the commercials of banks. Thus, the credibility of banks, which is the foundation of the mage of every organization, was tarnished.

The intensity of crises is proportional to information. The more uncontrolled information, the bigger the scale of a crisis and the more detrimental the consequences are to the image of an organization. Although a critical situation should increase the scale of providing information to the customers as a strategic group within the environment, banks, in their vast majority, did not meet this challenge. This means that the results of previous long-term activity aimed at building trust of the public were, to a great extent, lost. Lack of communication may be very costly for the reputation of some banks in the medium run.

Simultaneously, the awareness of bank customers significantly increased as they actively protected their rights by launching pressure groups. Customers of certain banks started their own websites or social networking services and they initiated action against practices of some banks, addressing their letters to KNF (Financial Supervision Commission) and the media. Their initiatives attracted a lot of media attention. The foundation KupFranki.org was established to express the wish that banks should treat customers as partners. According to its mission, the foundation is to cooperate with state agencies in the area of consumer rights protection in the banking and financial sector. Its goals is also to launch an economic education programme.

Banks neglected communication in the area of media relations, because the change in climate surrounding banking institutions became obvious primarily in the media coverage, commenting practices of banks towards their customers. Media generously provided information on huge pay rises for bank presidents in the situation when employees suffered

pay cuts and downsizing. Banks also became targets of the media because of their financial policies towards businesses, developed still in the boom and connected with exchange options, which led to increased debts and bankruptcies of many enterprises.

The experience of banking practices in the times of the crisis has its negative consequences and may impact the future conditions for banking operations. The strategy of no communication has resulted in a serious threat to the image of banks, especially now when so many promotional campaigns on savings accounts are launched. The choice of a bank by a customer is determined by a bank's reputation and trust, as they often encourage the customer to start cooperation. Accordingly, banks need to invest in order to rebuild customer trust to them and the whole banking sector.

According to the latest study by KNF, the world financial crisis has, indeed, had a great impact on the weaker performance of banks. However, the study also emphasizes the imprudent behaviour of banks. KNF indicates that banks have mismanaged risks and expanded excessively in recent years, in particular in the area of non-regulated loan portfolios. The value of these loans increased by 60.3% from PLN 26.6bn at the end of 2008 to PLN 42.6bn at the end of September 2009.¹⁷⁵

4 TRUST TO BANKS IN POLAND

Trust and confidence are important factors while shaping attitudes towards banks, which is documented by research results achieved by numerous research centres. Trust is a basic component of the image of banks in the awareness of the public.

Pentor's surveys showed that the position of institutional trust, both in the segments of individual customers (mass and wealthy) and corporate clients, is crucial and means that it is a universal motivator, commonly taken into account in the decision making processes of potential bank customers.¹⁷⁶

The impact of the crisis on the trust to banks and the assessment of banks' operations in Poland is currently studied by researchers. Their results are not unambiguous.

In January 2009, the Public Opinion Polls Institute „Homo Homini" conducted a survey on „Poles in the financial crisis", which clearly indicated that in the face of the economic downturn banks, where the respondents deposit their money, are perceived as trustworthy by most respondents (58%). At the same time, these opinions are strongly divided, because up to 33% of account holders declare little or no trust to banks.¹⁷⁷ In terms of PR this means that customers are loyal to the banks they cooperate with, which creates a large area for PR activity. Still, a large percentage of the dissatisfied must be worrying and indicative of the need to intensify public relations initiatives.

Research shows that well established banks, associated with stability and resistance to crises, enjoy the best opinion. Analysts indicate that the financial crisis caused that the biggest banks,

¹⁷⁵ *Information on the situation of banks between January and September 2009*, KNF, Warszawa, 2009
<http://www.knf.gov.pl>

¹⁷⁶ E. Śmiłowski: *In the crisis of confidence*, <http://www.pentor.pl>, 10.06 2009

¹⁷⁷ *Report on the survey Poles on the financial crisis*, Public Opinion Polls Institute Homo Homini, 2009
<http://homohomini.com.pl>

especially those with state capital, are the most trusted.¹⁷⁸ Moreover, the opinions about the whole sector are worse than the opinions about the bank that particular respondents use.

The research on „Trust to banks at the beginning of the financial crisis”, conducted by CBOS,¹⁷⁹ the crisis on the international financial markets has changed the situation of banks in Poland. Although more than half the respondents (56%) positively assess the activity of banks and this figure is the same as in November 2008, up to a third (30%) have a poor opinion about the banks, even though to a large extent these opinions are moderately negative.

The comparison of CBOS research from previous years allows to identify the increased number of critical opinions about banks; moreover, the percentage of the most negative opinions has significantly increased since November 2008 (8 percentage points). This clearly indicates the unfavourable tendencies in the opinions on banks' operations connected with the crisis. Undoubtedly, public relations should aim to eliminate all aspects of the critical situation which depend on a bank, as the increase in the number of negative opinions may stem from critical media reports.

CBOS research also shows the opinions relating to the cooperation of the respondent with his bank, which, on one hand, are relatively positive (61%), but on the other hand confirm more and more common negative experiences, which increases the number of negative comments (33%). Although the respondents think that their savings are safe, almost half of them (48%) think that their funds are frozen and will not make return.

Despite general trust to banks, CBOS respondents critically assess the activity of these institutions, indicating that the bank customer is not treated as a partner, but as a source of income (54%). The vast majority (74%) also think that bank employees do not respect the interests of customers, but, following the bank's strategy, they offer the products that are more profitable to the bank. Moreover, the respondents who are bank customers express this opinion more strongly than the respondents who are not bank customers. The research results clearly show the need to introduce the standards for communication with customers based on partnership and mutual respect.

It is notable that banks enjoy the highest trust compared to other financial institutions used by the respondents.

5 CONCLUSION

In order for public relations to play its role in the times of the crisis, it has to be filled with clear and reliable information, responding to the needs of stakeholders. The information should be provided with utmost care, prudence and honesty. Even difficult decisions, not welcome by the public, should be communicated through responsible messages, so that in the future trust can be rebuilt. The crisis has not drastically affected the climate of trust surrounding banks in Poland, but the erosion of the reputation of some banks may be detrimental in its consequences.

¹⁷⁸ M. Wrzeńskiak: *Banks censored*, „Rzeczpospolita” Economy and markets, 25.03.2009

¹⁷⁹ *Trust to banks at the beginning of the financial crisis. Research report*. CBOS, May 2009, Warszawa, <http://www.cbos.pl/>

Banks in Poland can still rely on social support built by public relations in the previous years. Good relations, maintained and strengthened for years, have become huge capital which has paid off in the times of the crisis. This capital, however, is not limitless and may be wasted.

The improved quality of communication with customers and the media is crucial to reduce the unfavourable influence of the crisis on the reputation of a financial institution in the future. The communication strategy of a bank should take into account the attitudes of Poles towards the events in the financial sector in crisis.

Literature

1. BLACK S.: *Public relations*, Kraków: Oficyna Ekonomiczna, 2003
2. *Trust to banks at the beginning of the financial crisis. Research report*. CBOS, May 2009, Warszawa, <http://www.cbos.pl/>
3. FLEJTERSKI S.: *Trust for financial and banking institutions as the foundation of the stable financial system*, in: *The stability and safety of the banking system*, J. Nowakowski J., Famulska T., (ed.), Warszawa: Difin, 2008
4. *Report on the survey Poles on the financial crisis 2009*, Public Opinion Polls Institute Homo Homini <http://homohomini.com.pl>
5. MACIERZYŃSKI M.: *Public relations in virtual banks*, Warszawa: CeDeWu.pl Platinum, 2008
6. *Report . Banks – trust and communication with customers*, On Board PR, ECCO Network, Warszawa, 2006 www.proto.pl
7. REGESTER M, LARKIN J.: *Crisis management*, Warszawa: PWE, 2005
8. ŚMIŁOWSKI E.: *In the cross of confidence*, <http://www.pentor.pl>, 10.06 2009
9. WOJCIK K.: *Public relations. Reliable dialogue with the environment*, Warszawa: PLACET, 2005
10. WRZEŚNIAK M.: *Banks censored*, „Rzeczpospolita” Economy and the markets, 25.03.2009
11. ŻYMINKOWSKI T.: *Forming the image of a bank*, Poznań University of Economics, 2008

Contact Data

Renata MAĆKOWSKA, PhD
Department of Public Management and Social Sciences
Faculty of Economics
University of Economics
1 Maja 50
40-287 Katowice
Poland
email: renata.mackowska@ae.katowice.pl

FIŠKÁLNE ŠOKY V SLOVENSKEJ REPUBLIKE

FISCAL SHOCKS IN THE SLOVAK REPUBLIC

Rajmund Mirdala

Faculty of Economics, Technical University in Košice

Abstract

EU member countries are currently exposed to negative implications of the economic and financial crisis. In connection with this problem arises the question of an anti-cyclic role of an economic policy or more precisely the (regulatory) role of the government in the economy that seems to be the centre of discussions in the academic as well as economic policy sphere. The problem of a permanent deficiency of the general government budget stresses many "old" as well as "new" EU member countries. It significantly reduces an expansionary potential of the national fiscal policies. Because the economic crisis seems to be a very difficult problem due to its specific and complex features, it is necessary for the EU member countries to coordinate the process of the national stimulatory actions approving that would help the countries to avoid an undesired reallocation of resources outside the EU single market as well as the negative common competitive effects.

In the paper we analyze the effects of fiscal policy shocks in the Slovak republic in the period 2000-2008. Our objective is to estimate the effects of discretionary changes in fiscal policy (associated with an increase in government expenditures) as well as the role of automatic stabilizers (associated with an increase in tax revenues). To meet the objective we estimate vector autoregression (VAR) model. To check the robustness of the results we implement an identification scheme based on two approaches. The first, recursive approach, is based on the Cholesky decomposition of innovations that allows us to identify structural shocks hitting the model. The second approach, structural VAR approach, is based on applying long-run restrictions to the reduced-form VAR model. From both identified true models we compute impulse-response functions to estimate the responses of real output, inflation and short term interest rates to the government expenditure and tax revenue shocks.

Key words - fiscal policy, government expenditure, tax revenue, unrestricted VAR, Cholesky decomposition, structural shocks, impulse-response function

Abstrakt

V časoch, keď je Slovenská republika, podobne ako mnohé iné členské krajiny Európskej únie, vystavená negatívnym dopadom svetovej hospodárskej krízy, sa nielen v teoretických, ale aj hospodársko-politických kruhoch spomína proticyklická úloha hospodárskej politiky. Problém permanentnej deficitnosti vládnych rozpočtov však trápí mnohé staré, ako aj nové členské krajiny Európskej únie, čo súčasne významným spôsobom obmedzuje expanzionistický potenciál národných fiškálnych politik.

V príspevku sa zameriame na analýzu pôsobenia fiškálnych šokov v Slovenskej republike v rokoch 2000-2008. Naším cieľom bude odhadnutie dopadov diskretných zmien vo fiškálnej politike, ako aj významu zabudovaných stabilizátorov prostredníctvom vektorovo autoregresného modelu. Pre účely precizovania výsledkov použijeme dva metódy pre identifikáciu štruktúrnych šokov z redukovanej formy modelu, konkrétne rekurzívny (Choleskyho) prístup a štruktúrny prístup. Z oboch modelov zostavíme priebeh impulse-response funkcií v snahe odhadnúť reakciu reálneho outputu, inflácie a krátkodobých úrokových sadzieb na jednorazové šoky vyvolané zmenou vládnych výdavkov a daňových príjmov.

Kľúčové slová - fiškálna politika, vládne výdavky, daňové príjmy, VAR model, Choleskyho dekompozícia, štruktúrne šoky, impulse-response funkcia

1 INTRODUCTION

EU member countries are currently exposed to negative implications of the economic and financial crisis. In connection with this problem arises the question of an anti-cyclic role of an economic policy or more precisely the (regulatory) role of the government in the economy that seems to be the centre of discussions in the academic as well as economic policy sphere. The problem of a permanent deficiency of the general government budget stresses many “old” as well as “new” EU member countries. It significantly reduces an expansionary potential of the national fiscal policies. Because the economic crisis seems to be a very difficult problem due to its specific and complex features, it is necessary for the EU member countries to coordinate the process of the national stimulatory actions approving that would help the countries to avoid an undesired reallocation of resources outside the EU single market as well as the negative common competitive effects.

In the paper we analyze the effects of fiscal policy shocks in the Slovak republic in the period 2000-2008. Our objective is to estimate the effects of discretionary changes in fiscal policy (associated with an increase in government expenditures) as well as the role of automatic stabilizers (associated with an increase in tax revenues). To meet the objective we estimate vector autoregression (VAR) model. To check the robustness of the results we implement an identification scheme based on two approaches. The first, recursive approach, is based on the Cholesky decomposition of innovations that allows us to identify structural shocks hitting the model. The second approach, structural VAR approach, is based on applying long-run restrictions to the reduced-form VAR model. From both identified true models we compute impulse-response functions to estimate the responses of real output, inflation and short term interest rates to the government expenditure and tax revenue shocks.

2 METHODOLOGY AND DATA

An approach we use in our analysis to estimate the effects of fiscal policy shocks (government expenditure shock, tax revenue shock) is based on the vector autoregressive (VAR) methodology. In order to recover the structural shocks that affect the endogenous variables of the model we implement two identification approaches. First approach is based on the recursive Cholesky decomposition of the variance-covariance matrix of the model residuals. The recursive identification approach also considers the causal ordering of the variables.

Second approach is based on the identification scheme that imposes long-run restrictions on the variance-covariance matrix of the model residuals. Nevertheless both approaches use different schemes to recover structural shocks we expect they both provide comparable results of the effects of the fiscal policy shocks in the selected group of transition economies.

True model is represented by the following infinite vector moving average representation:

$$A_0 Y_t = A(L)Y_{t-1} + B\varepsilon_t \quad (1)$$

where Y_t is a $N \times 1$ vector of the endogenous macroeconomic variables, $A(L)$ is a polynomial variance-covariance matrix (represents impulse-response functions of the shocks to the elements of Y) of lag-length l , L is lag operator and ε_t is a $(k \times 1)$ vector of identically normally distributed, serially uncorrelated and mutually orthogonal white noise disturbances (vector of true structural shocks in elements of Y):

$$E(\varepsilon_t) = 0, \quad E(\varepsilon_t \varepsilon_t') = \Sigma_\varepsilon = I, \quad E(\varepsilon_t \varepsilon_s') = [0] \quad \forall t \neq s \quad (2)$$

The vector Y_t of the endogenous variables of the model consists of the following five elements: government expenditures (g), real output (y_r), inflation (p), tax revenues (t) and short-term interest rates (i). In our five-variate model we assume five exogenous shocks that determine endogenous variables - government expenditures shock (ε_g), demand shock (ε_y), inflation shock (ε_p), tax revenues shock (ε_t) and monetary policy shock (ε_i).

By multiplying equation (1) by an inverse matrix A_0^{-1} we obtain the reduced-form of the VAR model (this adjustment is necessary because the model represented by the equation (1) is not directly observable and structural shocks cannot be correctly identified):

$$Y_t = A_0^{-1} A(L)Y_{t-1} + A_0^{-1} B\varepsilon_t = C(L)Y_{t-1} + u_t \quad (3)$$

where $C(L)$ is again a matrix representing the relationship among variables on the lagged values and u_t is a $N \times 1$ vector of normally distributed shocks (shocks in reduced form) that are serially uncorrelated but can be contemporaneously correlated with each other:

$$E(u_t) = 0, \quad E(u_t u_t') = \Sigma_u = \begin{pmatrix} \sigma_1^2 & \sigma_{12} & \sigma_{13} \\ \sigma_{12} & \sigma_2^2 & \sigma_{23} \\ \sigma_{13} & \sigma_{23} & \sigma_3^2 \end{pmatrix}, \quad E(u_t u_s') = [0] \quad \forall t \neq s \quad (4)$$

Equation (3) reveals the relationship between reduced-form VAR disturbances u_t and structural disturbances ε_t , that is given by

$$u_t = A_0^{-1} B\varepsilon_t \quad \text{or} \quad A_0 u_t = B\varepsilon_t \quad (5)$$

As we have already mentioned we implement an identification scheme based on two approaches. The first, recursive approach, is based on the Cholesky decomposition of innovations that allows us to identify structural shocks hitting the model. Cholesky

decomposition of variance-covariance matrix of VAR residuals defines the matrix A_0 as a lower triangular matrix and matrix B as k-dimensional identity matrix.

The lower triangularity of A_0 implies a recursive scheme among variables that has clear economic implications and has to be empirically tested as any other relationship. Identification scheme of the matrix A_0 implies that some structural shocks have no contemporaneous effects on some endogenous variables given the ordering of the endogenous variables.

At the same time the off-diagonal elements of B are all zero, implying that we do not allow for the structural shocks to be mutually correlated. This assumption is consistent with empirical results - the correlation between government spending and tax revenue shocks is not statistically different from zero.

The equation (5) we can now rewrite to the following form:

$$\begin{bmatrix} 1 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ a_{21} & 1 & 0 & 0 & 0 \\ a_{31} & a_{32} & 1 & 0 & 0 \\ a_{41} & a_{42} & a_{43} & 1 & 0 \\ a_{51} & a_{52} & a_{53} & a_{54} & 1 \end{bmatrix} \begin{bmatrix} u_{g,t} \\ u_{y,t} \\ u_{p,t} \\ u_{i,t} \\ u_{i,t} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 1 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 1 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 1 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 1 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 1 \end{bmatrix} \begin{bmatrix} \varepsilon_{g,t} \\ \varepsilon_{y,t} \\ \varepsilon_{p,t} \\ \varepsilon_{i,t} \\ \varepsilon_{i,t} \end{bmatrix} \quad (6)$$

The ordering of the variables reveals following relations among them:

- Government expenditures don't respond contemporaneously to the shock from any other endogenous variable of the model.
- Real output doesn't respond contemporaneously to inflation, tax revenues and interest rates shocks, while it is contemporaneously affected only by the government expenditure shock.
- Inflation doesn't respond contemporaneously to the tax revenues and interest rates shocks, while it is contemporaneously affected by the government expenditure and the real output shocks.
- Tax revenues don't respond contemporaneously to the interest rates shock, while it is contemporaneously affected by the government expenditure, the real output and tax revenues shocks.
- Interest rates are contemporaneously affected by the shocks from all of the endogenous variables of the model.

It is also necessary to emphasize that after the initial period the endogenous variables of the model can interact freely without any restrictions.

The second approach, structural VAR (SVAR) approach, is based on decomposing a series into its permanent and temporary components. It imposes long-run restrictions to the reduced-form VAR model. Identification scheme in the SVAR models reflects a long-run neutrality assumption so that we expect the cumulative effect of a certain shock on the certain

endogenous variable development is zero. The equation (5) we can now rewrite to the following form:

$$\begin{bmatrix} 1 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ a_{21} & 1 & 0 & a_{24} & 0 \\ a_{31} & 0 & 1 & a_{34} & 0 \\ 0 & a_{42} & a_{43} & 1 & 0 \\ a_{51} & a_{52} & a_{53} & a_{54} & 1 \end{bmatrix} \begin{bmatrix} u_{g,t} \\ u_{y,t} \\ u_{p,t} \\ u_{i,t} \\ u_{i,t} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 1 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 1 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 1 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 1 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 1 \end{bmatrix} \begin{bmatrix} \varepsilon_{g,t} \\ \varepsilon_{y,t} \\ \varepsilon_{p,t} \\ \varepsilon_{i,t} \\ \varepsilon_{i,t} \end{bmatrix} \quad (7)$$

In order to correctly identify the model we impose following long-run restrictions:

- Government expenditures do not have a permanent effect on tax revenues.
- Real output does not have a permanent effect on government expenditures and inflation.
- Inflation does not have a permanent effect on government expenditures and real output.
- Tax revenues do not have a permanent effect on government expenditures.
- Interest rates do not have a permanent effect on any other endogenous variable of the model.

Both systems are now just-identified and can be estimated using vector autoregression. From both identified true models we compute impulse-response functions to estimate the responses of real output, inflation and short term interest rates to the government expenditure and tax revenues shocks.

3 RESULTS

In order to estimate our model represented by five endogenous variables for the Slovak republic we used the quarterly data ranging from 2000Q1 to 2008Q4 (36 observations) for the government expenditures, real gross domestic product, inflation, tax revenues and short term interest rates (figure 1). Time series for the main fiscal parameters were drawn from Eurostat's Government Finance Statistics. Data for core inflation, nominal and real gross domestic product were taken from OECD's (Organisation for Economic Cooperation and Development) Frequently Requested Statistics Database. Finally, short-term money market interest rates were drawn from the NBS's (National Bank of Slovakia) websites.

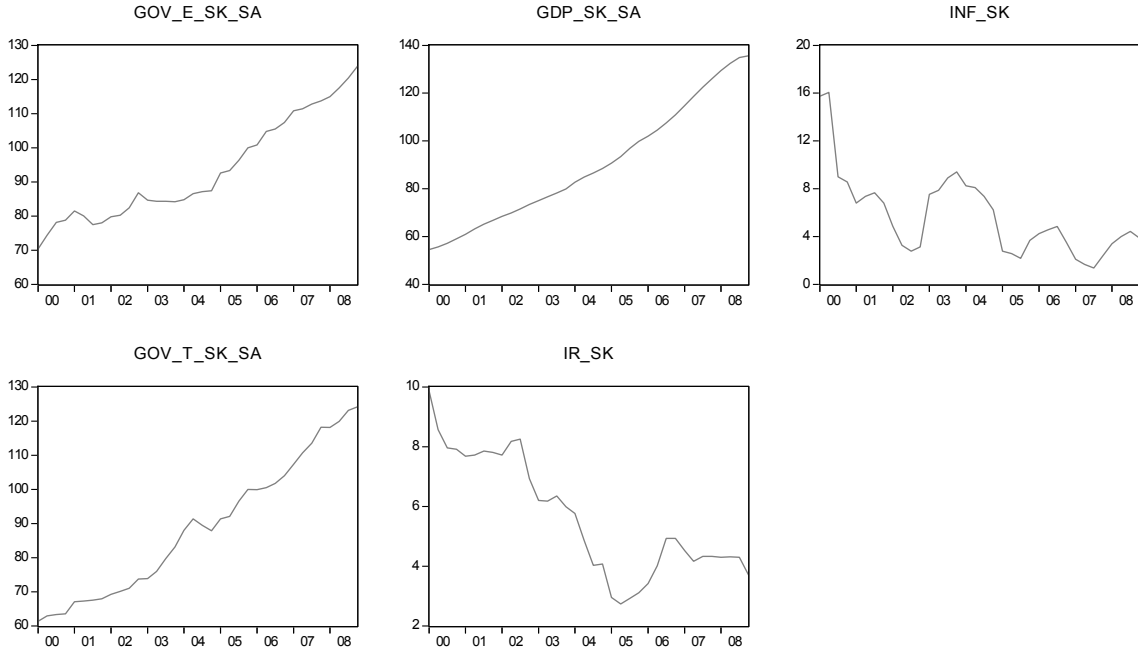
Time series for the quarterly government expenditures, real gross domestic product and tax revenues were seasonally adjusted. Time series for the nominal government expenditures and tax revenues were deflated using gross domestic product deflator. As an inflation indicator we used core inflation without food and energy. As a short-term interest rates indicator we used BRIBOR (Bratislava Interbank Offered Rate) for the deposits with 3 months maturity.

Before we estimate the model it is necessary to test the time series for stationarity and cointegration. The augmented Dickey-Fuller (ADF) and the Phillips-Perron (PP) tests were computed to test the endogenous variables for the existence of unit roots. Both ADF and PP

tests indicate that all variables are non-stationary on the values so that the null hypothesis of a unit root cannot be rejected for any of the series. Testing variables on the first differences indicates the time series are stationary so that we conclude that the variables are I(1).

Because all endogenous variables have a unit root on the values it is necessary to the test the time series for cointegration using the Johansen cointegration test. The test for the cointegration was computed using two lags as recommended by the AIC (Akaike Information Criterion) and SIC (Schwarz Information Criterion). The results of the Johansen cointegration tests confirmed the results of the unit root tests. Both trace statistics and maximum eigenvalue statistics (both at 0.05 level) indicate that there is no cointegration among the endogenous variables of the model. The results of unit root and cointegration tests are not reported here to save space. Like any other results, they are available upon request from the author.

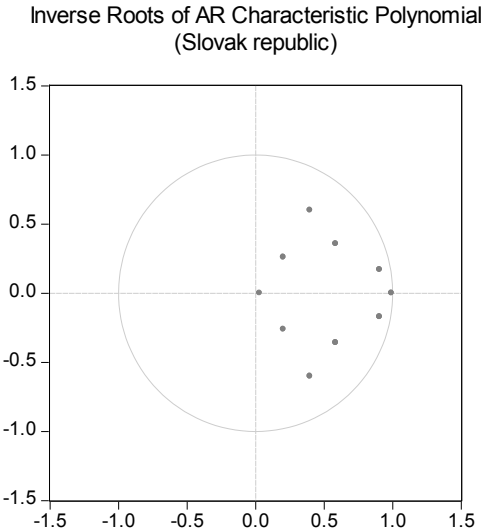
Figure 1 Endogenous variables (2000-2008)



Note: Inflation and interest rates are expressed in percentage, government expenditures, real gross domestic product and tax revenues are expressed as an index (2005 = 100).

To test the stability of the VAR model we also applied a number of diagnostic tests. We found no evidence of serial correlation, heteroskedasticity and autoregressive conditional heteroskedasticity effect in the disturbances. The VAR models seem to be stable also because the inverted roots of the model lie inside the unit circle (figure 2).

Figure 2 VAR stability condition check

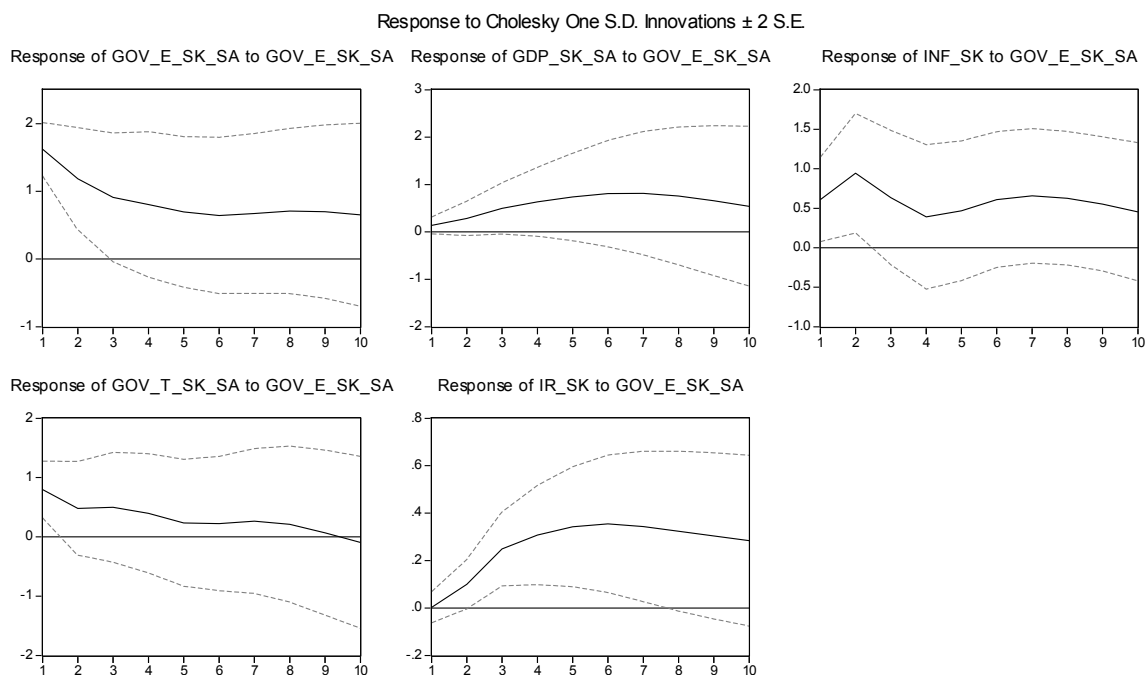


Source: Author’s calculation.

Following the results of the stationarity and cointegration tests we estimate the model using the variables in the first differences so that we can calculate impulse-response functions of endogenous variables of the model (responses of endogenous variables to one standard deviation government expenditures and tax revenues shocks) for the Slovak republic. In figures 3 (recursive approach) and 5 (SVAR approach) we summarize the responses of endogenous variables to the government expenditure shock. In figures 4 (recursive approach) and 6 (SVAR approach) we summarize the responses of endogenous variables to the tax revenues shock.

The impulse-response functions that show the responses of the endogenous variables to the government expenditure shock (Cholesky identification scheme) are shown in the figure 3. Under the above Cholesky identification structure, the real government spending is not contemporaneously (within the same quarter) affected by the changes in the real economic activity. That is the reason why we consider government expenditure shock as a discretionary change in fiscal policy represented here by the deliberate change in the government expenditures. In this regard we assume that there is no institutional setting to believe that any spending component reacts automatically to real activity changes.

Figure 3 Response of endogenous variables to the government expenditure shock (recursive Cholesky approach)



Source: Author's calculation.

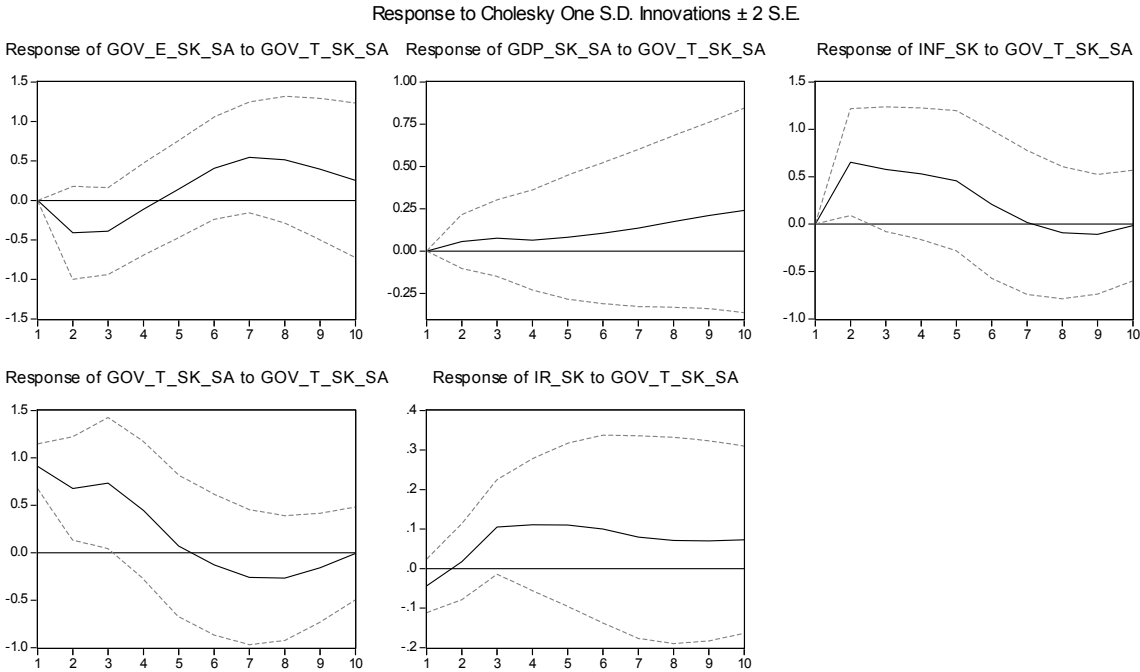
After a positive government expenditure shock the real output moderately and gradually increased in the Slovak republic. When we focus on an intensity in which the government expenditure shock affected the real output we observed that the immediate positive effect of the government expenditure shock accelerated the real output in about four years until it died. Discretionary government expenditure shock seems to have a potential to stimulate economic growth that might be useful feature of government spending programs during the time of economic crisis. The results also emphasize only the temporary effect of discretionary government actions and their long-run neutrality in determining the real economy that is in line with theoretical as well as empirical findings.

The positive government expenditure shock forced an increase in the tax revenues. It seems to be rather crucial finding as it seems it would definitely reduce potential deficiency pressures on the government budget in the short run.

After the initial government expenditure shock the inflation increased immediately while in subsequently decreases only very slowly since the second year after the shock.

Finally, the positive government expenditure shock increased the short-term interest rates.

Figure 4 Response of endogenous variables to the tax revenues shock (recursive Cholesky approach)



Source: Author’s calculation.

The impulse-response functions that show the responses of the endogenous variables to the tax revenue shock (Cholesky identification scheme) are shown in the figure 4.

Under the above Cholesky identification structure (due to an integrated recursive principle the causal ordering of the variables is considered), the real tax revenues are contemporaneously (within the same quarter) affected by changes in the government expenditures, the real economic activity as well as the inflation. That is the reason why we consider the tax revenues shock as an automatic stabilizer in the fiscal policy represented here by the automatic adjustment in the tax revenues. In this regard we assume that there is a logical institutional setting to believe that the tax revenues react automatically to the real economic activity changes. After the initial real output shock the tax revenues increased in the Slovak republic (the impulse-response functions of the real output is not presented here, like any other results, they are available upon request from the author).

Considering the internal logic of the recursive approach we assume that the government expenditures, the real output and the inflation doesn’t respond to the tax revenue shock within the initial period while these variables can interact freely without any restrictions after the initial period.

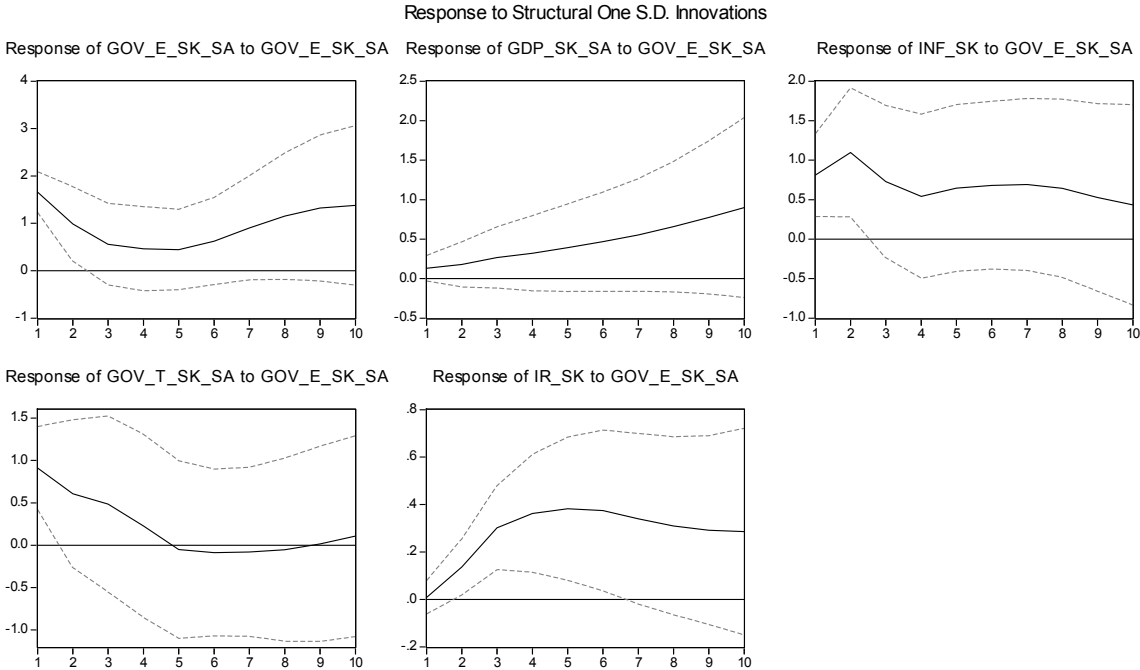
Since the second quarter the government expenditures increases after the tax revenues shock. We can conclude that this shock doesn't generate the sufficient condition to improve the fiscal budget balance.

After the initial tax revenues shock the response of the real output since the second quarter seems to be rather interesting and in general contrary in comparison with other research studies focusing on the western developed countries. In the Slovak republic the real output increased after the tax revenue shock. Because we considered the tax revenues as the automatic stabilizer we expected that the real output should decrease in response to the positive tax revenue shock. On the other hand as the increase in the tax revenues must not necessarily be associated with increased tax rates we assume that higher tax revenues shouldn't inevitably slow down the economy. Higher real national income can thus increase the tax revenues without subsequent harming effect on the economic growth.

The positive tax revenues shock increased the rate of inflation. Rather inconsistent results we address to the assumption of an uncertain wealth effect (it definitely affects the consumption preferences as well as the core inflation shifts) that is associated with the tax revenues increase.

Tax revenues shock increased the short-term interest rates. As we have already mentioned the tax revenues must not necessarily be associated with an increased tax burden. At the same time we revealed that the tax revenues don't prove well as the automatic stabilizer in the fiscal policy. An increase in the short-term interest rates simply confirms this suggestion.

Figure 5 Response of endogenous variables to the government expenditure shock (SVAR approach)

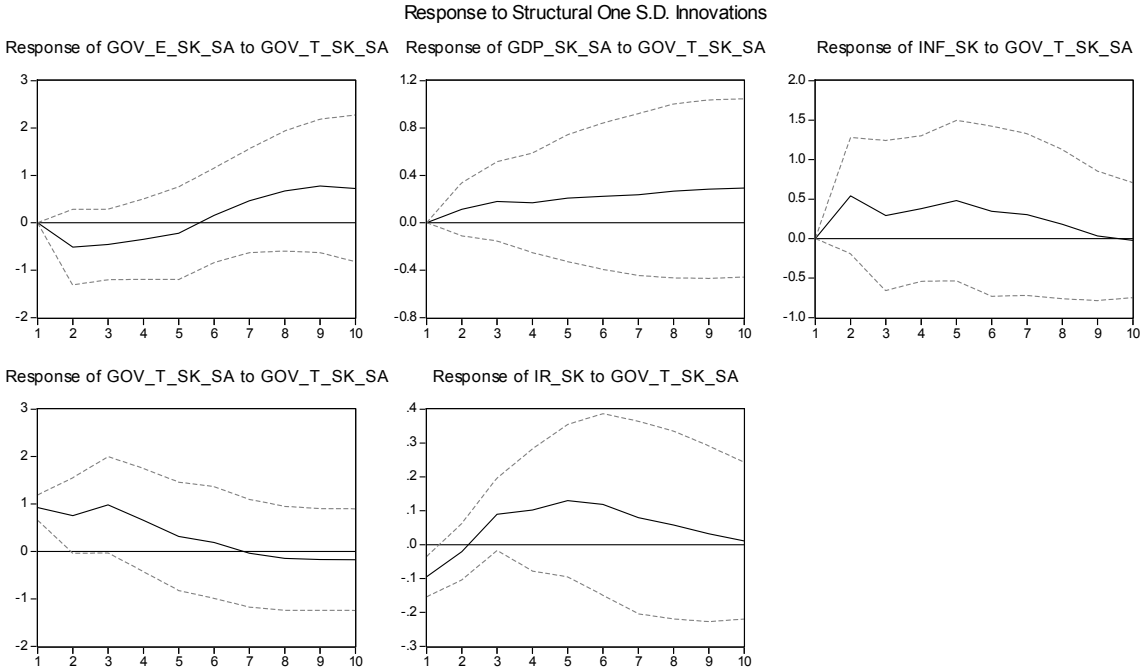


Source: Author's calculation.

The impulse-response functions that show the responses of the endogenous variables to the government expenditure shock (SVAR identification scheme) are shown in the figure 5.

Comparing figures 3 and 5 we may conclude that different approach to identify the variance covariance matrix of reduced form residuals doesn't have any significant influence on the estimated impulse-response functions of the government expenditure shock. Indeed there are minor differences in the intensity as well as durability of the government expenditure shock but in general the direction in which endogenous variables respond to the shock is identical. Such an investigation reflects a high accuracy of our results.

Figure 6 Response of endogenous variables to tax revenues shock (SVAR approach)



Source: Author's calculation.

The impulse-response functions that show the responses of the endogenous variables to the tax revenue shock (SVAR identification scheme) are shown in the figure 6.

Comparing figures 4 and 6 we may conclude that different approach to identify the variance covariance matrix of reduced form residuals doesn't have any significant influence on the estimated impulse-response functions of the tax revenues shock. Indeed there are minor differences in the intensity as well as durability of the tax revenues shock but in general the direction in which endogenous variables respond to the shock is identical. Such an investigation reflects a high accuracy of our results.

4 CONCLUSION

In the paper we have estimated VAR model in order to analyze the effects of fiscal policy shocks in the Slovak republic in the period 2000-2008. Our objective was to estimate the effects of discretionary changes in fiscal policy (associated with an increase in government expenditures) as well as the role of automatic stabilizers (associated with an increase in tax revenues). We implemented an identification scheme based on two approaches. The first, recursive approach, is based on the Cholesky decomposition of innovations that allows us to identify structural shocks hitting the model. The second approach, structural VAR (SVAR) approach, is based on applying the long-run restrictions to the reduced-form VAR model. From both identified true models we compute impulse-response functions to estimate the responses the real output, inflation and short term interest rates to the government expenditure and tax revenue shocks.

After a positive government expenditure shock the real output moderately and gradually increased in the Slovak republic. When we focus on an intensity in which the government expenditure shock affected the real output we observed that the immediate positive effect of the government expenditure shock accelerated the real output in about four years until it died. Discretionary government expenditure shock seems to have a potential to stimulate economic growth that might be useful feature of government spending programs during the time of economic crisis. The results also emphasize only the temporary effect of discretionary government actions and their long-run neutrality in determining the real economy that is in line with theoretical as well as empirical findings.

The positive government expenditure shock forced an increase in the tax revenues. It seems to be rather crucial finding as it seems it would definitely reduce potential deficiency pressures on the government budget in the short run.

After the initial tax revenues shock the real output response seems to be rather interesting and in general contrary in comparison with other research studies focusing on the western developed countries. The real output increased after the tax revenue shock. Because we considered the tax revenues as the automatic stabilizer we expected that the real output should decrease in response to the positive tax revenue shock. On the other hand as the increase in the tax revenues must not necessarily be associated with increased tax rates we assume that higher tax revenues shouldn't inevitably slow down the economy. Higher real national income can thus increase the tax revenues without subsequent harming effect on the economic growth.

References

1. BENČÍK, M. (2008). *Analysis of Fiscal Policy Impacts of the Business Cycle*, [National Bank of Slovakia Working Paper, no. 2/2009] Bratislava, National Bank of Slovakia, 30 p.
2. BLANCHARD, O.J. - PEROTTI, R. (2002). *An Empirical Characterization of the Dynamic Effects of Changes in Government Spending and Taxes on Output*. Quarterly Journal of Economics 117 (4): 1329-1368.
3. BURNSIDE, C. - EICHENBAUM, M. - FISHER, J. (2003). *Fiscal Shocks and their*

-
- Consequences*, Journal of Economic Theory, 115(1): 89-117.
4. CALDARA, D. - CAMPS, C. (2008). *What are the Effects of Fiscal Policy Shocks*, [European Central Bank Working Paper, no. 877/2008] Frankfurt am Main, European Central Bank, 47 p.
 5. GIULIODORI, M. - BEETSMA, R. (2004). *What are the Spill-overs from Fiscal Shocks in Europe? An Empirical Analysis*, [European Central Bank Working Paper, no. 325/2004] Frankfurt am Main, European Central Bank, 43 p.
 6. MIRDALA, R. (2009). *Effects of Fiscal Policy Shocks in the European Transition Economies*, Journal of Applied Research in Finance, vol. 1, no. 2 (2009), forthcoming. ISSN 2066-5482.
 7. MIRDALA, R. (2009). *Shocking aspects of monetary integration (SVAR approach)*, Journal of Applied Research in Finance, 1(1): 52-63.
 8. MOUNTFORD, A. - UHLIG, H. (2005). *What are the Effect of Fiscal Policy Shocks*, [SFB Discussion Paper, no. 2005-039.] Berlin, 52 p.
 9. NONNEMAN, W. - OCHOTNICKÝ, P. (2008). *Public Finance Management Reform in the Slovak Republic versus the Belgian Public Finance Management System*, Journal of Economics (Ekonomický časopis), 54(2):183-198.
 10. PEROTTI, R. (2005). *Estimating the Effects of Fiscal Policy in OECD Countries*, [European Central Bank Working Paper, no. 168/2002] Frankfurt am Main, European Central Bank, 63 p.
 11. REDNEPAGIC, S. - LLORCA, M. (2007) *Does politics matter in the conduct of fiscal policy? Political determinants of the fiscal sustainability: Evidence from seven individual Central and Eastern European countries (CEEC)*, Panoeconomicus, 54(4): 489-500.
 12. ROMER, C.D. - ROMER, D.H. (2007) *The Macroeconomic effects of Tax Changes: Estimates Based on a New Measure of Fiscal Shocks*, [National Bureau of Economic Research Working Paper, no. 13264] New York, National Bureau of Economic Research, 71 p.

Kontaktné údaje

Ing. Rajmund MIRDALA, PhD.
Katedra ekonomických teórií
Ekonomická fakulta
Technická univerzita
Nemcovej 32
04001 Košice
Slovenská republika
email: rajmund.mirdala@tuke.sk

INFLUENCE OF THE WORLD ECONOMIC CRISIS ON THE GREY MARKET

Elżbieta Mirecka
School of Banking, Wrocław

Abstract

The grey market appears all over the world. This phenomenon occurs more frequently along with a decrease of the economic prosperity and emergence of economic and financial crises. Many business entities and natural persons are interested in the grey market which gives more chances to survive the crises due to the lack of burdens that are more intensively significant within the sectors of official economy. This characteristic feature for the grey market relies on cash payments that are not taxed and beneficial for both parties.

Key words – grey market, cash payment

1 INTRODUCTION

The problem of the grey market nowadays is observable in each economy. The size of the grey market cannot be exactly defined, there are only estimates. The grey market encompasses both production of goods and providing services, employers and employees. Both the former and the latter does evade paying taxes and various kinds of social premiums. Customers of the grey market stimulate, i.e. they influence an increase of market demand. The phenomenon that is inseparably connected with the grey market is cash settlement, i.e. paying in cash without deducting tax. The grey market appears all over the world, it has a global character. This phenomenon occurs more frequently along with a decrease of the economic prosperity and emergence of economic and financial crises. Many business entities and natural persons are interested in the grey market which gives more chances to survive the crises due to the lack of burdens that are more intensively significant within the sectors of official economy.

2 GREY MARKET IN THE UE

The grey market which is the part of non-official economy does not undergo any mandatory reporting obligations and, as a result, this unregistered economy makes it difficult to define its size. The lack of permanence in studies on this occurrence makes it impossible to acquire its real dimensions. Studies on the grey market has been conducted for 20-30 years, however, in this period there was no such a serious economic crisis as nowadays, so current results are not subject to any verification. Despite these difficulties, certain tendencies may be observed as well as the size of the grey market might be defined. On the basis of the

conducted studies¹⁸⁰ regarding the share of the grey market in GDP, certain behaviours are noticeable, i.e. there was observed an increase in the share of the grey market in GDP in all countries from 1989 to 1999 and a decrease after 2000, especially after 2004, after having introduced promarket regulations resulting from good economic prosperity. The turn of the years 2008-2009 unfortunately marks an increase in the share of the grey market in GDP. The table below presents the share of the grey market within economy of selected countries within the period of 1989 – 2009.

Table1. Share of the grey market within economy of selected countries (% with reference to GDP).

Country	1989/1990	1994/1995	1999/2000	2004	2007	2008	2009
Greece	22.6	28.6	28.7	28.1	25.1	24.3	25.0
Italy	22.8	26.0	27.1	25.2	22.3	21.4	22.0
Spain	16.1	22.4	22.7	21.9	19.3	18.7	19.5
Belgium	19.3	21.5	22.2	20.7	18.3	17.5	17.8
Germany	11.8	13.5	16.0	16.1	14.7	14.2	14.6
Denmark	10.8	17.8	18.0	17.1	14.8	13.9	14.3
Austria	6.9	8.6	9.8	11.0	9.4	8.1	8.5

Source: on the basis of F. Schneider, *Der Einfluss der Weltwirtschaftskrise auf die Schattenwirtschaft in Deutschland: Ein (Wieder) Anstieg*, Universität Linz, 03.2009, p. 10

Percentage share of the grey market in GDP in the analysed countries is very differentiated. The average rate in the studied period ranges between 12.7% and 13.8% and this is the greatest share of the grey market and amounts to almost ¼ of GDP in Italy and Greece. The lowest percentage that does not increase, 10%, is observable in Austria.

The determination of the sizes of the grey market in Central and Eastern Europe is significantly more difficult than in other parts of Europe. It results from the lack of conducted studies and the institutions that deal with this subject. The average size of the grey market in this part of Europe amounts to 29-31% of GDP.¹⁸¹ Such huge percentage is the result of low quality of state institutions, high corruption rate and limited economic freedom. In Bulgaria, Latvia and Estonia this percentage amounted to 36-38%. The lowest was in the Czech Republic and Slovakia and amounted to 18-19% of GDP.

3 PRODUCTS, SERVICES AND CUSTOMERS OF THE GREY MARKET IN THE UE

The structure of the offered products and provided services by means of the grey market in the area of the EU is varied. However, it dominates mainly the western as well as central and eastern part of Europe relying on sales of products from the construction sector

¹⁸⁰ F. Schneider, *Der Einfluss der Weltwirtschaftskrise auf die Schattenwirtschaft in Deutschland: Ein (Wieder) Anstieg*, Universität Linz, 03.2009, p. 10; D. H. Enste, S. Hardege, *Regulierung und Schattenwirtschaft*, Institut der Deutschen Wirtschaft, Köln, Heft 1/2007

¹⁸¹ D. H. Enste, *Schattenwirtschaft und Korruption in Mittel- und Osteuropa*, IW-trends 1/2004

and services in the scope of house keeping. In the southern part, the interest in the construction sector is slightly visible, though house keeping is very popular. The sectors in which there is unregistered employment, i.e. without incurring taxes and other payments are:¹⁸²

- a) construction sector,
- b) house keeping,
- c) industrial sector,
- d) transportation,
- e) retail trade,
- f) building and renovating services,
- g) hotels + restaurants,
- h) agriculture + agrotourism.

Goods and services are bought in the grey market by 6-9% of EU inhabitants, more often by men than women. The grey market customers have a high social position, they are the persons holding high, managerial positions, managers and middle class representatives.¹⁸³ The greatest number of the EU grey market customers comes from the Netherlands, Denmark, Latvia and Sweden. They prefer retail purchases and private sales persons. The grey market customers do not trust companies and corporations.

According to the newest analysis of Eurofound performed among all the employed from 27 EU member states and Norway, around 5% of them is employed illegally, every 5th person works as a house keeper.¹⁸⁴ There is also a differentiated range of beneficiaries and illegally worked jobs as well as a number of unregistered working hours within a year.

Table 2. Beneficiaries of illegal work in the EU in % in 2007

Friends, family, neighbours	55%
Work for the benefit of natural persons in households	20%
Illegal employment at companies along with a pay	20%
Persons did not want to provide answers	5%

Source: *Unterstützung für europäische Sozialpolitiker im Kamp gegen Schwarzarbeit*. Eurofound – Pressemitteilung, 02 July 2009

Table 3. Number of illegal working hours within the year 2007

Average for EU	200 hs
Southern Europe	350 hs
Central and Eastern Europe	330 hs
Western Europe	110 hs
Scandinavia	60 hs

¹⁸² Studies conducted by TNS Opinion&Social for the European Commission (May-June 2007) ; source: TNS Opinion &Social: Special Eurobarometr: Undeclared Work in the European Union, October 2007

¹⁸³ G. Jabłońska *Grey Market in UE*, Eurobarometr, Labour market, April 2008, p. 4

¹⁸⁴ *Unterstützung für europäische Sozialpolitiker im Kamp gegen Schwarzarbeit*. Eurofound – Pressemitteilung, 02.07.2009

Source: *Unterstützung für europäische Sozialpolitiker im Kampf gegen Schwarzarbeit*. Eurofound – Pressemitteilung, 02 July 2009

The most frequently, work is performed for the benefit of friends and family, but in various sectors. Illegal employment along with a pay constitutes 20%. It generates huge savings for companies and decreases labour costs such as taxes and other payments i.a. social insurance, retirement and premiums for various funds, including the unemployment fund. During the period of crisis, this is the method for companies to be in the market and survive the recession.

4 REASONS FOR TAKING DECISIONS TO WORK ILLEGALLY AND THE AMOUNT OF INCOME

There are certain transformations concerning the motifs to commence illegal employment. The classical motif resulting from high taxes is no longer the most important. The basic reason for working illegally is the lack of work or its temporariness, what is significantly observed during the years of crisis. Another factor constitutes the benefits both for the employer and the employee. These mutual benefits combine with the possibility of improving the financial situation i.e. extra money added to the income gained by another employer, as a result of legal employment.

The grey market employees are mostly men, except for Italy, where there are more employed women than men (dominated by the work of house keeping and babysitters within households), Spain and France have the same percentage of women and men in illegal employment.

Employment in the EU zone is very differentiated. The average EU hour rate in the grey market amounts to EUR 16.6, though in the western part, an illegal employee gains EUR 20 hourly, in the eastern part EUR 10 hourly.

Payments in the grey market are made in cash. They occur in two versions:

- a) stronger: full or partial payment in cash
- b) weaker: payment in cash for working overtime.

The stronger and weaker versions allow to gain benefits both for the employer and employee and do not reveal actual incomes before proper offices, including the revenue office. Around 5% of the employed make use of cash payments. The geographical layout of cash payments is very differentiated.

Table 4. Cash payments in the EU (% of the people admitting to it - 2007)

Romania	23
Latvia	17
Bulgaria	14
Poland	11
Italy	7
Slovakia	7
Austria	4
Czech Republic	3
France	1
Great Britain	1
EU	5

Source: *Undeclared Work In the European Union, Report. Special Eurobarometer*, European Commission, October 2007 , p. 30

The greatest number of cash payments is in Romania, 23 % of the employed admit to it. France and Great Britain are the countries where the rate of the persons admitting to cash payments is lower and amounts to 1%.

5 CONCLUSIONS

The grey market is an economic category which cannot be directly evaluated. Its size is the effect of the currently functioning tax burdens, effectiveness of legal regulations, social burdens, working time, ability to find employment and also the function of demand for cash. The more restrictive and less friendly are any burdens, what is typical for crisis, the greater temptation is to function within the grey market where all payments are made by means of direct cash settlements.

The influence of the employment rate increase in the grey market means the increase in the readiness to commence employment illegally, both by the unemployed and employees within a reduced working time period, in order to gain the incomes allowing for surviving in the period of crisis, there emerges demand for cash. During the increase of unemployment, the state should undertake more effective measures to reduce the transfer of the unemployed into the grey market and by means of it, decrease its size. The proper encouragement is to decrease any duties and premiums i.a. social insurance, retirement and increase the tax-free amount.

The actions of the state discouraging from the activity within the grey market do not eliminate it, they may only limit the pace of its increase.

However, there is also an opinion that the grey market is the way to overcome the crisis and the earned financial means give the opportunity for the unemployed to survive and they are also the determinants activating the market i.e. they contribute greatly to the end of the economic crisis. This is a very simplified stand. The existence of the grey market also means a decrease of the budgetary incomes as well as a decrease in the competitiveness of the local

business. The companies acting in the grey market have lower costs and they offer products at lower prices than legal companies.¹⁸⁵

Actions to reduce the grey market are performed both at the national and international levels. More effective actions regarding reasons, not the results of the existence of the grey market. It is indicated by several basic areas of actions for the benefit of reducing the grey market. These are:

- a) reduction and decrease in tax burdens,
- b) improvement of tax morality. Tax morality relies on the level of acceptance, admittance to tax evasion,¹⁸⁶
- c) limiting the excess of state regulation and bureaucracy.

These actions are rather preventive measures in comparison to the development of the grey market.

Functioning of the grey market may have positive aspects – gaining financial means by the unemployed and increasing it in persons partially working, as the opportunity to survive in the crisis, however, it should be remembered that this is a negative and harmful phenomenon for the entire economy and their functioning costs are incurred by the whole society.

6 SUMMARY

Functioning of the grey market exerts a negative influence on the entire economy, especially, it negatively decrease the number of budgetary incomes. The competitiveness of the registered economy decreases, which, by means of taxation obligations and paying other duties reaches greater costs of functioning than the grey market. The decrease of tax burdens, insurance premiums, creating relieves and financial encouragement may cause the redevelopment of the official economy and reduce the grey market. The grey market is observable in all sectors of the economy, however the most significant is in construction, hotels, gastronomy and house keeping. There is both demand and supply. This characteristic feature for the grey market relies on cash payments that are not taxed and beneficial for both parties.

References

1. *Crisis strengthens the grey market*, Dziennik.pl dated 15 December 2008
2. ENSTE D.H., *Schattenwirtschaft und Korruption in Mittel- und Osteuropa*, IW-trends 1/2004
3. ENSTE D. H., HARDEGE S., *Regulierung und Schattenwirtschaft*, Institut der Deutschen Wirtschaft, Köln, Heft 1/2007
4. JABŁOŃSKA G., *Grey Market in UE*, Eurobarometr, Labour Market, April 2008
5. KIRCHGÄSSNER G., *Steuer-moral und Schwarzarbeit*, Jahrbuch Schattenwirtschaft 2006-7, Münster

¹⁸⁵ *Crisis strengthens the grey market*, Dziennik.pl dated 15 December 2008

¹⁸⁶ G. Kirchgässner, *Steuer-moral und Schwarzarbeit*, Jahrbuch Schattenwirtschaft 2006-7, Münster, p, 115-116

-
6. SCHNEIDER F., *Der Einfluss der Weltwirtschaftskrise auf die Schattenwirtschaft in Deutschland: Ein (Wieder) Anstieg*, Universität Linz, 03.2009
 7. *Undeclared Work In the European Union, Report*. Special Eurobarometer, European Commission, October 2007
 8. *Unterstützung für europäische Sozialpolitiker im Kampf gegen Schwarzarbeit*. Eurofound – Pressemitteilung, 02.07.2009

Contact Data

Elzbieta Mirecka, PhD
School of Banking, Wrocław
Ul. Fabryczna 29-31
53-609 Wrocław
Poland
email: mirecka@mirecka.pop.pl

ASSESSING ALTERNATIVE PROXIES FOR THE COST OF EQUITY CAPITAL IN ROMANIA: PRELIMINARY EVIDENCE¹⁸⁷

Munteanu Lucian, Ionascu Ion, Stere Mihai, Ionascu Mihaela
Bucharest Academy of Economic Studies
University College Dublin

Abstract

The paper aims at identifying relevant variables and proper proxies to evaluate the cost of equity capital on the Romanian capital market. This paper is organized as follows. Section 1 discusses the definition and the measurement problems underlying the construct of equity cost of capital. Section 2 addresses the alternative proxies for the estimation of the cost of equity capital. The Botosan and Plumlee (2005) study, a state of the art paper on alternative proxies, is reviewed. It focuses on alternative formulae for estimating the cost of capital, their underlying assumptions and the data requirement for empirical implementation. Section 3 discusses the difficulties underlying an empirical implementation of these models on the Romanian capital market. Specifically we aim to determine which of the models could be reasonably implemented on such a capital market. In light of the severe limitations that such a capital market poses we narrow the scope of feasible models. Section 4 develops an empirical implementation of these models while section 5 concludes and outlines perspectives for future research.

Key words – Equity, Cost of Capital, Capital market

1 DEFINITION AND MEASUREMENT OF THE COST OF EQUITY CAPITAL

The definition of the cost of equity capital is closely related to the market valuation of a stream of cash-flows. Ever since Williams' (1938) dividend capitalization idea, *the dividend discount formula* provides a basis for linking the market value with the expectation of future dividends (Penman 1991). In a simple setting with certainty this idea is encapsulated in the formula (1) below:

$$P_t = \sum_{\tau=1}^{\infty} \frac{Div_{t+\tau}}{(1+r_f)^\tau} \quad (1)$$

where:

P_t = the price of the stream of dividends at time t ;

$Div_{t+\tau}$ = the dividend distributed in year $t + \tau$;

¹⁸⁷ The authors research activities for this paper have been funded by UEFISCSU, through the research project: –The Benefits of adopting IFRS regulations: an exploratory research regarding the impact of internationalization of Romanian accounting into the capital cost reduction”, grant PNCDI II: 1840/IDEI II

r_f = the risk free discount rate

Here, the risk free discount rate only reflects the price of time since by assumption there is no source of uncertainty in the dividends. Adding a bit of complexity by assuming the future dividends are uncertain or risky requires taking expectations of the future dividends received. But, this added twist of uncertainty also changes the view on the discount rate. This is no longer represented by the risk free discount rate only, but rather by a risk-adjusted one which, along with *the price of time* also include *the price of risk*. Consequently, to the risk free rate, a risk premium reflecting *the firm specific risk* (that is the risk encapsulated in the variability of the dividends) is added to reach the discount rate used in pricing (Botosan 2006):

$$r = r_f + r_{prem} \quad (2)$$

It is this *risk-adjusted discount rate* that investors apply to the expected dividends to determine the current stock price that represents the cost of equity capital. This is shown below.

$$P_t = \sum_{\tau=1}^{\infty} \frac{E_t(Div_{t+\tau})}{(1+r)^\tau} \quad (3)$$

where:

P_t = the price of the stream of dividends at time t ;

$E_t(Div_{t+\tau})$ = the expectation of the dividend distributed in year $t + \tau$;

r = the discount rate, the cost of capital

While theoretically appealing, this valuation formula poses serious empirical problems. This is because only one of the constructs involved in the dividend discount formula, namely the stock price, is directly observable empirically. Neither the cost of capital nor the future dividends are observable. Therefore, they require *estimation*. There are two different ways to estimate the cost of capital (r).

One class of estimations focuses on the risks that are priced on the market. The traditional Capital Asset Pricing Model (CAPM) provides one such approach. In the CAPM, the emphasis is placed directly on formula (2) above with no direct regard to the pricing formula. The risk premium is defined as *market's risk premium* multiplied by *market beta* (β) which captures company's risk. Therefore formula (2) above is re-written as

$$r = r_f + \beta(E_t[r_m - r_f]) \quad (4)$$

Likewise, market beta is the regression coefficient of the return on the market or

$$\beta = \frac{Cov(r, r_m)}{Var(r_m)} \quad (5)$$

Botosan (2006) critiques the usefulness of the CAPM¹⁸⁸ for association studies that investigate the benefits of disclosure. Her position cannot be more eloquent as it transpires from the following quotation: “[The CAPM] is not useful to empiricists investigating the link between disclosure and cost of equity capital” (p.32) The reason is that in CAPM the risk factors are predetermined and if the risks in the model are not disclosure related there is little value in testing correlations between the levels of disclosure and the degrees of cost of equity capital estimated that way. As long as disclosures speak to risk factors captured by market beta, CAPM could be viewed as providing a useful estimation of the cost of capital. Otherwise its use is clearly questionable for such studies.

¹⁸⁸ Other models like the three factors model by Fama and French (1995) are subject to the same criticism. See Botosan (2006) for a concise review.

The other class of estimations of the cost of equity capital draws directly on the pricing formula (3). It claims that the cost of capital is *the implied internal rate of return* that discounts future dividends to the present stock price. This class therefore speaks about *the implied cost of capital*. The ingredients needed to estimate the cost of capital are the *current stock price* and an *estimation or proxy* for the expected future cash flows. Except for the cases where market is inefficient, the stock price does not pose too many empirical problems. The estimation of the future cash-flows, however, proves problematic because, as the formula shows, the cash-flows are spanning infinite time periods while analysts' forecasts (the primary source of cash-flows estimations) only span limited time horizons (usually 3-5 years). Therefore, in practical estimations of the cost of capital the impact of future cash-flows occurring beyond the analysts' forecast horizon collapses into a single number called *the terminal value*. Botosan (2006) argues that a clean estimation of the terminal value is key to avoiding compromised estimations of the cost of capital. In fact, the estimation of ~~the~~ market's forecasted terminal value" is what motivates the Botosan and Plumlee (2005) study, the leading paper on assessing alternative proxies for expected equity premium. We give a brief account of this paper and its main findings in section 2 and replicate it on the Romanian capital market in section 3.

2 THE BOTOSAN AND PLUMLEE (2005) STUDY

The analysis in Botosan and Plumlee (2005) (hereafter BP) has two main parts. The first reviews the most popular formulae for the estimation of the cost of capital and highlights their underlying assumptions. The second part involves estimation of three regression models where each of the estimations is explained by a series of risk factors. These two parts are briefly are discussed below.

2.1 Estimation of the cost of equity capital

The BP study identifies five formulae of the implied cost of equity capital that prevail in the literature. In what follows we give *a brief characterization of each formula, present the data requirement for empirical implementation* and review *their basic underlying assumptions* that single them out. These features are of immediate concern for our implementation problems on the Romanian capital market. The interested reader is directed to read the original BP paper for further details. Likewise, to economize on notation and make text less cumbersome, we roll notation over all throughout our exposition and only explain new constructs as they come in.

The differences between the five classes of estimations consist in how the terminal value is estimated. This is, as highlighted in section 1 above, because analysts' forecasts only cover a limited time span while most of the cash-flow occur beyond that time frame. These formulae for the risk premium (PREM) have been developed over time and while some (e.g. $r_{DIVPREM}$ or $r_{PEGPREM}$) carry the name of the traditional model (like dividend discount model – $r_{DIVPREM}$ or Price-Earnings Growth model – $r_{PEGPREM}$) others (e.g. $r_{GLSPREM}$) are named by their proponents (Gebhardt, Lee and Swaminathan 2001). To avoid confusion we maintain the original labeling as proposed by BT.

a. $r_{DIVPREM}$

The $r_{DIVPREM}$ proxy is derived directly from the dividend discount formula and uses direct estimations of the future dividends from financial analysts for a five years time span. The equation that allows the estimation of $r_{DIVPREM}$ is:

$$P_0 = \sum_{t=1}^5 ((1 + r_{DIV})^{-t} dps_t) + (1 + r_{DIV})^{-5} (P_5)$$

where:

P_0 = price at time $t=0$ (the estimation moment);

P_5 = price at time $t=5$;

r_{DIV} = estimated cost of equity capital;

dps_t = dividend per share at time t .

A key point in this model is finding out a proxy for P_5 the price at time $t=5$. Empirically, P_5 operationalized through the long-run price range forecasted by analysts. Thus, it is implicitly assumed that this long-run *analyst* forecast of the price will be coherent with the *market* valuation of the stream of dividends. This is the assumption that distinguishes $r_{DIVPREM}$. It is also important to note that this model has no anchor in accounting numbers. Neither observed book-values nor observed earnings figures enter directly in the estimation formula.

b. $r_{GLSPREM}$

This proxy describes the so called industry method as proposed by Gebhardt, Lee and Swaminathan (2001) (GLS). It is grounded in the well known *residual income valuation model* where the price of a stock is equated by the sum of *the book-value of equity* and *the continuation net present value of the future residual income*. Unlike $r_{DIVPREM}$, the $r_{GLSPREM}$ model assumes a wider forecast window of 12 years. Likewise, under this approach, it is assumed that beyond the analysts' forecast horizon *the return on equity (ROE) for a firm* reverts to *the industry-specific ROE*. Therefore, for a successful implementation of this proxy unbiased estimates of industry-level ROE are critical. Given these assumptions, the model for $r_{GLSPREM}$ is shown below:

$$P_0 = b_0 + \sum_{t=1}^{11} ((1 + r_{GLS})^{-t} ((ROE_t - r_{GLS})b_{t-1}) + (r_{GLS}(1 + r_{GLS})^{11})^{-1} ((ROE_{12} - r_{GLS})b_{11}))$$

where:

ROE_t = return on equity for period t ;

eps_t = forecasted earnings per share in year t ;

b_t = book-value per share year t ;

r_{GLS} = estimated cost of equity capital

Unlike $r_{DIVPREM}$, $r_{GLSPREM}$ is anchored in the accounting book value of equity.

c. $r_{GORPREM}$

$r_{GORPREM}$ is grounded in the Gordon Growth Model. It requires another assumption about ROE, though of a rather different nature than the one required by $r_{GLSPREM}$. The $r_{GORPREM}$ proxy, assumes that beyond the forecast window a firm's ROE converges to the very cost of equity capital. Like $r_{DIVPREM}$ this proxy assumes that short/term analysts' dividend forecasts reasonably reflect the market expectation. But in addition, $r_{GORPREM}$ assumes that the long-run earnings per share estimation is a robust estimation of the terminal value. The model is captured by the equation below:

$$P_0 = \sum_{t=1}^4 ((1 + r_{GOR})^{-t} dps_t) + (r_{GOR} (1 + r_{GOR})^{-4}) (eps_5)$$

where:

r_{GOR} = the estimated cost of capital

and the rest of the variables are defined as above.

d. $r_{OJNPREM}$

This is the so called economy-wide growth model since the estimation of the cost of capital is affected by a variable γ that captures economy-wide growth, a feature that does not transpire clearly in prior models. The derivation of the model is rather convoluted and involves serious mathematical teasing of the dividend discount formula. This method and the next one too give a direct expression of the cost of equity capital:

$$r_{OJN} = A + \sqrt{A^2 + \frac{eps_1}{P_0} \times \left(\frac{eps_2 - eps_1}{eps_1} - (\gamma - 1) \right)}$$

where $A = \frac{1}{2} ((\gamma - 1) + \frac{dps_1}{P_0})$ and γ is the economy-wide growth.

Like most of the models before, this one too assumes that both dividends and earnings per share as forecasted by analysts do indeed reflect the estimations of the market.

e. $r_{PEGPREM}$

Finally this last alternative proxy is grounded in the price/earnings growth model. Its underlying assumption is that beyond the forecast period there is no growth in the abnormal earnings. Mathematically, this translates into $dps_1=0$ and $\gamma=0$. Going back to the formula of the previous model then $r_{OJNPREM}$ reduces itself to:

$$r_{PEG} = \sqrt{\frac{eps_2 - eps_1}{P_0}}$$

As seen above this last item has close ties with the previous one and therefore involves similar assumptions and even more.

One last item discussed by BP in addition to these five is a proxy of the cost of capital that is not formula driven but rather combines the results of all of the estimation methods discussed above. This, however, has limited importance to our study.

3 IMPLEMENTATION DIFFICULTIES ON THE ROMANIAN CAPITAL MARKET

By definition, the cost of capital is a forward looking concept. It encapsulates a rich data set of *prospective information* like analysts' forecasts of dividends, earnings per share and growth rates. Current estimation methods assume both, that *these data are available* and also that they stand for *robust proxies* for market's expectations. In developed capital markets, that inevitably lead to the development of markets for information, the first of the assumptions is almost a tautology while the second, though debatable in principle, has been proved to be useful (and therefore acceptable) in empirical tests.

But what about less developed, and possibly inefficient capital markets? How reliable and useful (if ever usable) are such models on capital markets where even the most elementary assumptions underlying these models are severely violated? In this section we briefly discuss the five proxies analyzed before in light of the serious problems that an underdeveloped capital market (such as the Romanian capital market) poses. The discussion follows three lines of thought: *market efficiency issues*, *prospective data availability* and *validity of assumptions*.

First, ever since the inception of our analysis it must be stated that it is not clear whether the Romanian capital market is efficient or not in the semi-strong form. If the assumption of market efficiency breaks-down the dividend discount formula is rendered useless. However, the market inefficiency problem has been recently shown to be manageable. Since the forces of arbitrage resolve the differences informational differences over time, an adjustment to the current price will be needed. Such an adjustment has been recently suggested by Aboody *et. al* (2002) in the context of value relevance research. Until compelling evidence that the Romanian market is not efficient we will assume a minimum level of efficiency that will back-up the use of the discounted dividend formula.

Prospective data availability and valid assumptions about this information is however, a much more severe problem. For instance, the distinguishing feature of the $r_{DIVPREM}$ proxy is that it truncates the stream of dividends at some point in time and takes analysts' estimates of long-run stock price as a proxy for market's expectation of future dividends. Absent such information the model is no longer implementable. One variation is to assume that the trend of the dividends in the forecast period persists also beyond this time window. But this will amount effectively to a direct implementation of the dividend discount formula not of BP $r_{DIVPREM}$ method.

One possible strategy is to place more reliance on estimations methods that have an accounting anchor; that is estimations methods that use book values of equity and earnings rather than prospective information. The idea is simple since accrual accounting is supposed to include a predictive element. More precisely, it is largely accepted in the literature that any information about the future cash flows (other than the cash-flow itself) is included in accruals (e.g. Beaver 1998). Focusing exclusively on accounting numbers we were able in the past (Ionascu *et. al* 2008, 2009) to derive inferences about the evolution of the cost of capital in periods pre- and post IFRS adoption. Unfortunately, the only method that uses a valuation anchor is $r_{GLSPREM}$. But this method also requires demanding estimations of long-run industry-level ROE. To the best of our knowledge there is no reliable estimate of such indicators and this renders $r_{GLSPREM}$ not implementable in Romania. Similar data availability problems apply to $r_{OJNPREM}$ as it requires reliable estimations of the long-term market growth.

However, $r_{GORPREM}$ and $r_{PEGPREM}$ seem feasible for implementation. In the former the terminal value is operationalized through the long-run expected earnings per share. The later model explicitly requires only expectations (estimations) of earnings per share in the next two years. While in these two models the estimated earnings per share and expected dividends are directly elicited from analysts, they can also be extrapolated from accounting numbers by use of some careful and convenient assumptions about future growth levels of dividends and

earnings. In fact, such extrapolations are not alien even to Botosan and Plumlee (2005 p.28) as they confront missing information regarding expected dividends. We briefly discuss these extrapolations and the estimates of cost of capital based on them in the following section.

4 IMPLEMENTATION DIFFICULTIES ON THE ROMANIAN CAPITAL MARKET

As a first step in our research we tried to estimate r_{GOR} as the cost of equity capital. We based our analysis on 44 companies listed on Bucharest Stock Exchange at the end of the year 2003.

$$P_0 = \sum_{t=1}^4 ((1 + r_{GOR})^{-t} dps_t) + (r_{GOR} (1 + r_{GOR})^4 (eps_5))$$

Owing to the lack of forecasted data availability, we have estimated dps_t and eps_5 by extrapolating financial data available for the years 2000-2003. We choose not to use data before 1999, due to the lack of comparability, as the year 1999 witnessed the switch between the French inspired accounting regulations and the regulations harmonized with the international accounting standards.

The *earnings per share* have been estimated by a mean value of the growth rate computed for the years 2000-2003 which was considered fixed for the following five years (2004-2008). Based on these forecasted earnings per share we have estimated the dividends per share for the years 2004-2005 by means of an average dividends distribution rate computed for the previous four years (2000-2003). Afterwards, we have tried to use a numerical approximation program to identify the annual firm-specific r_{GOR} that equates the right- and left-hand sides of the equation to within 0.005 difference between the actual and fitted-value of P_{2003} .

Most of the attempts to determine a valid firm-specific r_{GOR} to fit the model advanced by Botosan and Plumlee (2005) were unsuccessful, the most serious question raised at this point being related to the method used for estimating dividends and earnings per share based on growth rates computed for previous years. That is why we have also tried to determine r_{GOR} using actual data. 33 companies from our sample reported positive and lower than one values for r_{GOR} , that is possible valid estimations for the cost of equity capital (see Table 1 below).

As a second step we tried to estimate r_{PEG} as the cost of equity capital.

We could not use estimated data for earnings per share as eps_{t+1} was lower than eps_t in most of the cases, the model being thus invalid. Accordingly, we have used actual data and obtained 26 valid figures for the cost of equity capital.

$$r_{PEG} = \sqrt{\frac{eps_3 - eps_4}{P_0}}$$

Results are summarized in table 1 below:

TABLE 1: Descriptive statistics

	$r_{GORPREM}$	$r_{PEGPREM}$
Mean	0.14	0.37
Standard deviation	0.12	0.31
Minimum	0	0.03
Maximum	0.41	1.29
Observations	33	26

Following Botosan and Plumlee (2005), we investigate the impact of risk factors on the cost of capital estimations. In our model we include leverage and a measure of firm size based on the market value of equity.

$$r_{PREM_{it}} = \alpha_0 + \alpha_1 DM_{it} + \alpha_2 LMKVL_{it} + \varepsilon_{it}$$

Where

r_{PREM} = estimated risk premium produced by one of the two models;

DM = leverage;

$LMKVL$ = the market value of equity.

None of the two estimated risk premium reacted to the risk factors included in our model, the regression results being summarized in Table 2 below:

TABLE 2: Regression results

Statistics	r_{GOR}	r_{PEG}
Adjusted R Square	-0.06	-0.027
α_0	0.14	0.257
(t)	(4,31)***	(2,495)*
α_1	-0.020	0.096
(t)	(-0.714)	(1.167)
α_2	0.0000	0.0000
(t)	(0.161)	(-0.243)
F	0.284	0.780
Durbin-Watson	1.975	1.828
Observations	26	18

* significant at 0.05, *** significant at 0.001

5 CONCLUSIONS AND FURTHER RESEARCH

This research found serious difficulties in replicating Botosan and Plumlee (2005) for Romanian listed companies, due to data unavailability and, most probably, the lack of market efficiency. This is the reason why we think that, the natural following step in our research would be developing an original model that could be reasonably implemented on such a market.

References

1. ABODY et. al. *Measuring value relevance on a (possibly) inefficient market*, Journal of Accounting Research, 2002
2. BEAVER, W. *Financial Reporting: An Accounting Revolution*, 2nd Edition, Prentice Hall International Editions, 1998
3. BOTOSAN, C.A., *Disclosure and the cost of capital: what do we know?* Accounting and Business Research, 2006, International Accounting Policy Forum, pp.31-40.
4. BOTOSAN, C.A. PLUMLEE, M.A., *Assessing Alternative Proxies for the Expected Risk Premium*, The Accounting Review, Jan.2005, pp.21-53
5. PENMAN, S. *Return to Fundamentals*, Unpublished paper, Berkeley: University of California 1991.
6. WILLIAMS, J. *The Theory of Investment Value*, Cambridge, MA, Harvard University Press. 1938

Contact Data

Univ. Prof. IONASCU ION, PhD.
Department of International Accounting and Financial Disclosure
Faculty of Accounting and Management Information
University: Bucharest Academy of Economic Studies
Street Piața Romana nr. 6
Zip Code Town/City Bucharest, Country Romania
email: ionascui@gmail.com

Univ. Prof. STERE MIHAI, PhD.
Department Quinn School of Business
Faculty University (Institution) University College Dublin
Street
Zip Code Town/City, Country Irland
email: stere.mihai@ucd.ie

Univ. Prof. IONASCU MIHAELA, PhD.
Department of International Accounting and Financial Disclosure
Faculty of Accounting and Management Information
University (Institution) Bucharest Academy of Economic Studies
Street Piața Romana nr. 6
Zip Code Town/City Bucharest, Country Romania
email: mihela.ionascu@cig.ase.ro

Research Assistant. MUNTEANU LUCIAN, PhD Candidate.
Department: Department of Economic Research
University (Institution) Bucharest Academy of Economic Studies
Street: C-tin Brancoveanu, Nr.1, Bl.D2, Sc.A, Ap.11
Zip Code Town/City: 110036, Country: Romania
email: lucian1212@gmail.com

PUBLIC MANAGEMENT EDUCATION IN SLOVAKIA¹⁸⁹

Juraj Nemec
Ekonomická fakulta UMB Banská Bystrica

Abstrakt

Krajiny strednej a východnej Európy začali ekonomickú a sociálnu transformáciu v roku 1989. Jej súčasťou bola aj reforma vzdelávacieho systému, ktorá, popri inom, znamenala vytvorenie množstva vysokoškolských programov v oblasti verejnej správy, zmapovaných napr. v prácach Verheijena a Nemca (2000), Hajnala (2004) a ďalších. Po formálnej stránke by bolo možné považovať vývoj v tejto oblasti za ukončený, realita je však zložitejšia. V našom výskume sa snažíme odpovedať na viaceré otázky – Koľko programov zameraných na manažment verejnej správy sa na Slovensku realizuje? Aké je ich kurikulum? Aké sú príčiny našich zistení?

Kľúčové slová – vysokoškolské vzdelávanie, manažment verejnej správy, Slovensko

Abstract

Countries in Central Europe started their transition from centrally planned and managed to democratic and market based societies in 1989. Together with political and economic changes also the reform of the higher education system was realized. These reforms created also relatively large network of public administration programmes in Central Europe, mapped for example by Verheijen and Nemec (2000), Hajnal (2004) and some others. Formally the transition in this area is finished, the reality seems to be more complicated. Our research is expected to respond to the following research questions - How many public management (bachelors and masters) programmes are delivered in Slovakia? Are programs called public management really public management programmes from the point of view of curricula? What are explanations for the situation?

Key words – higher education, public management, Slovakia

1 INTRODUCTION

Countries in Central Europe started their transition from centrally planned and managed to democratic and market based societies in 1989. Together with political and economic changes also the reform of the higher education system was realized. Universities adopted their

¹⁸⁹ This work was supported by the Slovak Research and Development Agency under the contract No. APVV-0267-07

curricula and system of studies to international standards and joined –Bologna higher education area”.

This reform created relatively large network of public administration¹⁹⁰ programmes in Central Europe, mapped for example by Verheijen and Nemeč (2000), Hajnal (2004) and some others. Formally the transition in this area is finished or almost, the reality seems to be more complicated. Several sources indicate that a lot of old traditionalism in teaching of public administration remains in the region. One of such warning fingers are outcomes from EAPAA¹⁹¹ accreditation process (www.eapaa.org), where several PA programmes from Central Europe have large difficulties to reach necessary standards.

Teaching public management by traditional means is not very effective – is it possible to become good quality public manager by simple memorizing of one truth? To reflect this problem we started comprehensive research in Poland, Czechia and Slovakia. This research is expected to respond to the following research questions:

1. How many public management (bachelors and masters) programmes are delivered in selected countries? Are programs called public management really public management programmes from the point of view of curricula? What are explanations for the situation?
2. What is the proportion of public management courses in the curricula of accredited public administration programs, sorted by group, delivered in selected countries? What are explanations for this proportion?
3. What are the dominant teaching approaches used for delivery of public management courses?

Two methods of data collection are and will be used in our research – web pages of institutions and direct personal contacts. Our preliminary hypotheses are:

- few real public management programmes will be found,
- public management courses are not well represented in public administration curricula
- the course information lists and experience will show that memorizing teachers’ books or study texts and testing are still main delivery methods.

In this paper the research question one is discussed for the Slovak conditions and some suggestions provided to explain findings.

2 THE STRUCTURE OF PUBLIC ADMINISTRATION PROGRAMS IN SLOVAKIA

The Slovak Republic is the smallest country in our sample, with a population of over five million and an area of about 49,000 square kilometres. For Slovakia we are able to provide full list of existing programmes with national accreditation (www.akredkom.sk, www.education.gov.sk) – Table 1.

¹⁹⁰ Public administration means in this case all types of programmes which might be included under this heading - programme titles like: 'Public Administration', 'Public Administration and Public Policy', 'Public Affairs', 'Public Management', 'Government Studies'

¹⁹¹ European Association for Public Administration Accreditation

Table 1 Public Administration programmes in Slovakia – full list

School	Faculty	Study branch	Programme name	Level	PM type
1. EU Bratislava	Faculty of national economy	Public administration and regional development	Public administration and regional development	I, II	N
2. UMB Banská Bystrica	Faculty of economics	Public administration and regional development	Public administration and regional development	I	N
3. UMB Banská Bystrica	Faculty of economics	Public economics and services	Economics and management of territories	II	N
4. UMB Banská Bystrica	Faculty of economics	Public economics and services	Public economics and services	I	M
5. UMB Banská Bystrica	Faculty of economics	Public economics and services	Economics of public services	II	M
6. UMB Banská Bystrica	Faculty of political science and international relations	Public policy and public administration	Public policy and public administration	I	N
7. UPJŠ Košice	Faculty of public administration	Public policy and public administration	Public administration	I, II	N
8. UK Bratislava	Faculty of social and economic science	Public policy and public administration	Public policy	II	N
9. VŠEMvs Bratislava	x	Public administration and regional development	Public administration	I	N
10. TnU AD Trenčín	Faculty of socio-economic relations	Public administration and regional development	Public administration	I	N
11. TU Košice	Faculty of economics	Public administration and regional development	Public administration and regional development	I	N
12. VŠ Sládkovičovo	Faculty of social studies	Public policy and public administration	Public policy and public administration	I, II	N
SPU Nitra	Faculty of European studies and regional development	Public administration and regional development	Management of rural areas and rural tourism	I	M
13. SPU Nitra	Faculty of European studies and regional development	Public administration and regional development	Regional development	II	N
14. SEVŠ Skalica	x	Public administration and regional development	Environment and regional development	I	N

Source: own research

Explanations: N – not PM type programme

M – some features of PM programme

The Table 1 indicates that we are not able to identify any clear public management programme in Slovakia.

3 OUR PRELIMINARY OPINION ABOUT MAIN FACTORS EXPLAINING THE SLOVAK SITUATION

The data indicate that public management as the discipline is not offered in Slovakia, where “classic” administration or mixed types of programmes only exist. According to our opinion the “lack” of PM programs may be caused (except for traditions, which do not play so significant role in CEE, where the university level was fully “reconstructed” after 1989) by two main groups of factors determining the demand and supply for this type of education, as follows:

1. “market based factors”
2. “state regulation based factors”

In this phase we were not able to analyze market situation deeply enough (questionnaire will be necessary, searching for opinion of schools, students, other educational institutions and public administrators – but we already know that about 70 % of Slovak students enter to obtain degree diploma and not concrete knowledge – see www.arra.sk), and we focus on administrative – state regulation purposes for non-existing supply of public management programmes. We decided to look on two sources:

- rules for accreditation
- rules for education and training of civil servants

3.1. National accreditation and public management education

The Slovak case indicates that national accreditation system may be one barrier for development of public management programmes. In Slovakia the Accreditation Committee sets the national structure of study branches. All proposed study programmes must be accredited within this given structure, what means that there are three possible study branches for those willing to establish PA related programme:

1. Public policy and public administration
2. Public administration and regional development
3. Public economics and services

Schools can choose the name of their programme, but they also shall decide where to accredit it (from three given study branches). All study branches limit the space for own solutions by so called “core curricula”. The national “core curricula” define the profile of graduate and also main courses. In such situation it is obvious that only mixed programmes are established. An attempt to create “clear” public management programme will be really difficult, as the “core curricula” for first two branches, which are most common, do not provide enough space to fit needed disciplines. The only real chance is within the branch public economic and services.

3.2. Rules for education and training of civil servants and public management education

The employment conditions for civil and public servants are in Slovakia regulated by standard Civil Service and Public Service Codes. These laws prescribe bachelor or master level education for all statutory civil servants; however, do not explicitly mention any needs for particular type of education for particular positions at the moment of entry.

Moreover, the system of training does not provide clear and direct incentives for developing public management courses and programmes. Civil servants are trained to administer and not to manage – most civil servants have to pass two levels:

- a/ basic administrative training,
- b/ professional administrative training for their posts.

Management training is mentioned, but only for top level civil servants, and is not reality today.

This system of education and training does not provide incentives for schools to start to prepare public management focused programmes, which hardly fit into the national accreditation system (see above) and are not necessary for most civil and public servants.

3.3. Last interesting findings – disproportionality

Full list of public administration programmes in Slovakia indicates one interesting fact, contradicting to the opinion of many experts – the number of public administration and management programmes is small compared to our neighbors. This disproportion cannot be explained by different numbers of enrolled, as numbers of students are, according to our experience relatively similar. The Table 2 indicates the situation.

Table 2 Number of programmes and the size of the country

Poland (38 mil. people)			Czech Republic (10,5 mil. people)		Slovakia (5 mil. people)	
Public – university	Public - other	Private	Public	Private	Public	Private
20 programmes, all except of one university have PA	18	88	29	22	11	3

Source: own research

The data in the Table 2 indicate more interesting issues. First – Slovakia and Czechia have relatively more universities than Poland. Second – the network of private schools with public administration programmes in Slovakia is much smaller compared to other two countries (simple explanation – there are still few private high schools in the country). Third – if Slovakia is the base, number of public administration programmes in Czechia and Poland is about doubled. Why? No answer at this stage.

4 CONCLUSIONS

Our paper is the result of the first phase of planned research on public management education in Central Europe. The findings are interesting – real public management programmes do not exist in Slovakia. In this stage we were able to check some selected administrative reasons for this situation. It is apparent that neither rules for civil service education nor accreditation rules motivate for establishing public management programme.

References

1. HAJNAL, G.: *European Curricula in PA*. EPAN conference, Budapest, 11.-12. 6. 2004,
2. VERHEIJEN, T.- NEMEC, J.: *Building Higher Education Programmes in Public Administration in CEE Countries*. Bratislava: NISPAcee, 2000
3. web pages of Slovak high schools and universities
4. www.akredkom.sk
5. www.education.gov.sk
6. www.arra.sk

Contact data:

prof. Ing. Juraj NEMEC, CSc.
Katedra financií a účtovníctva
Ekonomická fakulta UMB
Tajovského 10
97401 Banská Bystrica
Slovensko
email: juraj.nemec@umb.sk

POUČENÍ Z FINANČNÍ A FISKÁLNÍ KRIZE VE ŠVÉDSKU NA ZAČÁTKU DEVADESÁTÝCH LET MINULÉHO STOLETÍ

LESSONS FROM FINANCIAL AND FISCAL CRISES IN SWEDEN IN THE EARLY 1990s

Pavla Netušilová
Západočeská univerzita v Plzni

Abstrakt

Příspěvek se zabývá současnou ekonomickou krizí ve srovnání s průběhem a dopady finanční a fiskální krize, které Švédsko čelilo v letech 1992 a 1993. A její dopady se Švédsku podařilo vyřešit v následujících pěti letech. V závěru příspěvku jsou uvedena doporučení a srovnání se současnou krizí vzhledem k tomu, že spouštěcím mechanismem švédské finanční krize byla deregulace finančního trhu, která negativně ovlivnila vývoj veřejných financí.

Klíčové slová – finanční krize, fiskální krize, Švédsko

Abstract

The paper is mainly focused on the current economic recession compared to the anatomy of the financial and fiscal crises in Sweden in the 1990s whose consequences were diminished during the following five years. At the end of this paper several tentative lessons are drawn with the particular accent on the fact that the activating mechanism of Swedish financial was the deregulation of financial market resulted in adverse development of public finances.

Key words – financial crisis, fiscal crisis, Sweden

1 FINANČNÍ A EKONOMICKÁ KRIZE A JEJÍ NÁKLADY

V souvislosti s probíhající hospodářskou krizí se veřejné finance členských států EU ocitly pod nebývalým tlakem. Řadě zemí se v minulém roce na podzim, kdy vrcholila krize na finančních trzích, podařilo stabilizovat finanční sektor prostřednictvím vládních intervencí ve finančních institucích zapojených v operacích s toxickými aktivy. Tyto vládní zásahy, které byly v převážné míře financovány emisemi vládních dluhopisů, však v konečném důsledku přispěly k prohloubení veřejného dluhu v dotčených státech EU.

Členské státy EU poskytly pomoc finančnímu sektoru jak prostřednictvím národních rámcových programů platných pro celý finanční sektor, tak prostřednictvím specifických záchranných operací zaměřených na konkrétní dotčené finanční instituce. Ke konci srpna 2009 bylo v EU schváleno 25 záchranných schémat, jejichž jednotlivé operace je možné zařadit k jedné ze čtyř následujících kategorií.

Jedná se v první řadě o **rekapitalizace** nebo-li **kapitálové injekce**, které představují nabytí majetkového podílu ve finanční instituci, např. nákupem kmenových, preferenčních akcií nebo hybridních (debt-equity) instrumentů. Do této kategorie spadá také poskytnutí půjček y dané finanční instituci.

V situaci, kdy vláda popř. centrální banka sanuje finanční instituci přímým odkupem špatných aktiv, nebo převzetím špatných půjček prostřednictvím zvláštní pro tento účel zřízené organizace Special Purpose Entities, jsou tyto operace evidovány jako **převzetí špatných aktiv**.

V řadě případů byl použit podmíněný instrument **vládních garancí**, který je vystavován na vklady nebo půjčky poskytnuté finanční instituci, v některých případech i na hodnotu jejich aktiv. Tento nástroj nemá žádný dopad do národních účtů v okamžiku poskytnutí, projeví se až v případě neplnění závazků finanční instituce, které byl poskytnut.

Podpora finančních institucí spočívá i v zajištění přístupu k likviditě tj. **podpora likvidity**, která zahrnuje výměnu aktiv (exchange of assets), například repo dohody nebo sekuritizované půjčky poskytované vládou na předem určené krátké období v případech, kde je riziko ztráty je relativně nízké.

V následující tabulce 1 je uveden přehled původně plánovaných operací v letech 2008 - 2009, které byly schváleny v rámci národních programů na zachování stability finančních trhů. Zároveň je zde v rámci každé kategorie uveden i rozsah skutečně realizovaných opatření. Z údajů vyplývá, že na začátku finanční krize odhadovaný dopad záchranných opatření v rámci EU ve výši EUR 3.710,7 mld., dosáhl ve skutečnosti částky podstatně nižší tj. EUR 1478,1 mld. Celková realizovaná pomoc v EU se tak pohybuje na úrovni 12 % jejího loňského HDP s tím, že představuje asi 40 % schváleného limitu. Za nejčastěji použitý nástroj je možné označit vládní garance, které na úrovni Evropské unie představují 60 % z realizované pomoci. Nicméně promítnutí jednotlivých operací do veřejných rozpočtů a dluhu závisí na metodické klasifikaci v ESA95, kterou provádí Eurostat. Obecně platí, že dopad záchranných opatření do vládního dluhu závisí na tom, jestli vláda disponuje prostředky na úhradu dané operace. Pokud musí emitovat dluhopisy, aby získala finanční prostředky, potom se dluh zvyšuje i v případě finančních transakcí, které deficit samy o sobě nezvyšují. Naproti tomu v situaci, kdy vláda má k dispozici potřebné prostředky pro kapitálové transfery (např. dostatečné zůstatky na účtech), může se zvýšit deficit, ale nedochází k nárůstu dluhu vládního sektoru.

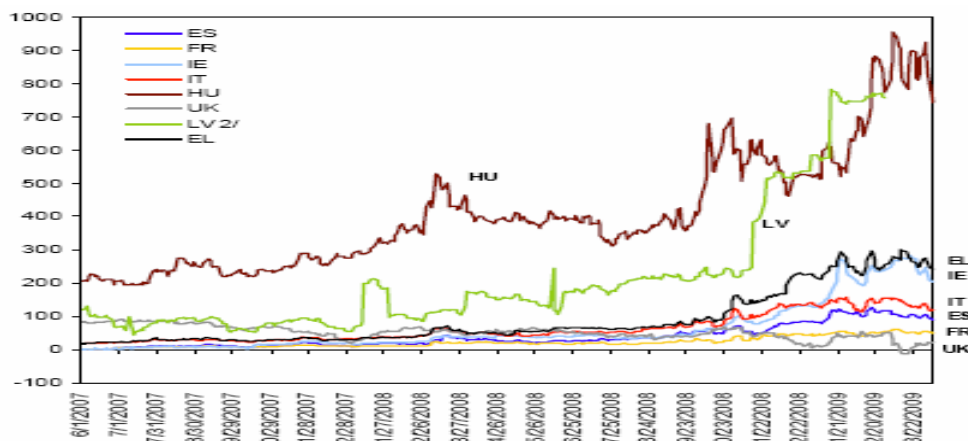
Tabulka 1: Vládní intervence v bankovním sektoru

Opatření (v mld. EUR), roky 2008 a 2009	Kapitálové injekce		Garance za bankovní závazky		Sanace špatných aktiv		Podpora likvidity		Celkem schválený limit	Celkem realizovaná opatření
	Schválený limit	Realizovaná opatření	Schválený limit	Realizovaná opatření	Schválený limit	Realizovaná opatření	Schválený limit	Realizovaná opatření		
AT	15,1	4,7	70,6	18,8	15	1,2	4,4	4,4	105,1	29,1
BE	17,9	20,9	240,8	55,5	27,7	27,7	NA	NR	286,3	104,1
BG	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CY	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CZ	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DK	14,1	5,5	580	5,8	0	0	0,7	0,6	594,7	11,9
EE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
FI	0	0	50	0	0	0	0	0	50	0
FR	24	22,8	319,8	105,1	4,7	4,7	0	0	348,4	132,5
DE	104,4	48,7	445	170,7	32,5	32,5	0	0	581,9	251,9
EL	5	3,8	15	3	0	0	8	4,5	28	11,3
HU	1	0,1	5,2	0	0	0	0	2,3	6,2	2,4
IE	11	10,8	275	275	0	0	0	0	286	285,8
IT	20	1,5	NA	0	0	0	0	0	20	1,5
LV	0,3	0,2	5	0,5	0	0	2,1	0,9	7,4	1,6
LT	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
LU	2,5	2,9	4,5	NR	0	0	0,3	0,3	7,3	3,2
MT	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
NL	37,1	39,6	200	45	22,8	22,8	43,5	9,2	303,3	116,5
PL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PT	4	0	16,5	5,4	0	0	0	0	20,5	5,4
RO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SK	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SI	0	0,2	12	2,3	0	0	0	0	12	2,5
SP	0	0	200	22,3	0	0	30	19,3	230	41,6
SE	4,6	0,5	137,2	31,1	0	0	35,5	0	177,3	31,6
UK	54	40	337	175	0	0	255,2	228	646,2	442,9
EU	314,8	202	2913,4	917,8	102,7	88,9	379,8	269,5	3710,7	1478,1
EA	240,9	155,7	1849,1	705,4	102,7	88,9	86,2	37,7	2278,8	987,6

Zdroj: European Commission. Issues Paper: Support measures to the financial sector and options for the phasing out. Brussels, říjen 2009.

Finanční krize však nepřímo ovlivnila veřejné finance ve všech státech EU prostřednictvím nejistoty investortů, která se projevila v nárstu úrokových prémie na kapitálových trzích. To mělo posléze za následek zvýšení výdajů veřejných rozpočtů všech států EU na úhradu úroků z dluhů. Následující graf zachycuje prudké zvýšení úrokových prémie ve vybraných státech EU, přičemž jejich hodnoty se v současné době vrací na svoji rovnovážnou úroveň. Rozdílný dopad na jednotlivé vládní cenné papíry byl ovlivněn jednak výchozí pozicí veřejných financí tj. předchozím zadlužením, realizací penzijní reformy v minulosti atd. a dále pak momentálními odhady dopadů finanční a ekonomické krize na jednotlivé členské státy.

Graf 1: Výnosy desetiletých státních dluhopisů ve vybraných členských státech EU



Zdroj: Public Finances in EMU 2009, květen 2009, str.156

Při zmírnění dopadů hospodářské krize prostřednictvím veřejných financí hrají důležitou roli také nejrůznější protikrizová opatření, jejichž obecným cílem je nastartovat domácí výrobu a

spotřebu. Kromě těchto výjimečných jednorázových výdajů jsou však salda veřejných rozpočtů významně ovlivněna působením tzv. vestavěných stabilizátorů. V období hospodářského poklesu totiž přirozeně dochází k poklesu daňových příjmů a naopak k automatickému navyšování některých rozpočtových výdajů. Zatímco u aktivně plánovaných fiskálních výdajů (úroky z dluhu, fiskální stimuly) jsou jejich hodnoty předem známy, rozsah dopadu poklesu hospodářské aktivity na veřejné finance je nutné kvantifikovat dodatečně pomocí tzv. cyklické složky veřejných rozpočtů, která se dle metodiky Evropské komise vychází jednak z identifikace mezery mezi skutečným a potenciálním produktem (output gap) a jednak z parametru citlivosti veřejných financí na změnu zjištěné mezery produktu.

V průběhu krize je však velice obtížné stanovit hodnotu potenciálního produktu a z toho důvodu bude nutné přistupovat k výsledkům cyklické složky s určitou rezervou. Vliv automatických stabilizátorů na salda veřejných rozpočtů bude zcela jistě předmětem budoucích analýz. S určitým časovým odstupem již bude možné vyčíslit jejich dopad. Nicméně z následující tabulky je zřejmé, že bude mnohonásobně vyšší než vliv jednorázových fiskálních opatření, které vedly ke zhoršení veřejných financí maximálně o cca 2 % HDP a které byly přijaty pod záštitou Evropského plánu hospodářské obnovy. Plán stanovil, že v součtu za celou Unii mají jednotlivá protikrizová opatření dosahovat objemu 200 mld. EUR, neboli cca 1,5 % HDP EU, přičemž fiskální výdaje členských států představují z celkové částky hodnotu 170 mld. EUR, tj. cca 1,2 % HDP a výdaje z rozpočtu EU a Evropské investiční banky pak 30 mld. EUR, tj. cca 0,3 % HDP EU. Současně byly státy vyzvány k tomu, aby předložily v rámci pravidelné aktualizace svých Stabilizačních a Konvergenčních programů přehled a kvantifikaci protikrizových výdajů, realizovaných na národní úrovni v souladu s tímto plánem. Následující tabulka uvádí přehled těchto diskrečních opatření v jednotlivých členských státech EU. Ve sloupcích Domácnosti a Firmy jsou kvantifikována opatření směřující do sektoru domácností a firem, sloupec označený jako Trh práce zahrnuje opatření, které byly v členských státech podniknuty na podporu zaměstnanosti a v posledním sloupci nazvaném Investice jsou uvedena opatření na podporu veřejných investic. Údaje pro rok 2010 zahrnují jednak trvalá fiskální opatření přijatá v roce 2009 a dále pak nová fiskální opatření, která začnou platit v roce 2010.

Tabulka 2: Přehled protikrizových opatření v EU v letech 2009 a 2010 (v % HDP)

Země	2009					2010
	Domácnosti	Trh práce	Firmy	Investice	Celkem	Celkem
AT	1,1	0,2	0,3	0,2	1,8	1,8
BE	0,1	0,1	0,0	0,2	0,4	0,4
BG	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CY	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CZ	0,0	0,5	0,1	0,4	1,0	0,5
DE	0,9	0,1	0,0	0,4	1,4	1,9
DK	0,0	0,0	0,1	0,3	0,4	0,8
EE	0,0	0,2	0,0	0,0	0,2	0,3
EL	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ES	0,3	0,0	1,1	0,9	2,3	0,6
FI	0,9	0,2	0,2	0,3	1,7	1,7
FR	0,2	0,1	0,4	0,3	1,0	0,1
HU	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
IE	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5
IT ⁵	0,2	0,0	-0,2	0,0	0,0	0,0
LT ⁵	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

LV ⁵	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
LU	1,2	0,0	0,0	0,0	0,0	1,4
MT	0,3	0,0	0,1	1,3	1,6	1,6
NL	0,3	0,1	0,1	0,4	0,9	1,0
PL	0,6	0,0	0,1	0,3	1,0	1,5
PT	0,1	0,2	0,3	0,4	0,9	0,1
RO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
SE	0,6	0,5	0,0	0,3	1,4	1,6
SI	0,0	0,1	0,3	0,2	0,6	0,5
SK	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0
UK	1,2	0,0	0,0	0,2	1,4	0,0
EU-27	0,5	0,1	0,2	0,3	1,1	0,7
EU-16	0,4	0,1	0,2	0,3	1,1	0,8

Zdroj: Public Finances in EMU 2009, květen 2009, str.14

Z tabulky vyplývá, že zdaleka největší fiskální impulz v rámci všech zemí eurozóny uskutečnilo Španělsko (2,3 % HDP), které bylo následováno Rakouskem (1,8 % HDP). Mimo oblast eurozóny prvenství patří Velké Británii a Švédsku (1,4 % HDP). Vzhledem k tomu, že téměř všechny země EU současně čelily prudkému hospodářskému poklesu, dojde k proticyklickému vlivu rovněž působení vestavěných stabilizátorů a v souhrnu k prudkému zhoršení stavu jejich veřejných financí. Podobné rozložení protikrizových opatření v rámci EU je možné pozorovat v menším rozsahu i v roce 2010. Některé státy se však rozhodly již v roce 2010 omezit svá expanzivní fiskální opatření a tím de facto zahájit konsolidaci veřejných financí (např. Španělsko - snížení stimulů z 2,3 % HDP na 0,6 % HDP mezi roky 2009 a 2010).

2 FINANČNÍ A EKONOMICKÁ KRIZE VE ŠVÉDSKU

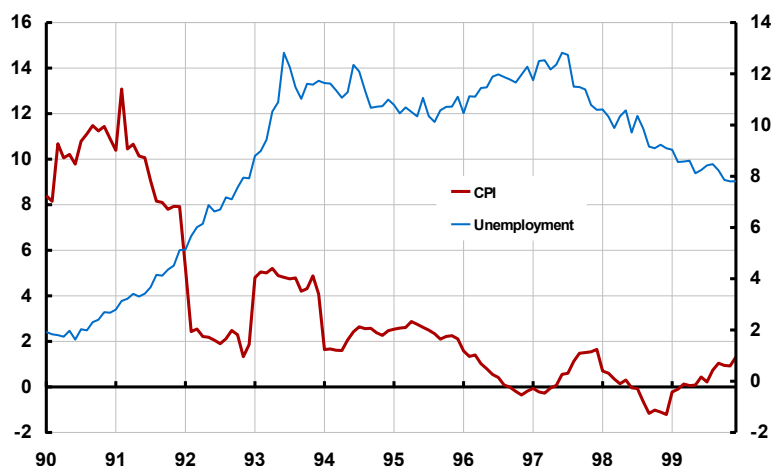
V polovině 80. let došlo ve Švédsku k výrazné deregulaci finančního trhu, která výraznou měrou přispěla k nárůstu investic a spotřeby. Objem poskytovaných úvěrů se zvýšil o 20 % v letech 1986 – 1990. Nepřímým důsledkem této deregulace byl nárůst inflace a mezd, který postupně přispíval k oslabování konkurenceschopnosti švédských výrobců a služeb. Fiskální odezva na stále přehřívající se ekonomiku byla nulová. V té době monetární politika byla svázána režimem fixních kurzů, což přispělo k nárůstu útoků spekulantů na švédskou korunu.

Nicméně již na začátku devadesátých let bylo zřejmé, že švédská ekonomika dostává do strukturálních problémů. Inflace dosahovala hodnot okolo 8 % a tak nominální mzdy rostly v průměru o 10 %. K vyhnání inflaci, která byla způsobena především zvýšenou domácí spotřebou, přispěla i reforma veřejných financí, protože v roce 1990 zavedla vyšší sazbu daně z přidané hodnoty. Švédská ekonomika se na začátku devadesátých let začala pozvolna přehřívat. Sadu opatření, která navrhla vláda a které měly navrátit ekonomiku na svůj potenciál, nebyla v únoru 1990 schválena parlamentem. Otázku stability finančního systému začala vláda řešit v souvislosti s velkými ztrátami jedné finanční instituce, která poskytovala převážně spotřebitelské úvěry. Ostatní banky odmítly dotčené finanční instituci poskytnout úvěry na překlenutí momentální situace. Některá se přenesla i na další finanční instituce a finanční trh přestal plnit své funkce.

Vláda se snažila překonat pesimismus domácích investorů a spotřebitelů podáním přihlášky do Evropské unie. Příprava na členství v Unii tak vedla k politickému ospravedlnění režimu fixního kurzu, který je v podstatě ekvivalentem ERM aplikovaným na evropské úrovni. Nicméně indikátory trhu cenných papírů nevykazovaly žádné známky optimismu. Výnosy

cenných papírů a trhu s nemovitostmi začaly klesat, což vedlo k poklesu investic a konečné spotřeby¹⁹². Nezaměstnanost začala rýt (přede vším pak ve stavebnictví).

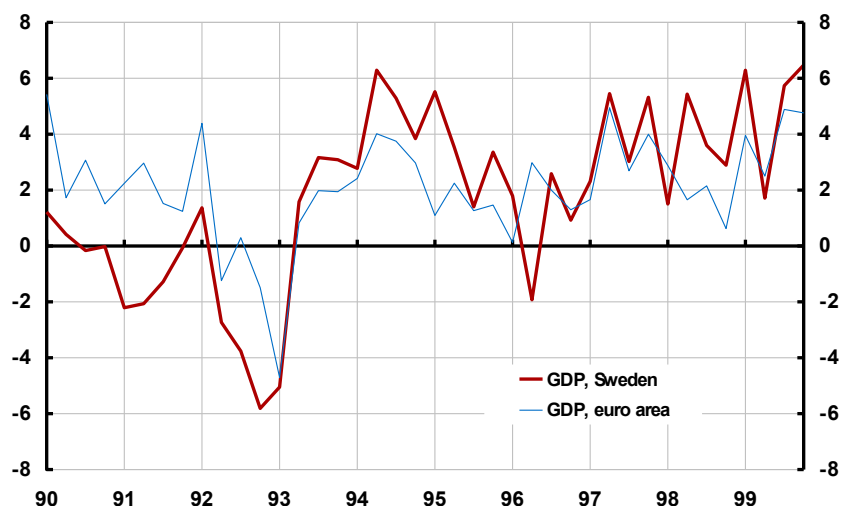
Graf 2: Vývoj inflace a nezaměstnanosti ve Švédsku v letech 1990 - 2000



Zdroj: Databáze Eurostatu, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database

Stále více ekonomických indikátorů naznačovalo, že se švédská ekonomika ocitá na prahu hospodářské krize. V roce 1991 došlo k propadu průměrné výroby o 7 % a k poklesu HDP o 2 %.

Graf 3: Tempo růstu HDP ve Švédsku a eurozóně v letech 1990 - 2000



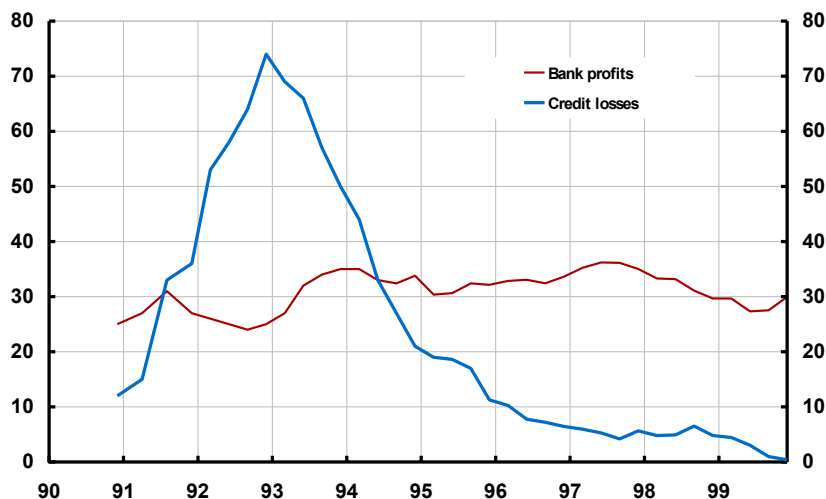
Zdroj: Databáze Eurostatu, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database

V říjnu 1991 vyňlo najevo, že kromě již zmíněné banky se v potížích ocitla i další významná švédská finanční instituce, které vláda poskytla finanční prostředky na její uzdravení. Zatímco v prvním případě se vláda zaručila za veškeré vklady, aby tak umožnila zdárný průběh restrukturalizace banky. Vážné problémy se objevili na jaře 1992 ve stejných bankách, kterým již byla poskytnuta pomoc. Nově zveřejněné úvěrové ztráty vláda řešila kapitálovými

¹⁹² Ceny nemovitostí a hodnota úspor byly poznamenány daňovou reformou, jejíž ústřední myšlenkou bylo podpořit tvorbu úspor a odradit ekonomické subjekty od nadměrného zadlužování. Z tohoto důvodu byla snížena hodnota odpočtu úroktů, což fakticky vedlo ke vyšším nákladům na úvěr ve srovnání s předchozí legislativní úpravou.

injekcemi a dále pak převodem klasifikovaných úvěrů (cca 25 %) do speciálně zřízené instituce.

Graf 4: Úvěrové ztráty a bankovní zisky ve Švédsku v letech 1990 - 2000



Zdroj: Databáze Eurostatu, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database

Nová vláda, která převzala kabinet v říjnu 1991, si stanovila jako hlavní kritérium pro překonání recese nízkou inflaci a stabilní měnový kurz. Situace na finančním trhu se pod vlivem záchranných operací uklidnila, ale jenom do doby než Dánsko odmítlo v referendu Maastrichtskou smlouvu v červnu 1992, kdy si začaly finanční trhy klást otázku, zda zůstane hodnota švédského fixního kurzu zachována. Na konci srpna 1992 byla řada zemí (Finsko, Itálie, Velká Británie) nucena opustit režim fixního kurzu. Švédská vláda i centrální banka se snažily udržet stávající stav prostřednictvím vysokých úrokových sazeb. Švédsko tak začalo čelit systematické finanční krizi v situaci hospodářského poklesu, která vyústila v přechod na režim volně plovoucího kurzu a v přechod centrální banky na cílování inflace na úrovni 2 % v lednu 1993. Hospodářská krize doprovázená krizí finanční se začala zásadním způsobem promítat do veřejných financí. Jenom náklady spojené se záchranou bank v letech 1991 – 1993 vedly k prohloubení deficitu o 4 %.

V roce 1993 vzrostla nezaměstnanost nad 10 % viz graf 2 a HDP pokleslo ve srovnání s rokem 1990 o 6 % viz graf 3, což výrazně přispělo k deficitu vládního sektoru ve výši 11,2 % (za výraznějšího příspěví vestavených stabilizátorů). Z toho důvodu vláda na základě doporučení speciálně vytvořené komise ekonomů tzv. Lindbeckova komise připravila konsolidační balíček, který obsahoval závazné výdajové rámce pro roky 1994 – 1998. Byly redukovány především transfery domácnostem, výdaje na vládní spotřebu a dotace firmám. Tento nový nástroj a jeho důsledné dodržování přispěl k zlepšení stavu veřejných financí. Na straně příjmu došlo pouze ke zvýšení příspěvku na zdravotní pojištění. V uvažovaném horizontu se podařilo snížit výdaje ve vztahu k HDP o 9 %, navýšit podíl příjmů na HDP o 1 % a hodnota deficitu veřejných rozpočtů klesla o 8%.

3 SROVNÁNÍ A POUČENÍ ZE ŠVÉDSKÉ KRIZE

Krize ve Švédsku začala podobně jako současná hospodářská krize, která zachvátila celý svět. Nadměrná deregulace finančních trhů spojená s výrazným množstvím likvidity ve

finančním sektoru přispěla ke kolapsu některých finančních institucí a systematické finanční krize, která se výjimečně obešla bez rozsáhlých výběrů vkladů tzv. run na banku. Podobně v obou případech byla finanční krize řešena obnovením důvěry ve finanční sektor prostřednictvím vládních intervencí.

Zatímco ve Švédsku byli při hledání řešení hospodářské a fiskální krize přizváni ekonomové a jejich názory byly vzaty v úvahu při restrukturalizaci ekonomiky a konsolidaci veřejných financí, v Evropské unii se problém zatím spíše politizuje. U uvolnění pravidel Paktu stability a růstu poskytlo řadě národních vlád důvod pro další fiskální výdaje v rámci tzv. stimulačních balíčků (např. Německo a Francie schválily v pořadí již druhý stimulační balíček.).

Předpokladem adekvátní reakce na jakoukoliv krizi je realistické zhodnocení zatížených aktiv a dluhů. V případě Evropské unie podléhá evidence vládních záchranných operací metodice ESA95. Za její jednotnou aplikaci v rámci Unie je odpovědný Eurostat. K výjimečné situaci, která nastala na podzim 2008, se snažil přistoupit systematicky tím, že veškeré operace rozřídil do jednotlivých skupin viz čtyři základní kategorie zmíněné v úvodní kapitole. Nicméně ze závěrů Eurostatu při této klasifikaci vyplynulo, že převod toxických aktiv do speciálně zřízené instituce se neprojeví se ve výkaznictví vládního sektoru v ESA95, s čímž nesouhlasí např. Evropská centrální banka.

Fiskální konsolidace realizovaná ve Švédsku zcela odpovídá ekonomickému doporučení, že v situaci fiskální krize je nutné provést konsolidaci výdajů prostřednictvím strukturálních reforem, což se o konsolidačních balíčcích přijatých v EU rozhodně tvrdit nedá.

Použitá literatura (References)

1. ENGLUNG, P.: The Swedish banking crisis: roots and consequences, Oxford review of economic policy, vol. 15, no. 3
2. JONUNG L., KIANGER J. AND VARTIA P.: The great financial crisis in Finland and Sweden, the dynamics of boom, bust and recovery, 1985 – 2000, European Economy no. 350, DG ECFIN, 2008
3. Public Finances in EMU 2009, European Economy 5, DG ECFIN, 2009
4. European Commission. Issues Paper: Support measures to the financial sector and options for the phasing out. Brussels, říjen 2009

Kontaktné údaje

Ing. Pavla NETUŇILOVÁ
Katedra jazyků
Fakulta ekonomická
Západočeská univerzita v Plzni
Husova 11
306 00 Plzeň
Česká republika
email: pnetusil@kja.zcu.cz

OPTIMALIZÁCIA FINANČNÉHO SYSTÉMU ÚZEMNEJ SAMOSPRÁVY V KONTEXTE HOSPODÁRSKEJ KRÍZY¹⁹³

OPTIMALISATION OF THE LOCAL AUTHORITIES FINANCIAL SYSTEM IN THE CONTEXT OF ECONOMIC CRISIS

Erika Neubauerová – Juraj Švarc – Nadiya Dubrovina
Ekonomická univerzita v Bratislave

Abstrakt

Príspevok sa zaoberá aktuálnymi otázkami týkajúcimi sa územnej samosprávy v podmienkach SR. Na základe vybraných ekonomických ukazovateľov poukazuje na nevyhnutnosť vyrovnávania lokálnych a regionálnych rozdielov prostredníctvom finančných nástrojov verejnej politiky, ktorých úloha rastie ako v dôsledku pokračujúceho decentralizačného procesu, tak aj vplyvom hospodárskej krízy. Pozornosť je venovaná súčasnému finančnému systému a prípadným možnostiam jeho optimalizácie.

Kľúčové slová – verejná správa, decentralizácia, miestne dane, podielové dane, verejné výdavky, finančný systém

Abstract

The paper deals with current issues relating to local authorities in terms of the SR. On the basis of selected economic indicators points to the necessity of balancing local and regional disparities through public policy, financial instruments, whose role is increasing as a result of the ongoing decentralization process, as well as the impact of economic crisis. Attention is paid to the current financial system and possible options of optimization.

Key words – public administration, decentralization, local taxes, sharing taxes, public expenditures, financial system

1 SLOVO NA ÚVOD

Sprievodným javom prelomu dvoch tisícročí bol a je proces globalizácie, ktorý spolu s postupným prehodnocovaním úloh štátu zdefinoval nové prístupy k chápaniu verejného sektora v zmysle posilňovania pozície nižších vládnych úrovní, čo v odbornej terminológii označujeme pojmom decentralizácia.

¹⁹³ Príspevok bol spracovaný v rámci riešenia projektu VEGA č. 1/0537/09 Súčasný trendy financovania verejného sektora s dôrazom na efektívnosť verejných výdavkov.

Slovenská republika je unitárnym štátom, v ktorom sa proces decentralizácie vo verejnej správe uskutočnil v niekoľkých etapách. Postupné vytvorenie úradov všeobecnej a špecializovanej štátnej správy ako aj kreovanie výnňích územných celkov ako regionálneho stupňa samosprávy, determinovalo etapovitý presun kompetencií a následné vytvorenie samostatného systému financovania tak obcí, ako aj výnňích územných celkov (od roku 2005). Takmer bezproblémový priebeh však narušila svetová kríza a verejná správa (nie len na Slovensku) stojí pred dilemou, čo čale j.

Pesimistické odhady ekonomického vývoja, rastúca nezamestnanosť a mnohé iné sprievodné javy svetovej krízy prejavujúce sa v oblasti verejného sektora prehľujú miestne a regionálne rozdiely a vedú k nevyhnutnosti prijímania opatrení na zmiernenie dopadov krízy tak na úrovni štátu, ako aj na úrovni nižších vládnych autorít.

Fiínkálna decentralizácia bola zavádzaná za účelom stabilizácie príjmov územnej samosprávy na dlhšie časové obdobie a následne lepšieho strednodobého finančného plánovania zo strany samospráv. Jej cieľom bolo vytvoriť transparentné a spravodlivé pravidlá financovania obcí a výnňích územných celkov. Podľa ministerstva financií fiínkálna decentralizácia:

- zvyšuje osobnú zodpovednosť volených orgánov samosprávy,
- prispieva k zvýšeniu kvality riešení,
- zvyšuje mieru informovanosti o používaní verejných prostriedkov,
- umožňuje lepšiu mobilizáciu zdrojov,
- umožňuje vyššiu občiansku participáciu a
- prináša výhodu v diferencovanom riešení problémov samosprávy.

Práve posledný uvedený bod úzko súvisí s lokálnymi a regionálnymi disparitami, ktoré sú dôsledkom niekoľkoročného vývoja v krajine. Ako je všeobecne známe, Slovensko zatiaľ neuskutočnilo komunálnu reformu a stále sa borí s problémom veľkého počtu malých obcí, pričom mnohé z nich nie sú schopné efektívne zabezpečovať originálne, ale predovšetkým prenesené kompetencie zo štátnej správy. V tomto príspevku nechceme rozoberať súčasné riešenie formou spoločných obecných úradov, ani polemizovať nad pripravovanými riešeniami zo strany vlády cestou tvorby tzv. administratívnych centier efektívneho výkonu kompetencií, resp. ešte skôr zvažovanou municipalizáciou. Našou snahou je logicky odôvodniť formovanie finančného systému samospráv.

Ako je všeobecne známe, prevažná časť verejného sektora funguje na princípoch rozpočtového hospodárenia, pričom rozpočet chápeme ako bilanciu príjmov, ktoré daný subjekt získava a výdavkov, ktoré vynakladá na zabezpečenie svojich potrieb. Optimálne je, ak je medzi týmito dvoma kategóriami rovnováha. Ak sa ktorákoľvek z týchto kategórií vychýli nesprávnym smerom, je nevyhnutné nie len analyzovať príčiny vzniku, ale aj predikovať možné dôsledky vzniknutej nerovnováhy. V nadväznosti na uvedené sa preto budeme zaoberať nastavením finančného systému územnej samosprávy od roku 2005 a jeho funkčnosťou, ako aj rizikami, ktoré sú spojené s prejavmi krízy na úrovni územnej samosprávy a možným riešením dopadov krízy na finančný systém.

2 NAJVÝZNAMNEJŠIE ZMENY FINANCOVANIA POTRIEB ÚZEMNEJ SAMOSPRÁVY OD ROKU 2005

Rozdelenie moci v štáte by malo korešpondovať s historickými, geografickými a ekonomickými predpokladmi krajiny. Nižšie úrovne územných celkov by v zmysle decentralizačných trendov mali mať možnosť získavať pravidelné zdroje financovania adekvátne zvereným kompetenciám, pričom ich zabezpečovanie odráža „priestorový aspekt verejných výdavkov—Vo všeobecnosti by malo platiť, že originálne kompetencie by si mala samospráva zabezpečovať sama, z vlastných zdrojov (túto úlohu by mal plniť systém miestnych daní eventuálne podiely na centrálne vybraných daniach), o zdroje na prenesené kompetencie by sa mal postarať ten subjekt, ktorý kompetencie preniesol. V neposlednom rade by súčasťou systému mal byť aj mechanizmus vyrovnávania miestnych, resp. regionálnych disparít.

V podmienkach SR je podielovou daňou daň z príjmov fyzických osôb, ktorá sa prerozdeľuje medzi VÚC a obce pomerom 23,5% : 70,3%. Zvyšných 6,2% slúži ako rezerva na garanciu financovania okruhu vybraných kompetencií pri objektívnych vplyvoch nezávislých na činnosti územnej samosprávy. O výške prerozdeľovacích percent sa v čase tvorby zákona viedli dlhé diskusie. Podľa pôvodného návrhu sa výnos z podielovej dane mal deliť v pomere 70,9% pre obce, 27,0% pre vyššie územné celky a 2,1% pre štát. „Finálna decentralizácia založená na jednej dani je transparentná a jednoduchá. Výnosy dane z príjmov fyzických osôb sú dostatočné na to, aby dokázali nahradiť systém financovania prostredníctvom štátneho rozpočtu—¹⁹⁴.

Rozdelený výnos dane je v zmysle zákona vlastným príjmom samospráv¹⁹⁵. Je to i napriek tomu, že samospráva nemôže ovplyvniť sadzbu ani výšku dane. Vo výnose dane z príjmov fyzických osôb, ktorý sa prerozdeľuje medzi samosprávu a štát, nie je zahrnutá daň z príjmov vyberaná zrážkou. Daňové úrady poskytujú prostriedky na účty obcí a VÚC vňdy do 20. dňa nasledujúceho mesiaca¹⁹⁶.

Podielová daň je objemovo najvýznamnejším daňovým príjmom slovenskej územnej samosprávy.

Spôsob prerozdelenia finančných prostriedkov medzi konkrétne obce a kraje upravuje nariadenie vlády podľa vzorcov na základe viacerých kritérií.¹⁹⁷

V prípade vyšších územných celkov sa uplatňuje systém horizontálneho finančného vyrovnávania. Jeho zavedenie vyplynulo z potreby riešiť rozdiely medzi novým systémom financovania potrieb vyšších územných celkov prostredníctvom prerozdeľovania výnosu dane z príjmov fyzických osôb a výnosu dane z motorových vozidiel a systémom pred rokom 2005.

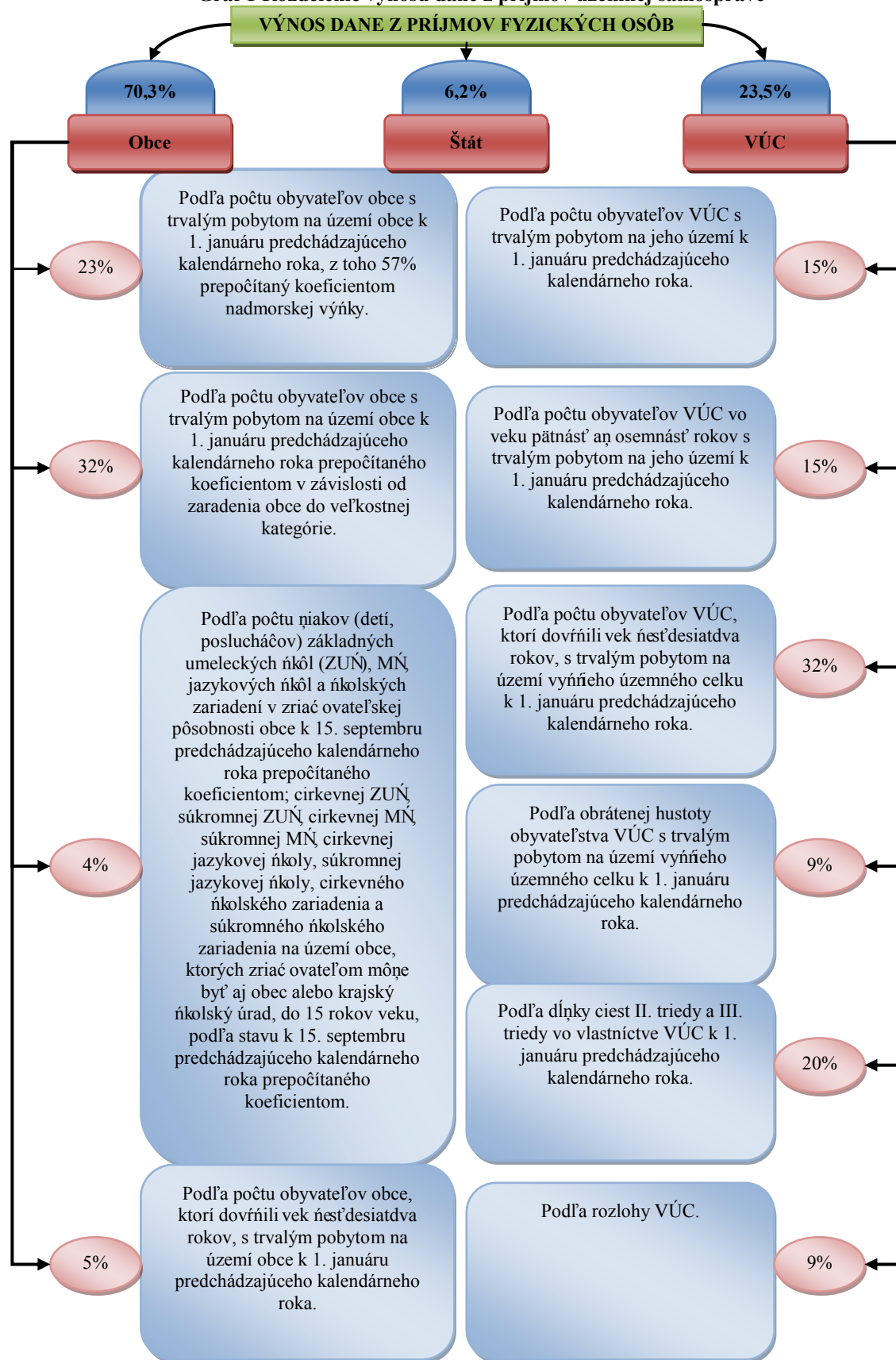
¹⁹⁴ Uznesenie vlády SR č. 490 z 26. mája 2004. k návrhu zákona o rozpočtovom určení výnosu dane z príjmov územnej samospráve a o zmene a doplnení niektorých zákonov.

¹⁹⁵ Zákon č. 583/2004 Z.z. o rozpočtových pravidlách územnej samosprávy a o zmene a doplnení niektorých zákonov.

¹⁹⁶ V januári 2005 sa obciam a VÚC poskytol preddavok vo výške jednej dvanástiny rozpočtového výnosu dane na rok 2005

¹⁹⁷ Nariadenie vlády SR č. 668/2004 z 2. decembra 2004. o rozdeľovaní výnosu dane z príjmov územnej samospráve.

Graf 1 Rozdelenie výnosu dane z príjmov úzonnej samospráve



Zdroj: Vlastné spracovanie

Cieľom zavedenia koeficientov bolo zabrániť neodôvodnenej výraznej diferenciacii medzi výňmami územnými celkami navzájom, ako aj v porovnaní s predchádzajúcim systémom. Koeficient horizontálneho vyrovnávania tieto diskrepancie zmiernuje.

Tabuľka 1 Prehľad koeficientov na výpočet výnosu dane podľa krajov

Samosprávny kraj	2005	2006	2007	2008+
Bratislavský	0,6388	0,7592	0,8796	0,9518
Trnavský	0,8522	0,9015	0,9507	0,9803
Trenčiansky	1,0095	1,0063	1,0032	1,0013
Nitriansky	0,9637	0,9758	0,9879	0,9952
Žilinský	1,0892	1,0595	1,0297	1,0119
Banskobystrický	1,1273	1,0849	1,0424	1,017
Prešovský	1,1129	1,0753	1,0376	1,0151
Koňický	1,0186	1,0124	1,0062	1,0025

Zdroj: Ministerstvo financií SR

V období rokov 2005 až 2007 sa vypočítané hodnoty rozdielu medzi starým a novým systémom upravujú každoročne rovnomerne o 25 % s tým, že od roku 2008 platí koeficient solidarity vo výške 90 %. Koeficienty, ktoré sú uvedené v prílohe nariadenia vlády sú výsledkom matematického výpočtu podľa uvedených princípov a preto ich ministerstvo nemôže individuálne meniť v prospech resp. v neprospech žiadneho výňmneho územného celku. Koeficient prerozdelenia dane zabezpečuje určitú mieru solidarity medzi VÚC, v prospech menej rozvinutých. Na druhej strane však nijako nezohľadňuje skutočnosť, že rozvinutejšie regióny potrebujú viac finančných prostriedkov na zabezpečovanie svojich kompetencií pri danej cenovej úrovni v rámci svojho kraja. Bratislavský samosprávny kraj, ktorý má najnižší koeficient, musí zabezpečovať viaceré dodatočné funkcie týkajúce sa výnimočného postavenia Bratislavy ako hlavného mesta. Na rozdiel od ostatných krajov nemôže Bratislavský samosprávny kraj využívať prostriedky zo štruktúrnych fondov (najmä regionálneho operačného programu). Z tých by mohol realizovať viaceré investičné akcie, napr. rekonštrukcie ňkôl, ciest 2. a 3. triedy a pod. Súčasne však treba spomenúť, že pri využívaní zdrojov Európskej únie vznikajú výňmne nároky na rozpočet z dôvodu spolufinancovania projektov.

Tabuľka 2 Východiskové štatistické údaje a podiel VÚC na výnose DPFO pre rok 2009

Kraj	Počet obyvateľov (osoby)			Rozloha (v km ²)	Počet obyv./km ²	Dĺžka ciest II. a III. tr. (v km)	Podiel na DzPFO (v eurách)
	Spolu	Vek: 15-18	Vek: 62 +				
BSK	610 850	28 925	94 071	2 053	298	512,597	31 391 835
TTSK	557 151	30 359	82 837	4 147	134	1 592,785	39 616 978
TSK	599 831	34 051	94 351	4 502	133	1 488,812	43 161 435
NSK	706 758	38 047	113 712	6 344	111	2 041,423	52 952 483
ŽSK	695 698	42 380	96 266	6 809	102	1 438,877	49 101 861
BBSK	654 668	36 413	99 970	9 455	69	2 571,851	59 014 438
PSK	801 939	53 022	102 657	8 974	89	2 440,044	61 433 379
KSK	774 190	45 870	105 018	6 752	115	1 943,124	53 798 591

Zdroj: MF SR (jún 2009)

Najvyšší podiel na dani z príjmov majú Prešovský samosprávny kraj a Banskobystrický samosprávny kraj. Dôvodom je najmä veľká rozloha, najdlhšia sieť ciest 2. a 3. triedy, veková štruktúra obyvateľstva a koeficient vyrovnávania. Naopak, najnižší podiel na výnose má Bratislavský samosprávny kraj, ktorého podiel najviac ovplyvňuje vyrovnávací koeficient.

Čo sa týka obcí, najmenší podiel na dani z príjmov fyzických osôb majú obce Havranec, Príkra, Ťabov a Belejovce. Ide o najmenšie slovenské obce, ktoré sa všetky nachádzajú v Prešovskom kraji v okrese Svidník. Sú to obce, ktoré majú menej ako 20 obyvateľov. Najvyšší podiel na výnose dane z príjmov fyzických osôb má hlavné mesto Bratislava a všetky ostatné krajské mestá Košice, Prešov, Ťilina, Nitra, Banská Bystrica, Trnava a Trenčín. Medzi obce s vysokým príjmom z dane z príjmov fyzických osôb patria aj Martin a Poprad.

Miestne dane, ktoré môžu zaviesť obce a vyňíe územné celky sú kombináciou bývalých poplatkov¹⁹⁸ s daňou z motorových vozidiel a daňou z nehnuteľností. Ide o fakultatívne dane, ktoré v minulosti vyberali obce väčšinou ako miestne poplatky.

Obec, ktorá vykonáva správu týchto daní, môže sama rozhodnúť, či ich vo svojom území zavedie. Týmto krokom dochádza k plneniu jednej z podstat reformy verejnej správy - zvýšenie právomocí a zodpovednosti obcí pri určovaní daní a ich správe. Obec môže ukladať tieto miestne dane¹⁹⁹ : daň z nehnuteľností, daň za psa, daň za používanie verejného priestranstva, daň za ubytovanie, daň za predajné automaty, daň za nevýherné hracie prístroje, daň za vjazd a zotrvanie motorového vozidla v historickej časti mesta a daň za jadrové zariadenia.

Obec taktiež ukladá miestny poplatok za komunálne odpady a drobné stavebné odpady. Ide o jediný obligatórny poplatok v rámci miestnych daní.

Výšku miestnych daní a poplatkov určuje obec. Pri väčšine daní nie je určená maximálna výška sadzby. Horná hranica pre sadzbu dane je zákonom stanovená pri dani za jadrové zariadenia a pri poplatku za komunálne odpady a drobné stavebné odpady.

Miestne dane sa radia medzi tzv. dane za špecifické služby. Medzi rokmi 1993 a 2004 ich upravoval zákon č. 544/1990 Zb. o miestnych poplatkoch v znení neskorších predpisov. V roku 2004 bol schválený zákon č. 582/2004 Z.z. o miestnych daniach a miestnom poplatku za komunálne odpady a drobné stavebné odpady. Okrem poplatkov uvedených v týchto zákonoch sa medzi dane za špecifické služby podľa ekonomickej klasifikácie zarač oval v rokoch 1996 a 2002 aj poplatok za znečisťovanie ovzdušia. V ostatných rokoch sa tento poplatok zarač uje medzi nedaňové príjmy.

¹⁹⁸ Poplatok je zákonom stanovená platba za istú protislužbu (protihodnotu). Daň je definovaná ako povinná, zákonom určená neúčelová a neekvivalentná platba, ktorú daňové subjekty platia v presne určenej výške a v stanovenom termíne do príslušného verejného rozpočtu. Na základe definície dane a poplatku sa zákonom č. 582/2004 Z. z. o miestnych daniach a miestnom poplatku za komunálne odpady a drobné stavebné odpady väčšina miestnych poplatkov zmenila na miestne dane.

¹⁹⁹ Zákon č. 582/2004 Z.z. o miestnych daniach a miestnom poplatku.

Tabuľka 3 Výnos daní za špecifické služby v rokoch 1996 - 2005 (v tis. eur)

Poplatok/daň z/za	1996	1998	2000	2002	2004	2005	2006	2007	2008
Predaja alkohol. ...	14 141	13 410	12 381	12 083	6 738	x	x	x	x
Reklamy	863	1 195	1 328	1 826	1 925	x	x	x	x
Vstupného	664	763	797	730	896	x	x	x	x
Pobyt v kúp. mieste	1 162	1 095	1 095	1 427	2 954	x	x	x	x
Znečisťovanie ovzd.	266	232	266	166	x	x	x	x	x
Užívanie bytu ...	199	166	133	166	232	x	x	x	x
Iné	1 295	199	266	0	0	x	x	x	x
Psa	1 461	1 627	1 859	2 025	2 191	2 821	2 944	3 170	3 472
Nevýherné hr. prístr.	6 373	2 523	2 556	3 054	3 651	2 745	2 357	2 144	2 214
Predajné automaty	100	33	33	66	66	564	581	554	388
Vjazd a zotrvanie ...	33	33	66	33	66	176	212	229	976
Ubytovanie	763	697	730	664	631	5 543	6 831	7 319	9 105
Užívanie verej. ...	4 548	5 942	7 933	9 560	10 456	12 345	13 998	15 365	12 405
Komunálne odpady	x	x	x	68 313	88 993	92 744	97 955	102 732	124 291
Jadrové zariadenia	x	x	x	x	4 083	4 216	4 242	6 712	2 261
Spolu	31 899	27 916	29 377	100 113	122 917	121 154	129 121	138 226	155 112

Zdroj: Ministerstvo financií SR,
prepočet na eurá: autori

Z pôvodných poplatkov vybraných do roku 2004 za zrušili poplatok za predaj alkoholických nápojov a tabakových výrobkov, poplatok zo vstupného a poplatok z reklamy kvôli požiadavkám Európskej únie. Poplatok za užívanie bytu na iné účely ako na bývanie nebol transformovaný na miestnu daň z dôvodu neefektívnosti jeho správy a výnosov. Výšku miestnych poplatkov v rokoch 1993 až 2004 určovala príslušná obec, pričom maximálna výška bola stanovená zákonom.

Čalším daňovým príjmom obcí je výnos z **dane z nehnuteľnosti**, ktorú tvoria daň z pozemkov, daň zo stavieb a daň z bytov. Aj v tomto prípade je sadzba dane v rukách samosprávy. Je to druhý objemovo najvyšší daňový príjem obcí. V roku 2005 bol zaznamenaný výrazný nárast výnosu dane, kedy celkový výnos medziročne vzrástol o 66,3 mil. eur. Tento efekt možno pripísať na jednej strane fiškálnej decentralizácii, vč aka ktorej výšku sadzieb daní z nehnuteľností stanovujú obce. Zároveň možno predpokladať, že si obce zvýšili sadzby daní z nehnuteľností, aby kompenzovali výpadok vzniknutý z dôvodu zrušenia niektorých daní za špecifické služby od roku 2005. Po roku 2005 sa podiel celkového výnosu dane na HDP stabilne udržiava na úrovni 0,4% HDP.

Daň z motorových vozidiel je taktiež miestnou daňou, ktorá je príjmom rozpočtu VÚC. Aj výber tejto dane je fakultatívny. Daň vyberajú VÚC prostredníctvom daňových úradov, ktoré ich poukazujú krajom podľa miesta registrácie vozidla.

Daňovým príjmom obcí je aj príjem z **úhrady za dobývací priestor**. Úhradu upravuje zákon č. 44/1988 Zb. o ochrane a využití nerastného bohatstva (banský zákon), ktorý okrem iného určuje aj výšku úhrad za dobývací priestor a nariadenie vlády SR č. 50/2002 Z. z. o úhrade za dobývací priestor, úhrade za vydobyté nerasty a o úhrade za uskladňovanie plynov alebo kvapalín. Správcom dane je príslušný banský úrad. Výnos z úhrady za dobývací priestor je daňovým príjmom štátneho rozpočtu a rozpočtu obcí. Do roku 2007 sa výnos prerozdeľoval v pomere 50% : 50%. Od roku 2008 je to v pomere 20% pre štátny rozpočet a 80% pre

rozpočet obcí²⁰⁰. Celkový výnos z úhrady za dobývací priestor sa v súčasnosti pohybuje v rozpätí 220 – 550 tis. eur.

3 DOPADY HOSPODÁRSKEJ KRÍZY NA ÚZEMNÚ SAMOSPRÁVU

Domnievame sa, že najviditeľnejším prejavom hospodárskej krízy (ktorý je potrebné riešiť prostredníctvom verejného sektora), je nezamestnanosť. Ako uvádza R. Halásková, „problematika nezamestnanosti patrí dlhodobo medzi priority hospodárskej politiky štátu s cieľom dosiahnutia dynamickej rovnováhy medzi dopytom a ponukou po práci, produktívnom využití zdrojov pracovných síl a zabezpečením práva občanov na zamestnanie.“²⁰¹ Tento problém sa však môže stať omnoho zložitejším, ak je napr. na dani z príjmov postavený systém zabezpečovania potrieb územnej samosprávy, resp. systém finančného vyrovnávania.

V čase formovania slovenskej podoby fiškálnej decentralizácie sa viedli spory o tom, či je správne orientovať sa iba na jednu daň – daň z príjmov fyzických osôb, alebo či zaviesť tzv. portfóliový systém. Hlavné argumenty ministerstva financií pre určenie dane z príjmov fyzických osôb za podielovú daň boli:

- relatívne rovnomerný výber dane počas celého roka (faktor dôležitý pre zostavovanie finančných plánov),
- potenciál rastu dane z príjmov fyzických osôb v nasledujúcich rokoch (faktor stability).

Ministerstvo financií SR vychádzalo z predpokladu nízkych priemerných miezd a vysokej nezamestnanosti. Postupným zvyšovaním priemerných miezd a zvyšovaním zamestnanosti by výnosnosť tejto podielovej dane rástla. Tieto predpoklady sa po prvých rokoch od zavedenie reformy naplnili. Všeobecne možno povedať, že výhodou podielovej dane je to, že ide o relatívne lacný spôsob zabezpečenia daňových príjmov pre nižšie vládne úrovne. Výber podielovej dane nestojí viac ako výber dane na centrálnej úrovni, ktorá nie je podielovou. Jediné dodatočné náklady môžu vzniknúť pri získavaní údajov nevyhnutných pre vzorec, podľa ktorého sa daň prerozdelení, ako je zistenie daňových výnosov alebo počtu obyvateľov jednotlivých oblastí.

Napriek výnime uведенým výhodám systému jednej podielovej dane – dane z príjmov fyzických osôb (rovnomerný výber, potenciál rastu, jednoduché prognózovanie) – existuje aj niekoľko nevýhod: príjmy samosprávy sú závislé od výnosu jedinej dane – riziko výnimej volatility príjmov, nemožnosť samosprávy stanoviť sadzbu dane, nemožnosť samosprávy stanoviť základ dane, daň z príjmov je častým predmetom rozhodovania na základe politickej vôle, nestabilita zákona o dani z príjmov - od prijatia zákona č. 595/2003 o dani z príjmov zo 4. decembra 2003 bolo prijatých 33 zákonov, ktoré upravili pôvodný text zákona, akákoľvek úprava zákona o dani z príjmov fyzických osôb sa v rozhodujúcej miere prejaví v príjmoch územnej samosprávy.

²⁰⁰ Nariadenie vlády SR č. 50/2002 z 23. januára 2002. o úhrade za dobývací priestor, úhrade za vydobyté nerasty a o úhrade za uskladňovanie plynov alebo kvapalín.

²⁰¹ Halásková, R.: Politika zamestnanosti. Ostrava: FF OU, 2008, I. vyd., s. 33. ISBN 978-80-7368-522-5

Vzhľadom na dôsledky krízy sa zvýnila intenzita rokovaní medzi predstaviteľmi miestnej a regionálnej vlády intenzívne s vládou na centrálnej úrovni. Cieľom týchto rokovaní je, aby centrálna vláda²⁰² : poskytla záruky pre miestnu/regionálnu vládu pri získavaní finančných prostriedkov, poskytla granty na celkové alebo čiastočné pokrytie nákladov pri získavaní finančných prostriedkov (úroky z pôžičiek), poskytla osobitné granty na zlepšenie rozpočtovej bilancie municipalít alebo ich cash flow, pomohla pri zabezpečení spolufinancovania spoločných projektov s Európskou úniou, zvýnila limity pre pôžičky municipalít, zvýnila sadzby miestnych daní, predstavila podporné programy na riešenie rastúcej nezamestnanosti, upravila rozpočtové pravidlá.

Vzhľadom nato, že daň z príjmov je kľúčovým zdrojom financovania obcí a vyňích územných celkov, výpadok výnosu dane z príjmov fyzických osôb je problematické nahradiť vyňimi miestnymi daňami. Miestne dane totiž tvoria len približne štvrtinu daňových príjmov. Vláda v boji proti kríze prijala niekoľko opatrení. Prvým opatrením, ktoré sa významne týka financovania obcí a VÚC je novela zákona o rozpočtových pravidlách územnej samosprávy²⁰³. Jej účelom je umožniť obciam a vyňím územným celkom použiť na krytie výdavkov bežného rozpočtu aj ďalšie zdroje, a to kapitálové príjmy a finančné prostriedky z minulých rokov. Pri použití týchto príjmov sa nebude vyžadovať dodržanie povinností o vyrovnanosti bežného rozpočtu pri jeho zostavovaní ako aj hospodárení ku koncu rozpočtového roka. Druhým opatrením, ktoré významne upravilo financovanie samosprávy bola novelou zákona a dani z príjmov, ktorou sa upravila výška nezdaniteľnej časti základu dane²⁰⁴. Nezdaniteľná časť základu dane na daňovníka sa zvýnila zo sumy 3 435,27 eur na sumu 4 025,70 eur. Zvýšenie nezdaniteľnej časti nepriamo vyvolalo aj zvýšenie sumy zamestnaneckej prémie pre nízko príjmovú skupinu zamestnancov, ktorá sa po prvýkrát vypláca za rok 2009. Uvedené opatrenia boli prijímané so súhlasom Združenia miest a obcí Slovenska.

Použitá literatúra

1. BELIČKOVÁ, K. a kol.: Verejné rozpočty. Bratislava: Ekonóm, 2005.
2. HALÁSKOVÁ, M.: Specifika interného auditu ve veřejné správě. In: Scientific Papers – sborník vědeckých prací. Pardubice: UP, Fakulta ekonomicko – správní, 2008. Č. 13. ISSN 1211-555X
3. HALÁSKOVÁ, R.: Politika zaměstnanosti. Ostrava: FF OU, 2008, I. vyd., s. 33. ISBN 978-80-7368-522-5
4. NEUBAUEROVÁ, E.: Finančné aspekty decentralizácie verejnej správy. Bratislava: Ekonóm, 2003.
5. NEUBAUEROVÁ, E. Nadväznosť komunálnej reformy na proces fiňkálnej decentralizácie v podmienkach Slovenskej republiky. Vysoká škola ekonomická v Praze - Fakulta financí a účetnictví, Katedra veřejných - webová lokalita. [Online]

²⁰² Council of European Municipalities and Regions. The Economics and Financial Crisis - Impact on Local and Regional Authorities. Council of European Municipalities and Regions - webová lokalita. [Online] 22. apríl 2009. [Dátum: 3. september 2009.]

²⁰³ Zákon 54/2009 Z.z. ktorým sa dopĺňa zákon č. 583/2004 Z. z. o rozpočtových pravidlách územnej samosprávy a o zmene a doplnení .

²⁰⁴ Zákon 60/2009 Z.z. ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov.

-
30. máj 2007. [Dátum: 2. október 2009.]
http://kvf.vse.cz/storage/1180481996_sb_neubauerov.pdf.
6. Nariadenie vlády SR č. 50/2002 z 23. januára 2002. o úhrade za dobývací priestor, úhrade za vydobyté nerasty a o úhrade za uskladňovanie plynov alebo kvapalín.
 7. Nariadenie vlády SR č. 668/2004 z 2. decembra 2004. o rozdeľovaní výnosu dane z príjmov územnej samospráve.
 8. Uznesenie vlády SR č. 490 z 26. mája 2004. k návrhu zákona o rozpočtovom určení výnosu dane z príjmov územnej samospráve a o zmene a doplnení niektorých zákonov.
 9. Zákon 54/2009 Z.z. ktorým sa dopĺňa zákon č. 583/2004 Z. z. o rozpočtových pravidlách územnej samosprávy a o zmene a doplnení .
 10. Zákon 60/2009 Z.z. ktorým sa mení a dopĺňa zákon č. 595/2003 Z. z. o dani z príjmov.
 11. Zákon č. 582/2004 Z.z. o miestnych daniach a miestnom poplatku
 12. Zákon č. 583/2004 Z.z. o rozpočtových pravidlách územnej samosprávy a o zmene a doplnení niektorých zákonov.

Kontaktné údaje

doc. Ing. Erika Neubauerová, PhD.
Katedra financií
Národohospodárska fakulta
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska 1
852 35 Bratislava
Slovensko
email: erin@stonline.sk

Ing. Juraj Ňvarc
Ministerstvo financií SR
Ňtefanovičová 5
811 04 Bratislava
Slovensko
email: svarcj@centrum.sk

doc. Ing. Nadiya Dubrovina, PhD.
Department of Finance
Kharkov Institute of Trade and Economy
Kiev National University of Trade and Economy
Ap.292, 35 L. Svoboda Avenue,
Kharkov, Ukraine , 61202
email: nadija@mail.ru

Poistenie v nezamestnanosti a hospodársky cyklus SR

Pavol Ochotnický, Andrea Čambalová, Marek Káčer
Ekonomická univerzita v Bratislave

Abstrakt

Poistenie v nezamestnanosti predstavuje jeden z tzv. automatických, či zabudovaných stabilizátorov. V jeho dôsledku má v súlade s teóriou dochádzať k zmierneniu fluktuácií v hladine outputu počas jednotlivých fáz hospodárskeho cyklu. Príspevok na báze najznámejších teoretických prístupov a empirických štúdií o „cyklických efektoch—zabudovaných stabilizátorov prezentuje *metodológiu, ktorá bola následne v SR aplikovaná pri analýze vplyvu poistenie v nezamestnanosti na cyklické výkyvy výkonnosti ekonomiky SR. Zároveň analýzu rozširuje aj o preskúmanie multiplikačného pôsobenia exportu na kolísanie ekonomickej aktivity SR.*

Úvod

Za automatický (alebo zabudovaný) stabilizátor sa spravidla považuje „*vlastnosť vládneho daňového a výdavkového systému, ktorou sa zmiernujú výkyvy dôchodkov v súkromnom sektore*“²⁰⁵. Ako najznámejšie typy automatického stabilizátora sa spravidla uvádzajú poistenie v nezamestnanosti a progresívne dôchodkové dane. V SR existujú dva bezprostredné dôvody, prečo sa zaoberať vplyvom poistenia v nezamestnanosti na hospodársky cyklus ekonomiky SR.

Prvým dôvodom je vstup SR do Európskej menovej únie a prijatie EURA ako národnej menovej jednotky k 1.1.2009. Okrem toho, že priestor pre aktívnu fiškálnu politiku sa vstupom SR do EMÚ a plnením podmienok Paktu stability a rastu výrazne obmedzil, SR súčasne „stratila—kurzovú politiku, ako jeden z nástrojov ovplyvňovania obchodnej bilancie a agregátneho dopytu. Úlohu v ovplyvňovaní hospodárskeho cyklu tak vo výraznej miere prevzal na seba mechanizmus v podobe automatických/zabudovaných stabilizátorov.

Druhý významný dôvod predstavuje fakt, že SR ako malá a extrémne otvorená ekonomika, v posledných cca. 5 rokoch špecializovaná na výrobu automobilov, čelí v súčasnosti enormnému tlaku/exogénnemu šoku, v podobe poklesu zahraničného dopytu. Pokles exportu, krátkodobé a dlhodobejšie výpadky výroby v automobilovom priemysle a subdodávateľských odvetviach, vyušivanie tzv. „flexikonta—pracovnej doby, krátkodobých opatrení politiky trhu práce, ale aj pokles pracovných a voľných pracovných miest a rast nezamestnanosti sú jasné signály pre riziko prechodu ekonomiky SR z fázy prudkého hospodárskeho rastu do fázy recesie. Kolísanie ekonomickej aktivity v najvýznamnejších a následne exportu SR, tak budú pôsobiť zrejme multiplikačným efektom na kolísanie hospodárskeho cyklu v SR.

A i keď priestor na pôsobenie jedného z automatických stabilizátorov bol v SR zúžený v súvislosti so zavedením jednotnej daňovej sadzby, predstavujú a budú predstavovať zabudované stabilizátory (popri pružnom trhu práce) jeden z kľúčových prvkov pri zmiernení cyklických výkyvov, prípadne aj exogénnych šokov v SR.

²⁰⁵ P.A.Samuelson / W.D. Nordhaus: *Ekonomía*, Bradlo, Bratislava 1992, s. 519.

Príspevok - na báze najznámejších teoretických prístupov a empirických štúdií o „cyklických efektoch—zabudovaných stabilizátorov, ako aj niektorých ďalších prác prezentuje metodológiu a empirické výsledky kvantifikácie, ako poistenie v nezamestnanosti a zmeny exportu pôsobili na cyklické výkyvy v ekonomike Slovenskej republiky.

1. ZABUDOVANÉ STABILIZÁTORY A HOSPODÁRSKY CYKLUS

Pod automatickými stabilizátormi sa chápu vnútri zákonné ustanovenia, ktoré vedú k automatickému zmierneniu cyklických výkyvov, a to prostredníctvom cyklických zmien vo vládných výdavkoch, resp. príjmoch (daniach, či poistných odvodoch). „Tieto automatické zmeny vládných výdavkov a výberu daní napomáhajú vzostupu agregátneho dopytu v priebehu recesie a zmiernujú ju v období expanzie bez oneskorení spôsobených legislatívnym procesom.²⁰⁶ V jeho dôsledku dochádza k zmierneniu fluktuácií v hladine outputu počas jednotlivých fáz hospodárskeho cyklu. V krajinách OECD²⁰⁷ sa odhaduje, že súhrnný vplyv automatických stabilizátorov prispieva k znižovaniu fluktuácií agregátneho outputu v priemere až o 20 – 30 %.

V literatúre existuje viacero prehľadných príspevkov k vymedzeniu vzájomného vzťahu medzi zabudovanými stabilizátormi a fluktuáciami hospodárskeho cyklu na agregovanej úrovni²⁰⁸. Určitá časť prístupov sa opiera o meranie dopadov automatickej stabilizácie na báze komplexných makroekonomických modelov, resp. o simulácie pomocou týchto modelov (INTERLINK, QUEST a ďalšie). Fatás, Mihov(2001) sa zamerali na preskúmanie domnienky, či „veľkosť vlády—vedie v krajinách OECD a USA naozaj k zmierneniu volatility outputu. Dochádzajú k názoru, že veľkosť vlády je skutočne efektívnym stabilizačným prvkom, ktorý pôsobí na zmiernenie výkyvov hospodárskych cyklov.

Prístup Silgoner, Reitschuler, Crespo-Cuaresma (2003), je tiež založený na ekonometrickom prístupe. Autori podobne ako Fatás, Mihov (2001) na báze panelových dát skúmali a testovali tzv. nepriamy kanál stabilizačnej fiškálnej politiky. Tou chápu efekty, ako veľkosť vlády a relatívne nezávislá výška vládných výdavkov (nezávislá do fázy hospodárskeho cyklu), pôsobí na zjemňovanie hospodárskeho cyklu, na jednotlivé zložky agregátneho dopytu a fiškálne indikátory. Autori skúmali aj linearitu, resp. nelinearitu efektov nepriameho fiškálneho stabilizátora. Dochádzajú k upresňujúcemu zisteniu, že pri vyššej veľkosti vlády (nad 38 % podielu na HDP), stabilizujúci efekt veľkosti vlády začína klesať.

Van den Noord (2000) vo svojej štúdií predpokladal, že prvým faktorom determinujúcim citlivosť fiškálnej pozície vzhľadom na cyklické výkyvy agregátnej ekonomickej aktivity - t. j. rozsah automatickej stabilizácie, je *veľkosť verejného sektora*. Autor predpokladá, že čím vyšší je podiel verejných výdavkov na HDP, tým vyššia je citlivosť fiškálnej pozície

²⁰⁶ R.H. Frank, B. S. Bernanke: *Ekonomie*, Grada Publishing, edice profesional, 2003, Praha, s. 641

²⁰⁷ Pozri napr. van den Noord (2000), alebo Brunila et al. (2003)

²⁰⁸ V SR sa tejto téme venoval príspevok Ochotnický, Hofreiter, Sokira (2008).

vzhľadom na cyklické výkyvy agregátneho outputu²⁰⁹, t. j. existuje priamo úmerný vzťah medzi podielom verejných výdavkov na HDP a mierou automatickej stabilizácie.

Za účelne stabilizujúce faktory sú viacerými považované: (i) *štruktúra daní* – čím vyňšie je zdanenie cyklicky senzitivných daňových báz, resp. daňových základov (najmä spotreby, príjmov fyzických a právnických osôb), tým viac sa budú daňové príjmy líniť v priebehu rôznych fáz ekonomického cyklu, (ii) *Progresivita daňových sadzieb* – platí priama úmera medzi mierou progresivity zdanenia dôchodkov a mierou pôsobenia automatickej stabilizácie, (iii) „*Štedrosť*“ *systému sociálneho zabezpečenia* – významným determinantom cyklickej senzitivity fiškálnej pozície (a teda aj miery automatickej stabilizácie) je najmä „štedrosť“ vyplácaných dávok v nezamestnanosti., (iv) *Variabilita miery nezamestnanosti v priebehu ekonomického cyklu*.

Brunila et al. (2003) k uvedeným faktorom cyklickej senzibility fiškálnej pozície, resp. miery automatickej stabilizácie pridáva nasledujúce činitele: *otvorenosť ekonomiky, pričom* Barrel et al. (2002) na str. 13 dopĺňajú toto tvrdenie nasledovne „*automatické stabilizátory sú menej efektívne v malých otvorených ekonomikách*“. Podľa uvedených prác je tomu najmä z dôvodu, že značná časť fluktuácií agregátneho outputu spôsobená výkyvmi dopytu na zahraničných trhoch, ktoré sú mimo pôsobnosti domácej fiškálnej politiky. Domáce fiškálne autority tak nemôžu prostredníctvom zdanenia príjmov a spotreby zahraničných subjektov vplývať na ich správanie.

2. STABILIZAČNÉ ÚČINKY POISTENIA V NEZAMESTNANOSTI

Stabilizačný účinok poistenia v nezamestnanosti na HDP funguje spôsobom, že, „odčerpá—určitý príjem počas vzostupnej fázy hospodárskeho cyklu a „zvýňuje—výdavky v ekonomike počas zostupnej fázy cyklu. Pre empirické meranie účinkov jednotlivých automatických stabilizátorov na redukciiu cyklických výkyvov je možné použiť viacero metód. Najnovšie aplikované prístupy (napr. OECD, MMF) vychádzajú spravidla zo skúmania účinkov zabudovaných stabilizátorov v podobe analýzy volatility medzi „mierou uplatňovania určitého stabilizátora— a volatility HDP. Empirické výskumy sa realizujú spravidla v rámci skupín krajín a na báze panelových dát

Väčšina z prístupov k meraniu automatickej stabilizácie z čias boomu tejto témy vo vedeckej literatúre vychádza z konceptu dôchodkového²¹⁰ multiplikátora. Ntúdie automatických stabilizátorov realizované v Európe sa prevažne zameriavali na odhadovanie resp. meranie účinkov rôznych komponentov rozpočtových príjmov ako automatických stabilizátorov. Opomínal sa vplyv zabudovaných stabilizátorov na stranu rozpočtových výdavkov. Bolo to v kontraste s USA a Veľkou Britániou, kde sa vykonalo veľa ntúdií o ekonomickej dôležitosti automatických stabilizátorov práve na výdavkovej strane rozpočtu.

Rejda (1966) prostredníctvom štatickej a korelačnej analýzy empiricky skúmal aké vzájomné vzťahy existovali medzi poistením v nezamestnanosti (aj jeho výberom) a

²⁰⁹ V literatúre (pozri napr. van den Noord (2000), alebo Brunila et al. (2003)) sa citlivosť fiškálnej pozície vzhľadom na cyklické výkyvy agregátneho outputu často označuje pojmom „cyklická senzitivita—fiškálnej pozície (angl. „cyclical sensitivity—); alebo „rozpočtová senzitivita—(angl. „budget sensitivity—)

²¹⁰ Dôchodkový multiplikátor určuje, ako v dlhom období závisí výkonnosť ekonomiky od veľkosti autonómnych výdavkov. Vláda môže autonómnymi výdavkami pozitívne ovplyvniť output ekonomiky.

priebehom hospodárskych cyklov USA. Ich výsledky jednoznačne nepotvrdili predpokladaný príspevok poistenia v nezamestnanosti k automatickej stabilizácii hospodárskych cyklov.

Prístup Thirlwalla (1968)²¹¹ je založený na *metóde multiplikátora* a jedno - rovnicovom lineárnom ekonometrickom prístupe, ktorého základný tvar predstavuje rovnica

$$X = \beta_0 + \beta_1 Y + u \quad (1)$$

pričom *závislú* premennú X reprezentujú *dávky v nezamestnanosti*, *nezávislú* premennú Y reprezentuje *HDP* v stálych cenách a u je náhodná premenná.

Merať účinky dávok v nezamestnanosti možno podľa Thirlwalla prostredníctvom konceptu tzv. *zabudovanej flexibility* dávok v nezamestnanosti počas hospodárskeho cyklu, a to v jeho jednotlivých fázach, resp. vo vrchole a sedle a pomocou jednotlivých multiplikátorov. Následne na báze komparatívne - statického prístupu možno identifikovať ako je prostredníctvom určitého stupňa *zabudovanej flexibility* zabránené veľkej zmene resp. výkyvom v dôchodku²¹².

Zabudovanú flexibilitu možno vyjadriť vzťahom:

$$1 - K_2 / K_1 \quad \text{pričom,} \quad (2)$$

K_1 predstavuje hodnotu dôchodkového multiplikátora, s nezabudovanou flexibilitou vládnych výdavkov alebo daňových príjmov a K_2 je hodnota dôchodkového multiplikátora, so zabudovanou flexibilitou vládnych výdavkov alebo daní. Ak očakávaným účinkom *zabudovanej flexibility* je tlmiť prílišný rast a zmierniť prílišný pokles dôchodku, potom musí byť splnená podmienka : $K_2 < K_1$.

Za predpokladu, že sektor domácností je totožný s korporátnym sektorom v národnom hospodárstve, multiplikátor so zabudovanou flexibilitou K_2 možno vyjadriť dvojako, a to reflektujúc dve metódy v odhadovaní zabudovanej flexibility.

Prvá verzia multiplikátora je podľa Thirlwalla vyjadrená vzťahom:

$$1 / 1 - c (1 - t + g) \quad (3)$$

pričom c je hraničný sklon k spotrebe (znižuje disponibilný dôchodok) a t, g vyjadrujú senzitivitu daňových príjmov a vládnych výdavkov ku dôchodku²¹³.

Druhú verziu predstavuje multiplikátor v tvare:

$$1 / 1 - c (1 - Et (rt) + Eg (rg)) \quad (4)$$

pričom Et je elasticita daňových príjmov k dôchodku a rt predstavuje dane ako proporciu dôchodku a analogicky Eg je elasticita vládnych výdavkov a rg predstavuje výdavky ako proporciu dôchodku. V tejto, ale aj v predchádzajúcej verzii rozšíreného alebo zúženého

²¹¹ Thirlwall. A. P.: Unemployment compensation as an automatic stabiliser, Bulletin of Oxford University Institute of Economics and Statistics, 1968 s. 23

²¹² Thirlwall. A. P. : Unemployment compensation as an automatic stabiliser, Bulletin of Oxford University Institute of Economics and Statistics, 1968 s. 24-32

²¹³ $t; g$ = absolútna zmena v daniach a výdavkoch ako proporcia absolútnej zmeny v dôchodku

menovateľ a platí, že ak má byť zabudovaná flexibilita stabilizujúca, potom t a Et musí nadobúdať pozitívne hodnoty a g a Eg negatívne hodnoty.

Prístup Palombu (1968)²¹⁴ k meraniu stabilizačného efektu dávok v nezamestnanosti je *taktiež založený na metóde multiplikátora*. Ak označíme HDP bez výdavkového programu dávok v nezamestnanosti ako Z , a HDP s prítomnosťou výdavkového programu dávok v nezamestnanosti ako Y , potom platí, že:

$$Y = Z + SE \quad (5)$$

Výraz SE predstavuje príspevok systému v nezamestnanosti – stabilizačný efekt, a platí že,

$$SE = \{(dávky v nezamestnanosti * k1) - (poistenie v nezamestnanosti * k2)\} \quad (6)$$

príčom $k1$ je výdavkový multiplikátor a $k2$ je daňový multiplikátor²¹⁵.

V kontexte predchádzajúceho konceptu (5) musí platiť, že rozptyl resp. odchýlka $Z(\sigma^2)$ je menšia ako rozptyl resp. odchýlka $Y(\sigma^2)$. Len v danom prípade má systém poistenia v nezamestnanosti stabilizujúci vplyv.

Na základe týchto prístupov možno konštatovať, že dávky v nezamestnanosti operujú stabilizujúcim spôsobom počas hospodárskeho cyklu, aj keď ich príspevok k celkovej stabilizácii hospodárstva sa v uvedených štúdiách považuje za relatívne malý.

3. MERANIE STABILIZAČNÝCH ÚČINKOV POISTENIA V NEZAMESTNANOSTI V SR

Najnovšie prístupy k stabilizačným účinkom fiškálnej politiky sú založené predovšetkým na skúmaní volatility outputu vzhľadom na veľkosť vlády a na báze prierezových dát vybraných krajín. V navrhovanom postupe budeme vychádzať a modifikovať metodológiu merania stabilizačného efektu poistenia v nezamestnanosti na báze príjmových a výdavkových multiplikátorov. Na základe prístupu Palombo (1969) a na základe analýzy formovania dôchodkovo-výdavkovej rovnováhy v SR²¹⁶ sformulujeme základné metodologické východiská pre vyjadrenie príslušných multiplikátorov pre podmienky SR.

Pod *stabilizačným efektom poistenia v nezamestnanosti (SE)* budeme chápať rozdiel medzi skutočnou hladinou dôchodku (Y) a tou hladinou dôchodku, ktorá by sa dosiahla za podmienok, že daný stabilizátor by nebol systémovo zabudovaný. Inými slovami, pôjde o vyjadrenie rozdielu medzi skutočnou úrovňou produkcie (Y) a tou hypotetickou úrovňou produkcie (Z), ktorá by sa dosiahla v prípade, ak by systém poistenia v nezamestnanosti neexistoval. Pôjde teda o separáciu efektu, ako poistenie v nezamestnanosti prispieva k „zjemňovaniu— výklických výkyvov vo výkonnosti ekonomiky.

²¹⁴ Palomba, A. N.: Unemployment Compensation Program: Stabilizing or Destabilizing, The Journal of Political Economy, The University of Chicago Press, 1968 s. 92-98

²¹⁵ Uvedený autor vo svojom prístupe použil pre daňový a výdavkový multiplikátor Okunov multiplikátor a Harbergerov multiplikátor s nízkou a vysokou volatilitou

²¹⁶ Napr. Kováč, Ochotnický (2005).

Základom analýzy bude analogicky ako v Palomba (1969) analytické vyjadrenie stabilizačného efektu v tvare:

$$SE = Y - Z \quad (7)$$

Kľúčovým metodologickým prvkom je vyjadrenie hypotetickej úrovne produkcie (**Z**), ktorá by sa v ekonomike typu SR dosiahla v prípade, ak by systém poistenia v nezamestnanosti neexistoval. Vplyv hypotetického odbúrania systému poistenia v nezamestnanosti totiž spôsobí efekt na strane poklesu transferov smerom k nezamestnaným osobám. Súčasne však odbúra zaťaženie príjmov domácností (zamestnaných osôb) odvodmi do systému poistenia v nezamestnanosti.

Stabilizačný efekt poistenia v nezamestnanosti tak bude výsledkom pôsobenia príjmového efektu (**Ep**) a výdavkového efektu (**Ev**). Celkový stabilizačný efekt poistenia v nezamestnanosti, ako aj jeho príjmový a výdavkový efekt bude závisieť od cyklických výkyvov v ekonomike, vyjadrených cez fluktuácie v zamestnanosti a nezamestnanosti, ako aj od výšky príspevkov do systému poistenia v nezamestnanosti a od podmienok pre vyplácanie dávok v nezamestnanosti. *Stabilizačný efekt poistenia v nezamestnanosti je súčet príjmového a výdavkového efektu :*

$$SE_{pn} = E_p + E_v \quad (8)$$

Skôr než pristúpime detailnejšie k vyjadreniu, aký vplyv na HDP vyvolá odbúranie systému poistenia nezamestnanosti zo strany príjmov a výdavkov, vyjadríme jednotlivé zložky dôchodku (**HDP**) a premenné, cez ktoré systém poistenia v nezamestnanosti pôsobí na agregátny dopyt. Za základ budeme považovať dôchodkovú identitu:

$$Y = I + C + G + Ex - Im \quad (9)$$

V prípade vysoko otvorenej ekonomiky SR²¹⁷ je jej hospodársky rast enormne závislý od pohybu svetovej ekonomiky a tým od dosahovanej exportnej výkonnosti. Tým, že investičná aktivita je enormne závislá od prítokov/odtokov zahraničných investícií, budeme chápať vývoj investícií (**I_o**) ako exogénnu premennú.

Správanie sa súkromnej spotreby (**C**) vyjadríme štandardnou funkciou spotreby (**C_f**) ako závislosti od disponibilného dôchodku (**HD_d**):

$$C = C_f(Y - T) = C_f(HD_d) \quad (10)$$

T predstavuje objem daní a odvodov, resp. rozdiel medzi celkovým a disponibilným dôchodkom²¹⁸.

Pri konštrukcii rovnice importu (**Im_f**) vychádzame z modifikovanej rovnice, ktorá predpokladá v SR závislosť importu²¹⁹ (**Im**) na celkovej hospodárskej dynamike (**Y**).

²¹⁷ Podľa Fidrmuc(2004) sa miera otvorenosti ekonomiky SR blíži úrovni 200 %.

²¹⁸ Prostredníctvom zmien v hodnotách T v ďalšom analyzujeme, ako bude pôsobiť odbúranie systému poistenia v nezamestnanosti na zmeny spotreby a celkového dôchodku.

²¹⁹ Väčšina ekonometrických experimentov v SR jednoznačne potvrdzuje túto závislosť napr. Kováč, Ochotnický (2005), resp. Livermore (2004).

V dôsledku vysokej korelácie importu s exportnou výkonnosťou ekonomiky SR²²⁰ uvažujeme aj so závislosťou importu od exportu SR (Ex_o):

$$Im = Imf(Y, Ex_o) \quad (11)$$

Vládne výdavky (G) a export²²¹ (Ex_o) považujeme za exogénne premenné.

Po zakomponovaní uvedených modifikácií v správaní sa jednotlivých zložiek agregátneho dopytu a po substitúcii do (9) celková dôchodková identita nadobúda tvar:

$$Y = I_o + Cf(Y-T) + G + Ex_o - Imf(Y, Ex_o) \quad (12)$$

<i>kde</i>	I_o	- hrubé fixné investície,,
	C	- súkromná spotreba,
	G	- vládne výdavky,
	Ex_o	- export,
	Im	- import,
	T	- objem daní a odvodov,
	f	- funkcia pre vyjadrenie správania sa príslušnej zložky agregátneho dopytu.

Za uvedených predpokladov bude odbúranie systému poistenia v nezamestnanosti pôsobiť na dôchodok cez dva kanály/efekty – príjmový a výdavkový.

Príjmový efekt bude pôsobiť cez odbúranie odvodov do poistenia v nezamestnanosti, čo sa prejaví na zmene odvodového zaťaženia, na potenciálnom zvýšení disponibilných príjmov a na zmene objemu daní a odvodov (T). Príjmový efekt odbúrania systému poistenia nezamestnanosti tak bude násobkom daňového a odvodového multiplikátora (Tm) a objemu odvodov do systému poistenia v nezamestnanosti. Efekt sa inými slovami povedané prejaví na inej hypotetickej úrovni HDP, kedy by sa pri inak nezmenených podmienok dosiahla dôchodkovo výdavková rovnováha.

Výdavkový efekt odbúrania systému poistenia v nezamestnanosti vyjadríme ako súčin poklesu vládnych výdavkov (transferov v nezamestnanosti dG) a výdavkového multiplikátora (Gm)²²²:

$$Ev = Gm \cdot dG \quad (13)$$

Súhrnný vplyv odbúrania systému v nezamestnanosti na dôchodok je potom súčtom uvedených efektov (11), resp. (12). Zjemňovanie cyklických odchýlok systém poistenia v nezamestnanosti vyvoláva za podmienky, ak platí, že volatilita skutočného HDP je nižšia, ako volatilita hypotetického HDP, ktorý zahŕňa príjmový a výdavkový efekt odbúrania systému poistenia v nezamestnanosti.

²²⁰ Hypotéza o silnej väzbe importu na export v SR je založená na predpoklade o vysokej závislosti exportu jednak od prítoku priamych zahraničných investícií, ale aj od vysokej závislosti exportu na dovoze subkomponentov – hlavne v oblasti automobilového priemyslu.

²²¹ Závislosť exportu na štandardnom faktore v podobe výmenného kurzu sa v SR potvrdila len čiastočne – Kováč, Ochotnický (2005), resp. v Livermore (2004) je hlavný faktorom exportnej výkonnosti konkurenčná schopnosť vývozu, založená na komparatívne nižšej cene práce, než vo svete.

²²² Výdavkový, ako aj príjmový efekt je možné jednoducho odvodiť z (12), t.j. po dosadení jednotlivých rovníc správania sa zložiek agregátneho dopytu a z odvodenia staticko-komparatívnych vlastností dôchodkovej identity.

Vplyv exportu na celkové kolísanie ekonomickej aktivity (Exe) je možné odvodiť z komparatívne statických vlastností dôchodkovo výdavkovej rovnováhy (12), kedy vplyv fluktuácií exportu (Ex) sa prejaví ako aproximácia násobku exportného multiplikátora (Exm) a prírastku exportu (dEx).

$$Exe = Exm \cdot dEx \quad (14)$$

4. EMPIRICKÁ ANALÝZA ZA SR

Kľúčovým prvkom analýzy je overenie rovníc chovania sa spotrebnej funkcie (10) a rovnice importu (11) v SR. Nasledujúca tabuľka obsahuje odhad parametrov lineárnych tvarov rovnice súkromnej spotreby a importu. *Odhady parametrov estimátorom OLS* a testy odhadov boli realizované na štvrtročných údajoch a za obdobie 1. štvrtrok 1999 až 4. štvrtrok 2008.

Tab. 1 *Odhady parametrov rovnice spotreby a importu v SR*

Exogenous	endogenous	Consumption C	Import Im
Disposable Income	HDd	0,92 (124,33)	-
Gross Domestic Product	Y	-	0,20 (6,96)
Export	Ex	-	0,78 (22,28)

Note: The figures in brackets denote the corresponding t-statistics of the parameter

Coefficient of Determination	R ²	0,997	0,998
F statistics	F _R	15 458	13 735
Breusch-Godfrey test	obs*R-squared	2,41	3,49

Odhad parametrov oboch rovníc estimátorom OLS vierohodne potvrdil, čím dôchodková identitu pre ekonomiku SR možno vyjadriť nasledovne:

$$Y = I_o + 0,92 \cdot HDd + G + Ex_o - 0,20 \cdot Y - 0,78 \cdot Ex_o \quad (15)$$

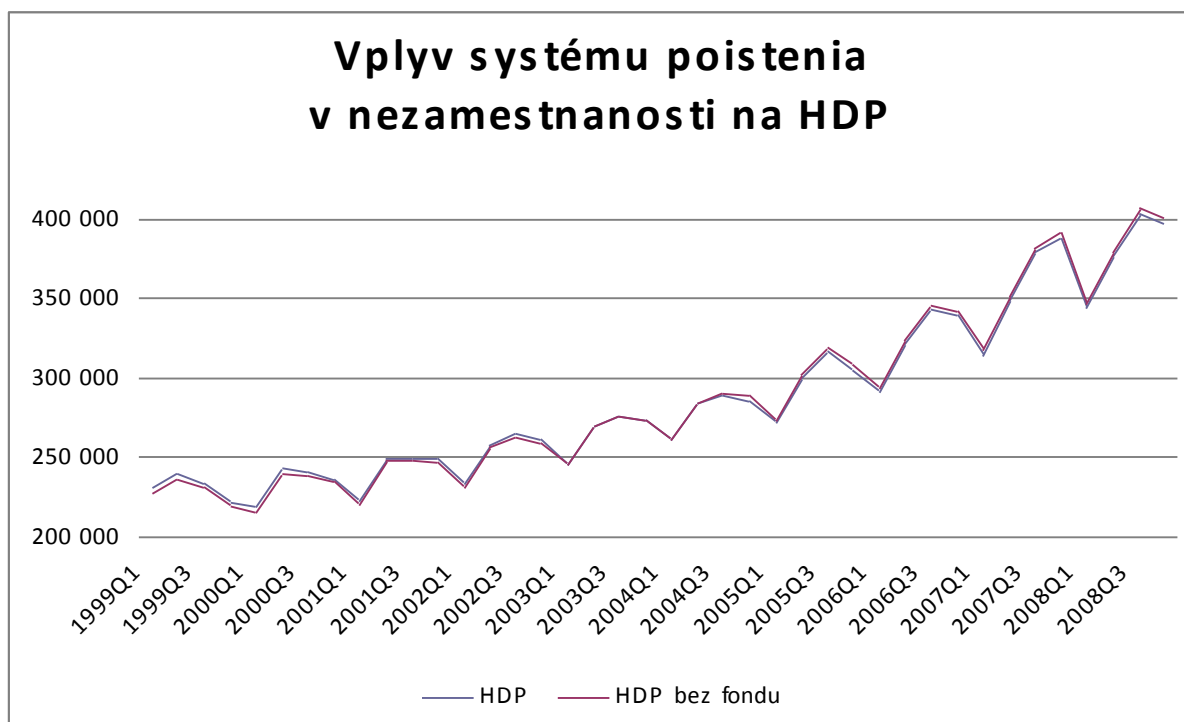
Hodnoty jednotlivých multiplikátorov, odvodených z (15) sú potom nasledovné:

$$Gm = 3,52 \quad Tm = -3,24 \quad Exm = 0,79 \quad (16)$$

Odbúranie systému poistenia v nezamestnanosti sa prostredníctvom *stabilizačného efektu graficky prejavovalo* v SR nasledovne²²³:

²²³ Vzhľadom na absenciu spoľahlivých údajov o príjmoch a výdavkoch systému poistenia v nezamestnanosti za rok 2003, neobsahuje analýza odhad stabilizačného efektu systému poistenia v nezamestnanosti za jednotlivé štvrtroky 2003. Stabilizačné efekty v štvrtrokoch 2003 sú aproximované hodnotami nula. Keďže koncom roka 2002 dochádza k znižovaniu stabilizačných efektov z hodnoty 1 % HDP smerom k nule a v roku 2004 je už vplyv záporný, považujeme túto aproximáciu za korektnú. Rovnako aj vplyv tejto aproximácie na celkové výsledky analýzy považujeme za zanedbateľné.

Graf 1: Cyklické kolísanie HDP v SR a vplyv poistenia nezamestnanosti



Zdroj: Prepočet s využitím konceptu príjmového a výdavkového efektu.

Stabilizačný efekt pôsobil v ekonomike v súlade s podkladovou teóriou a v súlade s navrhovanou modifikáciou dôchodkovej identity (najmä rovnice importu) pre malú vysoko otvorenú ekonomiku. Navyše aj v súlade s predpokladmi o stabilizačnom pôsobení systému, *poistenie v nezamestnanosti tlmilo pokles HDP vo fáze stagnácie ekonomiky, resp. vysokej nezamestnanosti* v období rokov 1999-2002. V roku 2003 dochádza k obratu tak vo vývoji hospodárskej dynamiky, ako aj vplyve stabilizačného efektu poistenia v nezamestnanosti. Pri hypotetickom odbúraní systému poistenia v nezamestnanosti by v období rokov 2004-2008 naopak *dynamika HDP prekračovala skutočnú úroveň HDP*.

Celkový efekt systému poistenia v nezamestnanosti spôsobil v skúmanom období *zmierňovanie volatility HDP*, ktorá je v prípade skutočného HDP o 4,03 % nižšia ako pri úrovni HDP, dosahovanej bez existencie poistenia v nezamestnanosti. *Najvyššou intenzitou pôsobil systém poistenia v nezamestnanosti na vývoj HDP v 1. štvrtroku 2000*, kedy spôsobil stlmenie prepadu HDP o 1,04 % . V 4. štvrtroku 2005 by naopak HDP bolo vyššie od skutočného o 1,62 % bodu.

ZÁVER

Ak abstrahuje od efektov daňového systému, ktorý má v SR charakter systému „flat rate“²²⁴, pôsobí a bude poistenie v nezamestnanosti v SR pôsobiť ako hlavný automatický stabilizátor

²²⁴ Pôvodný koncept daňovej reformy v SR pôvodne minimalizoval progresivitu daní ako aj jeho automatické stabilizačné pôsobenie na hospodársky cyklus. Následné „jemné—sprogresívnenie daňového systému formou

pri zjemňovaní výkyvov hospodárskeho cyklu SR. Ekonomika SR, ktorá je navyše extrémne otvorenou malou ekonomikou a od 1.1.2009 členom eurozóny bude extrémne vystavená multiplikačnému pôsobeniu výkyvov ekonomiky eurozóny, resp., svetovej ekonomiky.

Pri analýze zabudovaných stabilizátorov príspevok využil koncept hypotetického odbúrania poistného systému s využitím tradičného prístupu výdavkového a príjmového multiplikátora, ktorý bol ďalej rozšírený o návrh konceptu exportného multiplikátora pre malú otvorenú ekonomiku.

Analýza efektov poistenia v nezamestnanosti na kolísanie HDP v SR naznačuje, platnosť teoretický predpokladov o vplyve systému poistenia v nezamestnanosti a platnosť a priori úvahy o dizajne exportného multiplikátora SR. Na báze ekonometrickej analýzy s využitím časových pozorovaní za roky 1999-2008 príspevok empiricky potvrdzuje pomerne významný príspevok poistného systému v nezamestnanosti k zmierneniu fluktuácií HDP SR, ako aj jeho predpokladané pôsobenia v jednotlivých fázach hospodárskeho cyklu. Navyše exportná závislosť a závislosť na prítoku/odtoku priamych zahraničných investícií ekonomiky SR bude cez exportný multiplikátor významným spôsobom²²⁵ zrýchľovať dynamiku rastu ekonomiky SR v čase oživenia hospodárstva eurozóny a sveta, ako aj urýchľovať pokles HDP SR v čase recesie svetovej ekonomiky.

Príspevok vzhľadom na charakter analýzy úmyselne abstrahoval od reformných zmien, ktoré prebehli v samotnom systéme poistenia v nezamestnanosti SR, ako aj od reforiem inštitucionálneho usporiadania systému. Cieľom bolo len preskúmať, ako výnka príjmov a výdavkov systému poistenia v nezamestnanosti prispievala k stabilizácii a akým vplyvom export SR prispieval k výkonnosti hospodárstva SR

Použitá literatúra

1. ANDRÉS, J., DOMÉNECH, R. (2003) - „*Automatic Stabilizers, Fiscal Rules and Macroeconomic Stability*“, UNIVERSIDAD DE VALENCIA BANCO DE ESPAÑA, Madrid, ISSN: 1579-8666
2. BARRELL et al.: BARRELL, R.; HURST, I., PINA, Á. (2002) - „*Fiscal Targets, Automatic Stabilisers and their Effects on Output*“. Dostupné na: <http://www.iseg.utl.pt/departamentos/economia/wp/wp052002.pdf>
3. BRUNILA et al.: BRUNILA, A.; BUTI, M.; VELD, J. I. (2003) - „*Fiscal Policy in Europe: How Effective Are Automatic Stabilisers?*“. *Empirica*, No. 30. 2003 s. 1 – 24. Kluwer Academic Publishers.
4. BRUNILA, A., BUTI, M., VELD, J. (2002) - „*Cyclical stabilization under the Stability and Growth Pact: How effective are automatic satbilisers?*“? Bank of Finland, Discussion paper 6/2002
5. BURNSIDE, C.; MESHCHERYAKOVA, Y. (2005) - „*Cyclical Adjustment of the Budget Surplus: Concepts and Measurement Issues*“. IN: Burnside, C. (ED): *Fiscal Sustainability in Theory and Practice (A Handbook)*. s. 113 – 131. The World Bank
6. ČAMBALOVÁ, A. - „*Dávky v nezamestnanosti ako automatický stabilizátor*“. Zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie doktorandov a finančníkov z praxe: FOR FIN 2008, ISBN 978-80-225-2573-2

zavedenia príjmových pásiem pre rôznu výnku odpočítateľných položiek u priamych daní síce progresivitu daňového systému zvýšila, avšak jeho stabilizačné efekty možno a priori považovať za minimálne.

²²⁵ Tvrdenie vyplýva z vysokej hodnoty multiplikátora exportu, ktorý dosahuje hodnotu 0,79.

7. FATÁS, A., MIHOV, I.: Government Size and Automatic Stabilizers: International and Intranational Evidence. *Journal of International Economics* 55, 3-28.
8. FIDRMUC, J.: Is Accession to EMU More Justifiable *ex Post* than *ex Ante*? In: VINHAS DE SOUZA, L. – VAN AARLE, B.: *The Euroarea and the New EU Member States*. Houndmills, Basingstoke, Hampshire, New York: Palgrave Macmillan, 2004, s. 23 – 38. ISBN 1-4039-1519-9.
9. FRANK, R.H, BERNANKE, B.S. (2003) - *Ekonomie*, Grada Publishing, edice profesional, Praha, s. 641
10. GALABOVÁ et al.: GALABOVÁ, M.; KUCSEROVÁ, J.; VALACHY, J.; ÓDOR, L.; KRAJČÍR, Z. (2005) - „*Odhad produkčnej medzery a štrukturálneho salda verejných financií v SR*“. Inštitút finančnej politiky MF SR, Ekonomická analýza 3. Dostupné na: http://www.finance.gov.sk/Documents/lfp/Publikacie/EA_3_OGCAB.pdf
11. GIROURARD, N.; ANDRÉ, C. (2005) - „*Measuring Cyclically-adjusted Budget Balances for OECD Countries*“. OECD Economics Department Working Papers, No. 434. OECD Publishing.
12. HOELLER et al., HOELLER, P.; GIORNO, C.; MAISONNEUVE, C. (2002) - „*Overheating in Small Euro Area Economies: Should Fiscal Policy React?*“. OECD Economics Department Working Paper No. 323.
13. HOFREITER, M., OCHOTNICKÝ, P., SOKIRA, J. (2008) - „*Prístupy ku kvantifikácii vplyvu zabudovaných stabilizátorov*“. In: Teoretické a praktické aspekty verejných financií [elektronický zdroj] : XIII. ročník mezinárodnej odbornej konferencie : Praha, 2008. ISBN 978-80-245-1378-2A
14. KOVÁČ, U., OCHOTNICKÝ, P.: *Faktory platobnej bilancie Slovenskej republiky In: Ekonomické rozhľady 1/2005*, s. 39 – 47, Bratislava, ISSN 0323-262X
15. KYER, B. L., MAGGS, G. E. (2005) - „*A Note on Government Budgets*“. *American Economist*, Fall 2005, v. 49, iss. 2, Pp. 87-89
16. LIVERMORE, S.: An Econometric Model of the Slovak Republic, www.finance.gov.sk/ifp. May 2004.
17. LISÝ, J. a kol. (2000) - „*Ekonomía. Všeobecná ekonomická teória*—IURA EDITION Bratislava
18. MOZDÍK, P., OCHOTNICKÝ, P.: *Potvrdenie existencie investičnej či privatizačnej pasce v ekonomike Slovenska*, BIATEC, ročník 9, 11/2001, s. 17-20, Bratislava. ISSN 1335-0900.
19. OCHOTNICKÝ, P. - *Vplyv úrokových mier na investície v SR*. Účtovníctvo a audítorstvo, 12/2001. Bratislava, ISSN 1335-2024
20. OCHOTNICKÝ, P. (2001) - „*Modelová analýza efektov vládnych výdavkov*“. Ekonóm, Bratislava.
21. OCHOTNICKÝ, P., SIVÁK, R.: Systémové účinky tzv. privatizačnej pasce na transformáciu slovenskej ekonomiky. *Ekonomický časopis, Journal of economics*, ISSN 0013-3035. - Roč. 49, č. 4 (2001),
22. RENČKO, J., OCHOTNICKÝ, P., SLOBODNÍKOVÁ, L., ROMAN, B.: *Záverečná správa projektu reformy riadenia verejných financií*. Ministerstvo financií SR, 2006. http://www.finance.gov.sk/Documents/1_Adresar_redaktorov/Hylova/ReformaVF/PRRVF_zavSPRAVA.rtf
23. PALOMBA, A. N. (1968) - „*Unemployment Compensation Program: Stabilizing or Destabilizing*“, *The Journal of Political Economy*, The University of Chicago Press.
24. REJDA, G., E.: Unemployment insurance as an Automatic Stabilizer. *The Journal of Risk and Insurance*. Vol. 33, No. 2, 1966.
25. SAMUELSON P.A. / W.D. NORDHAUS. (1992): „*Ekonomía*“, Bradlo, Bratislava, ISBN 80-7127-030-x, s.519

-
26. SILGONER, M.,A., REITSCHULER, G., CRESPO-CUARESMA, J. (2003) - *The fiscal smile: The Effectiveness and Limits of Fiscal Stabilizers*. IMF Working Paper, WP/03/182
 27. SIVÁK, R. a kol. (2007) - „*Verejné financie*“, IURA Edition, Bratislava.
 28. THIRLWALL. A. P. (1968) – „*Unemployment compensation as an automatic stabiliser*“, Bulletin of Oxford University Institute of Economics and Statistics
 29. VAN DEN NOORD, P. (2000) - „*The Size and Role of Automatic Fiscal Stabilizers in the 1990s and Beyond*“. *OECD Economics Department Working Papers*, No. 230. OECD Publishing. Web: doi:10.1787/816628410134

Kontaktné údaje

doc. Ing. Pavol Ochotnický, CSc. / Ing. Andrea Čambalová /Mgr. Marek Káčer
Economics University Bratislava
Faculty of National Economics
Department of Finance
Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava 1,
Slovak Republic;
e-mail: ochotnic@euba.sk, acambalova@gmail.com

PRÁVNA ÚPRAVA KOLEKTÍVNEHO INVESTOVANIA V EURÓPE

LEGAL ARRANGEMENT OF THE COLLECTIVE INVESTMENT IN EUROPE

Elvíra Orbánová
Ekonomická univerzita v Bratislave

Abstrakt

Investičné fondy sú významným pilierom európskeho finančného systému. Ich význam ešte vzrastie, keď ňe ich európski investori využívajú ako jeden z prostriedkov na zabezpečenie primeraného dôchodku. Vhodné a účinné regulačné prostredie je prvotnou podmienkou pre stály úspešný rozvoj európskych trhov investičných fondov.

Kľúčové slová – investičné fondy, európsky finančný systém, regulačné prostredie

Abstract

Investment funds are an important pillar of the European financial system. Their importance is set to grow as European investors use them as one means to provide for a prosperous retirement. A sound and efficient regulatory environment is a precondition for the continued successful development of European investment fund markets.

Key words – investment funds, European financial system, regulatory environment

ÚVOD

Odvetvie kolektívneho investovania je hlavným hráčom na európskych kapitálových trhoch. Investičné fondy poskytujú retailovým investorom prístup k odborne spravovaným a diverzifikovaným investíciám. Európske odvetvie investičných fondov v súčasnosti spravuje prostriedky v hodnote vyňnejako 6,64 biliónov eur. Tento príspevok hodnotí európske právne predpisy, ktoré boli prijaté na podporu rozvoja najobvyklejšieho typu investičných fondov na európskom trhu – UCITS (Undertakings for Collective Investment in Transferable Securities – podniky kolektívneho investovania do prevoditeľných cenných papierov). Tieto predstavujú viac ako 76 % aktív spravovaných investičnými fondmi.

1 UCITS I

Základným rámcovým predpisom, ktorý vytvára harmonizovanú úpravu európskych fondov, je smernica UCITS č. 85/611/EHS z roku 1985. Smernica definuje UCITS ako podniky, ktorých podielové listy sú na žiadosť držiteľov spätne kúpené alebo vykúpené z aktív takýchto podnikov. UCITS môžu prevádzkovať svoje činnosti na území vnútroštátnych členských štátov, ak im bolo udelené povolenie príslušnými orgánmi toho členského štátu, v ktorom sa nachádzajú. Ide teda o zavedenie systému európskeho pasu.

Smernica definuje dve základné podoby podielových fondov:

-
- otvorené podielové fondy spravované správcovskou spoločnosťou, ktoré nemajú právnu subjektivitu, nemajú štátový orgán,
 - otvorené investičné fondy vo forme akciovej spoločnosti (investičnej spoločnosti), ktoré majú právnu subjektivitu aj vlastný štátový orgán. Platia pre ne väetky investičné obmedzenia ako pre podielové fondy.

Súčasťou smernice je úprava vzťahov medzi správcovskou spoločnosťou, podielovým fondom a depozitárom, resp. medzi investičnou spoločnosťou a depozitárom. Majetok podielového fondu resp. investičnej spoločnosti musí byť zverený depozitárovi na účely jeho úschovy. Depozitár je povinný zaistiť, aby úkony týkajúce sa podielových listov, majetku fondu resp. spoločnosti, výnosov fondu resp. spoločnosti boli vykonané v súlade so zákonom a stanovami. Depozitár musí mať sídlo v rovnakom členskom štáte, v ktorom má sídlo spoločnosť. Depozitárom môže byť inštitúcia, ktorá podlieha verejnej kontrole. Musí účinne vykonávať činnosť depozitára a plniť svoje povinnosti, zároveň zodpovedá za väetky straty, ktoré utrpia spoločnosť a podielníci v dôsledku neplnenia jeho povinností. Niadna jednotlivá spoločnosť nemôže pôsobiť ako správcovská spoločnosť a zároveň ako depozitár, nesmie vykonávať súčasne funkciu investičnej spoločnosti a funkciu depozitára. Depozitár je povinný pri plnení svojich úloh konať výhradne v záujme podielnikov.

V smernici sa uvádza zoznam oprávnených aktív, do ktorých môže fond investovať. Podielový fond a investičné spoločnosti môžu investovať do cenných papierov, ktoré sú prijaté na obchodovanie na burze cenných papierov nečlenského štátu alebo s ktorými sa obchoduje na inom regulovanom trhu členského, resp. nečlenského štátu, ktorý je uznávaný, otvorený pre verejnosť a funguje pravidelne. Investičná spoločnosť môže nadobudnúť hnutel'ný a nehnuteľný majetok, ktorý je nevyhnutný na prevádzkovanie jej činnosti. Podielové fondy a investičné spoločnosti môžu mať aj doplnkové likvidné prostriedky.

Smernica ukladá povinnosť zverejňovať informácie investorom v podobe výročnej a polročnej správy. V pravidelných správach musia byť obsiahnuté informácie napr. o stave majetku, počte podielových listov v obehu, čistej hodnote majetku na jeden podielový list, portfóliu, vývoji výnosov, výdavkov, poplatkov, hodnote výnosov, záväzkov. Účtovné informácie uvádzané vo výročnej správe musia byť preverené audítormi. UCITS sú povinné uverejňovať počiatočnú hodnotu, predajnú cenu, nákupnú cenu a výplatnú cenu svojich podielových listov v'ňdy, keď sa vydávajú, odkupujú alebo vyplácajú.

UCITS je povinný na žiadosť podielníka späťne odkúpiť alebo vyplatiť svoj podielový list.

Smernica obsahuje ustanovenia o orgánoch zodpovedných za povoľovanie a dozor. Pre dozor na UCITS sú príslušné orgány toho štátu, v ktorom sa UCITS nachádza. Osobitné ustanovenia sa vzťahujú na tie UCITS, ktoré predávajú svoje podielové listy v inom členskom štáte než v tom, v ktorom majú svoje sídlo. Musia rešpektovať zákony a éalšie právne predpisy a opatrenia, ktoré platia v príslušnom štáte. Orgány členských štátov musia úzko spolupracovať pri plnení svojich úloh.

2 UCITS III

Na začiatku 90. rokov prišli prvé snahy o zmenu pôvodnej smernice UCITS. Tie väak boli neúspešné z dôvodu politickej nejednotnosti členských štátov a smernica UCITS II nebola nikdy implementovaná.

V roku 2001 boli prijaté dve nové smernice, ktoré boli výsledkom veľkej revízie pôvodnej smernice UCITS. Ide o riadiacu smernicu (Management directive) č. 2001/107/ES

a produktovú smernicu (Product directive) č. 2001/108/ES, ktoré nadobudli účinnosť 13. februára 2002.

Hlavným zámerom zmien v legislatíve bolo harmonizovať oblasť kolektívneho investovania v rámci Európskej únie, zjednotiť pravidlá pre rôzne skupiny spoločností kolektívneho investovania, ktoré existujú na európskom trhu.

Členské krajiny mali lehotu dva roky, aby požiadavky smerníc UCITS III uviedli do platnosti v rámci svojej národnej legislatívy.

2.1 Riadiaca smernica

Riadiaca smernica posilnila kapitálové a organizačné požiadavky na správcovské spoločnosti. Umožnila im využiť pas pri niektorých službách a zaviedla nový dokument na zverejňovanie informácií v podobe zjednodušeného prospektu.

Aby bola zabezpečená dostatočná ochrana majetku a záujmov investorov, smernica definuje výšku potrebného kapitálu správcovskej spoločnosti. Minimálna hranica základného imania je stanovená vo výške 730 000 eur, v prípade realitných fondov vo výške 2 500 000 eur. Ak hodnota portfólií správcovskej spoločnosti presiahne 250 000 000 eur, správcovská spoločnosť je povinná poskytnúť dodatočný objem vlastných zdrojov. Tento dodatočný objem vlastných zdrojov sa rovná 0,02 % sumy, o ktorú hodnota portfólií správcovskej spoločnosti presahuje 250 000 000 eur. Požadované celkové počiatkové imanie a dodatočný objem však nesmú presahovať 10 000 000 eur. Výška základného kapitálu musí predstavovať minimálne štvrtinu fixných nákladov správcovskej spoločnosti, ktoré vykázala v minulom roku.

Zjednodušený prospekt musí obsahovať základné a najdôležitejšie informácie potrebné na to, aby si investori dokázali utvoriť informovaný úsudok o navrhovanej investícii, najmä o rizikách s tým súvisiacich. Musí byť štruktúrovaný a zostavený tak, aby bol ľahko zrozumiteľný aj pre priemerného investora. Zjednodušený prospekt má niektoré odlišné rysy, ktoré sa v úplnom prospekte nevyskytujú. Nie je náhradou za úplný prospekt, ktorý zostáva naďalej materiálom dostupným pre investorov.

Ďalšími dôležitými úlohami smernice sú:

- predchádzať konfliktu záujmov medzi manažermi fondov a investormi (manažéri fondov nesmú uprednostniť svoje vlastné záujmy pred záujmami investorov),
- zjednotenie rozdielnych povinností a rozsahov ručenia za záväzky správcovských spoločností v jednotlivých krajinách tak, aby bola zaručená ochrana investorov, ktorí chcú realizovať cezhraničné nákupy a predaje,
- harmonizácia kontrolných predpisov a postupov orgánov dohľadu,
- zvýšenie transparentnosti fondov a zlepšenie informovanosti investorov (legislatíva zavádza štandardizovaný spôsob výpočtu nákladov fondu TER – Total Expense Ratio, ktorý by mal poskytnúť investorom dôkladnejší prehľad o jednotlivých nákladových položkách týkajúcich sa spravovania ich majetku).

2.2 Produktová smernica

Produktová smernica rozšírila škálu aktív, ktoré môžu UCITS do svojich portfólií nakupovať. Fondy môžu investovať do nasledovných finančných nástrojov:

- akcií a dlhopisov,

- podielových listov a akcií iných UCITS,
- nástrojov peňažného trhu, ktoré boli emitované verejným sektorom alebo na ktoré sa vzťahuje prísny finančný dozor,
- vkladov v úverových inštitúciách, ktoré sú na požiadanie splatné,
- odvodených finančných nástrojov obchodovaných na regulovanom trhu, ktorých emitent podlieha orgánu dozoru nad finančným trhom.

Smernica umožní v porovnaní s pôvodnou smernicou aj vyššie limity pre konkrétne druhy investičných nástrojov. Pre akcie a peňažný trh platí pravidlo 5/10/40, čo znamená, že UCITS môže investovať maximálne 10 % svojich aktív do akcií alebo nástrojov peňažného trhu emitovaných tou istou osobou. Celková hodnota podielov od 5 do 10 % však nesmie prekročiť 40 % hodnoty celého portfólia. V prípade dlhopisov od jedného emitenta sa zvýšila hranica z 20 na 35 %, pri hypotekárnych záložných listov z 20 na 25 %. Znížila sa hranica investície do bankových vkladov, UCITS nesmie investovať viac než 20 % svojich aktív do vkladov v tej istej inštitúcii. Hranica investície do podielových listov alebo akcií jedného UCITS alebo iného podniku kolektívneho investovania zostala zachovaná a nesmie prekročiť 20 % hodnoty celého portfólia.

Zo smernice vyplýva možnosť zakladania nových typov fondov, tzv. čiastkových fondov alebo fondov pod jednou strechou. Nie sú to fondy fondov, ale tzv. subfondy, aké dnes pôsobia v Luxembursku (umbrella funds) alebo v USA (series funds).

Novinkou je, že správcovské spoločnosti môžu zakladať hedge fondy a fondy fondov, ktoré investujú do týchto hedge fondov. Tieto fondy môžu byť verejne distribuované, verejný predaj samotných hedge fondov však povolený nie je. Fondy fondov môžu investovať maximálne 20 % hodnoty svojho majetku do jedného hedge fondu a môžu držať najviac 49 % svojho majetku v hotovosti. V portfóliu nesmú byť viac ako dva fondy jedného správcu alebo spravované jedným manažérom.

Osobitný dôraz sa kladie na postup riadenia rizík. Správcovská spoločnosť alebo investičný fond musia vyvíjať taký postup riadenia rizík, ktorý umožňuje kedykoľvek monitorovať a merať riziko pozícií a ich prínos k celkovému rizikovému profilu portfólia. O rizikách jednotlivých investícií by mali investorov otvorene informovať. Mali by vybudovať taký systém riadenia a merania rizík, ktorý umožňuje rozpoznávať riziká čo najskôr, aby bolo možné včas realizovať príslušné opatrenia na zmiernenie následkov týchto rizík.

3 PRÍPRAVA SMERNICE UCITS IV

V súčasnosti smernica UCITS III už nestačí na to, aby podporovala európske odvetvie investičných fondov, aby mohlo reagovať na nové konkurenčné výzvy a meniace sa potreby európskych investorov. Základné prvky smernice nefungujú účinne.

3.1 Vymedzenie problémov

Postup obchodovania s UCITS medzi jednotlivými členskými štátmi je príliš zdĺhavý a byrokratický, veľmi nákladný a podlieha príliš veľa zásahom orgánov dohľadu. Zo smernice UCITS III vyplýva, že správca fondu pred začatím predaja fondu v inom členskom štáte musí predložiť príslušnému miestnemu orgánu rozsiahlu dokumentáciu a musí čakať dva mesiace, kým tento orgán overí súlad s miestnymi pravidlami. Lehota dvoch mesiacov sa vtedy nedodržiava, ukončenie oznamovacieho konania niekedy trvá osem až deväť mesiacov. Pre

trhové subjekty predstavuje čisté náklady a vo významnej miere bráni zavádzaniu nových produktov na jednotný trh.

Zjednodušený prospekt nepomáha investorom alebo ich poradcom pri posudzovaní navrhovaných investícií na základe dostatočných informácií. Vo väčšine prípadov je dokument pre čitateľov, ktorým je určený, príliš dlhý a nezrozumiteľný. Jednotlivé členské štáty ho implementovali odlišným spôsobom, pridávali k nemu viac požiadaviek, ako bolo požadované. Výsledkom toho je rozsiahly dokument, ktorý má pre investorov obmedzenú hodnotu a značné prevádzkové náklady pre odvetvie investičných fondov.

Na európskom trhu investičných fondov sú pomerne malé fondy. Bez mechanizmov na uľahčenie zlúčenia fondov alebo spoločnej správy aktív sú náklady na správu fondov vysoké. Cezhraničné zlúčenia fondov čelia prekážkam, ktoré sú dôsledkom rozdielov medzi vnútroštátnymi právnymi a dozornými úpravami.

V smernici sa vyžaduje, aby správcovské skupiny založili funkčnú správcovskú spoločnosť v každej krajine, v ktorej vytvoria sídlo fondu. Musia splniť nákladné miestne požiadavky, čo zvyšuje náklady a bráni rozsahu a špecializácii ziskov. Zmenou z roku 2001 sa nepodarilo zaviesť účinný pas pre správcovské spoločnosti.

3.2 Obsah návrhu

Európska komisia sa na nedostatky súčasnej právnej úpravy rozhodla reagovať prípravou jej možných zmien. Pôvodné zámery zmien boli zverejnené v Zelenej knihe o zlepšení EU rámca pre investičné fondy a Bielej knihe o zlepšení rámca jednotného trhu pre investičné fondy. K obidvom boli dlhé a rozsiahle verejné diskusie, ktoré vyústili do prípravy legislatívneho návrhu rekonštrukcie existujúcej smernice. Návrh novej smernice UCITS IV už bol schválený. Členské štáty sú povinné ju implementovať do svojho právneho poriadku do polovice roka 2011.

V dôsledku zmien právnej úpravy sa výrazne zjednoduší procedúra notifikácie štandardných fondov. Nová notifikačná procedúra má mať formu komunikácie medzi domovským a hostiteľským orgánom dohľadu. Zanikne dvojmesačná lehota na posúdenie notifikačných dokumentov. Obchodovanie sa môže začať okamžite, keď regulačný orgán fondu oznámi finančnému regulačnému orgánu v krajine Európskej únie, že chce začať predávať svoj produkt. Preskúmanie dokumentácie fondu, ktoré hostiteľský regulátor uplatňoval na ex ante báze sa bude musieť intenzívnejšie uplatňovať ex post.

Zjednodušený prospekt sa nahradí dokumentom KII (kľúčové informácie investorom). Ide o štandardizovaný informačný dokument, ktorý by mal byť vypracovaný správcovskou spoločnosťou ku každému štandardnému fondu kolektívneho investovania. Mal by obsahovať informácie v jednoducho prístupnej a zrozumiteľnej forme pre investorov, konkrétne vymedzenie cieľov a investičnej politiky príslušného fondu, rizík a potenciálnych výnosov a strát, informáciu o vnútorných nákladoch spojených s investovaním do fondu a s jeho správou. Mal by umožniť rýchle porovnanie vlastností, výkonnosti a nákladov jednotlivých fondov.

Zmenou a doplnenou smernicou sa uľahčia zlúčenia medzi fondmi UCITS. V rámci Európskej únie budú jednotné pravidlá týkajúce sa požiadaviek na povolenie zlúčenia fondov a informácií, ktoré sa budú musieť sprístupniť investorom.

Novinkou, ktorú nová smernica prináša, je právna úprava tzv. master-feeder štruktúr. Je to systém, v ktorom sa finančné prostriedky do hlavného (master) fondu zhromažďujú prostredníctvom viacerých zberných (feeder) fondov. Tento prístup bol doteraz vylúčený vzhľadom na požiadavky na diverzifikáciu portfólia. Výhodou týchto štruktúr je, že kým

riadenie portfólia a administrácia fondu sú centralizované na úrovni hlavného fondu, marketing a predaj podielov zberných fondov môže byť upravený na odlišné podmienky v rôznych členských štátoch.

Najdôležitejším prvkom smernice UCITS IV je zavedenie „plného—passportu pre správčovské spoločnosti. Nová smernica umožní, aby správčovská spoločnosť z jedného členského štátu získala povolenie vytvoriť fond v inom členskom štáte. Táto zmena má mnoho následných implikácií, najmä čo sa týka dohľadu. Existujú dva orgány dohľadu, jeden zodpovedný za dohľad nad činnosťou správčovskej spoločnosti, druhý za dohľad nad vytváraním a spravovaním fondu. Dôležitá je zabezpečenie dostatočnej úrovne komunikácie medzi nimi.

Uvedené zmeny rámca jednotného trhu pre investičné fondy podporujú cezhraničné operácie, platformy a štruktúry, ktoré môžu byť právne alebo technicky zložitejšie. Účinný dohľad nad cezhraničnými štruktúrami sa bude musieť podložiť úplnou a včasnou spoluprácou medzi príslušnými vnútroštátnymi orgánmi.

3.3 Prínosy, ktoré sa očakávajú od návrhu

Z očakávaných hospodárskych úspor bude mať prospech nielen odvetvie priemyslu, ale aj investori. Zvyšovanie účinnosti by mohlo predstavovať niekoľko miliárd eur ročne. V dôsledku väčšej flexibility pri organizovaní a spravovaní fondov sa vytvoria nové podnikateľské príležitosti a zvýni sa konkurencieschopnosť v odvetví európskych investičných fondov. Vysoká úroveň ochrany investorov posilní príťažlivosť UCITS v rámci Európskej únie, ale aj za jej hranicami.

Prínosy pre investorov sa môžu prejavíť prostredníctvom zníženia investičných poplatkov a sadzieb, zintenzívnenia hospodárskej súťaže a skvalitnenia informácií o produktoch. Zníženie nákladov na spravovanie fondov prinesie vyššiu výkonnosť fondov. Odstránenie prekážok cezhraničného obchodovania s fondmi môže zvýniť výber fondov pre investorov. Promotéri fondov budú musieť zatriktívniť svoje ponuky pre investorov. Skvalitnenie informácií o produktoch pomôže investorom pri prijímaní správnych investičných rozhodnutí na základe dostatočných informácií.

4 ZÁVER

Odvetvie európskych investičných fondov prechádza hlbokými štruktúrnymi zmenami. Dôsledkom týchto zmien sú priebežná inovácia investičných stratégií a produktov, nové formy obchodného modelu, vznik špecializovaných poskytovateľov služieb, zmeny distribučných systémov a náročnejší investori. Európa musí zabezpečiť, aby rámec pre UCITS mohol predstavovať nivotaschopný základ pre úspešný rozvoj odvetvia fondov a zároveň zaručoval vysokú úroveň ochrany investorov. Regulačné prostredie by malo odvetviu umožniť, aby mohlo poskytovať atraktívne a riadne spravované produkty, ktoré sa môžu úspešne uchádzať o priazeň investorov. Pripravované zmeny a doplnenia smernice o UCITS nemusia byť konečné, modernizácii a rozvoju legislatívneho rámca Európskej únie bude treba venovať stále pozornosť.

Použitá literatúra

1. CHOVANCOVÁ, B. – BAČIŇIN, V.: *Kolektívne investovanie – podielové a penzijné fondy*. Bratislava: Edícia Ekonómia, 2005.

-
2. LIŇKA, V. – GAZDA, J.: *Kapitálové trhy a kolektivní investování*. Praha: Professional Publishing, 2004.
 3. AMBRA, T.: Nová komunitárna právna úprava kolektívneho investovania. In: *BIATEC*, ročník 17, 9/2009
 4. MIŇTEK, I.: UCITS III – nové pravidlá pre kolektívne investovanie v Európe. In: *Hospodárske noviny*, 23.11.2004
 5. PILCH, C.: Pravidlá pre kolektívne investovanie v Európskej únii. In: *Finančné trhy*, 2/2005
 6. Biela kniha o zlepšení rámca jednotného trhu pre investičné fondy, Brusel, 15.11.2006, KOM(2006) 686 v konečnom znení
 7. Metodické usmernenie Útvary dohľadu nad finančným trhom Národnej banky Slovenska č. 4/2008 zo dňa 19.8.2008 k pravidlám investovania majetku v podielových fondoch
 8. Smernica Rady 85/611/EHS z 20. decembra 1985 o koordinácii zákonov, iných právnych predpisov a správnych opatrení týkajúcich sa podnikov kolektívneho investovania do prevoditeľných cenných papierov (UCITS)
 9. Smernica 2001/107/ES Európskeho parlamentu a Rady z 21. januára 2002, ktorou sa mení a dopĺňa smernica Rady 85/611/EHS o koordinácii zákonov, iných právnych predpisov a správnych opatrení týkajúcich sa podnikov kolektívneho investovania do prevoditeľných cenných papierov (UCITS) s cieľom upraviť správcovské spoločnosti a zjednodušené prospekty
 10. Smernica 2001/108/ES Európskeho parlamentu a Rady z 21. januára 2002, ktorou sa mení a dopĺňa smernica Rady 85/611/EHS o koordinácii zákonov, iných právnych predpisov a správnych opatrení týkajúcich sa podnikov kolektívneho investovania do prevoditeľných cenných papierov (UCITS)
 11. Zelená kniha o zlepšení EU rámca pre investičné fondy, Brusel, 12.7.2005, KOM(2005) 314 v konečnom znení
 12. www.efama.org
 13. www.bbh.sk
 14. www.ec.europa.eu/intarnal_market

Kontaktné údaje

Ing. Elvíra ORBÁNOVÁ
Katedra bankovníctva a medzinárodných financií
Národohospodárska fakulta
Ekonomická univerzita v Bratislave
Ohrady 257
930 12 Ohrady
Slovensko
orbanovaelvira@zoznam.sk

FIŠKÁLNA DECENTRALIZÁCIA V SR A JEJ VPLYV NA POSILNENIE POSTAVENIA ÚZEMNÝCH SAMOSPRÁV²²⁶

THE FISCAL DECENTRALIZATION IN SLOVAK REPUBLIC AND ITS IMPACT ON THE REINFORCEMENT OF ROLE OF REGIONAL SELF-GOVERNMENTS

Barbora Palovičová
Národohospodárska fakulta EU v Bratislave

Abstrakt

Reforma verejných financií bola nevyhnutným krokom k realizácii a úplnému zavŕneniu celého procesu reformy verejnej správy. Vláda Slovenskej republiky svojim uznesením z apríla roku 2000 schválila koncepciu decentralizácie a modernizácie verejnej správy. Jej základným zmyslom bolo posilniť postavenie územnej samosprávy, ale aj jej zodpovednosť pri poskytovaní služieb občanom. Zmyslom fiškálnej decentralizácie bolo nahradiť dotácie zo štátneho rozpočtu do rozpočtov obcí a VÚC na výkon ich originálnych kompetencií daňovými príjmami, o ktorých použití rozhodujú samosprávne celky samostatne. Cieľom príspevku je popísať hlavné zmeny, ktoré sa fiškálnou decentralizáciou zaviedli a charakterizovať kompetencie, ktoré prešli z orgánov štátnej správy na výňúzemné celky.

Kľúčové slová – fiškálna decentralizácia, kompetencie, výňúzemný celok

Abstract

The public finance reform was the necessary step to the realization and complete process of the public administration reform. The government of Slovak republic approved the conception of decentralization and modernization of the public administration by its resolution from April 2000. The fundamental sense of decentralization was to support the position of the regional self-government. Moreover to strengthen its responsibility for providing services for citizens. The purpose of fiscal decentralization was to replace subsidies from state budget to budgets of municipalities and self-governing regions by the tax revenues. The objective of this paper is to describe the main changes, which were introduced by fiscal decentralization and to characterize competencies, which have moved from the authorities of state administration to the self-governing regions.

Key words – fiscal decentralization, competencies, self-governing region

V roku 1990 sa prijatím zákona SNR č.369/1990 o obecnom zriadení položili základy samosprávy v nových spoločenských a politických podmienkach Slovenskej republiky. Obce začali presadzovať požiadavky, aby ako orgány, ktoré sú najbližšie k občanovi, mohli

²²⁶ Príspevok je výstupom grantového projektu VEGA č. 1/041/09 „Nový rozmer hospodárskej a sociálnej politiky v znalostnej ekonomike“

zabezpečovať ich é alnie potreby a úlohy. To viedlo k nárastu tlaku obcí na vybudovanie si takého postavenia v spoločnosti, aké zaručovala európska charta miestnej samosprávy. Poznanky z uplatňovania princípov a zásad celoeurópskeho dokumentu, ku ktorému sa Slovenská republika medzičasom prihlásila, podmienili uň roku 1992 vykonanie prvých krokov v decentralizácii pôsobností z orgánov štátnej správy na obce. Stalo sa tak, napr. na úseku kultúry, dopravy vo veciach prekopávok na miestnych komunikáciách.

Napriek tomu, že Ústava Slovenskej republiky ustanovovala samosprávu vyňíňh územných celkov ako súčasť územnej samosprávy, od r. 1993 aň do r. 2001 sa ju nepodarilo zriadiť. To viedlo k zuňovaniu možností a níriňie uplatnenie princípu decentralizácie verejnej správy, ktorej výrazom je posilnenie ekonomickej samostatnosti územnej samosprávy vytvorením takých ekonomických a finančných mechanizmov, ktoré obmedzili vplyv štátu na výkon samosprávnych a samostatných funkcií miestnej samosprávy.

Za významný krok v príprave reformy verejnej správy je potrebné považovať koncepčný dokument z r. 1994, ktorý prerokovala aj Národná rada SR a v zásade vymedzil rozsah decentralizácie obdobne ako sa realizovala v neskorňom období. Napriek snahe utvoriť podmienky na níriňieuplatnenie princípu decentralizácie vo verejnej správe, čo malo umožniť zriadenie samosprávy vyňíňh územných celkov a čoho výrazom bolo, že návrh zákona o samospráve vyňíňh územných celkov bol v legislatívnom pokračovaní, výrazný posun v tomto smere bol zaznamenaný aň v roku 1999. Prvým krokom vlády Slovenskej republiky v tomto smere bola príprava stratégie reformy verejnej správy, schválenie inštitucionálneho oddelenia výkonu štátnej správy výkonu samosprávy a pokračovanie v procese decentralizácie zodpovednosti orgánov štátnej správy na zabezpečovanie verejných služieb na územnú samosprávu.

Samosprávny systém bol dobudovaný (po inštitucionálnej stránke) aň v roku 2001 prijatím zákona č. 302/2001 Z. z. o samospráve vyňíňh územných celkov (zákon o samosprávnych krajoch), ktorým bola vytvorená aj druhá úroveň samosprávy a bola vyplnená medzera medzi voleným parlamentom a volenými zastupiteľstvami na obecnej a miestnej úrovni. Prijatím zákona č. 302/2001 z. z. o samospráve vyňíňh územných celkov vzniklo na území SR 8 samosprávnych krajov, ktoré vykonávajú samosprávu v rámci svojich územných obvodov. Vytvorenie vyňíňh územných celkov ako aj presun niektorých kompetencií štátnej správy na samosprávu je výsledkom procesu decentralizácie. Cieľom tohto procesu bolo oslabenie centralizovaného spravovania vecí verejných a posilnenie právomocí na miestnej (obec) a regionálnej úrovni (VÚC), čím sa dokáže lepňie mobilizovať a využiť ľudský, výrobný a prírodný potenciál v rámci jednotlivých regiónov Slovenska. Posilnila sa tieň ochrana práv menňín a verejnú samosprávu permanentne kontrolujú volení zástupcovia občanov. Právnou normou, ktorá upravuje presun právomocí štátnej správy na samosprávu je zákon NR SR č. 416/2001 Z. z. o prechode niektorých pôsobností z orgánov štátnej správy na obce a vyňíňie územné celky. Prijatím tohto zákona preňli niektoré kompetencie štátnej správy (krajské a okresné úrady) na samosprávu (obce a samosprávne kraje) postupne od 1.1.2002 aň do 1.1.2004.

Podstatou procesu fiňnkálnej decentralizácie v SR bol teda prechod od poskytovania dotácií územnej samospráve zo štátneho rozpočtu na financovanie originálnych kompetencií prostredníctvom daňových príjmov, a síce daňou z príjmu platenej fyzickými osobami (s výnimkou dane vyberanej zráňkou) a miestnymi daňami na základe zákona č. 582/2004 Z.

z. o miestnych daniach a miestnom poplatku za komunálne odpady a drobné stavebné odpady v znení neskorších zmien a doplnkov²²⁷.

Počas prenosu kompetencií v rokoch 2002-2003, dostávali vyňíňé územné celky účelové dotácie (decentralizačná dotácia), pomocou ktorých financovali zverené samosprávne úlohy. Od 1. januára 2004 sa účelové dotácie zmenili na globálnu dotáciu v členení na bežné výdavky a kapitálové výdavky, ktorej rozdelenie podľa vlastných priorit je v pôsobnosti orgánov vyňíňých územných celkov, t.j. vyňíňé územné celky rozhodujú cestou schválených rozpočtov o použití transferu zo štátneho rozpočtu. Úlohy, ktoré zabezpečujú v mene štátu sú nać alej financované účelovou dotáciou. Od roku 2005 o rozdelení a použití finančných prostriedkov zo zdrojov z podielovej dane a z výnosu dane z motorových vozidiel (cestnej dane) regionálna samospráva rozhoduje samostatne.

Finálna decentralizácia sa týkala len financovania samosprávnych kompetencií obćí a VÚC tak, ako sú definované v rámci platného právneho stavu. Kompetencie, ktoré obce a VÚC vykonávajú v režime preneseného výkonu štátnej správy, sú nać alej financované dotáciami zo štátneho rozpočtu.

Ministerstvo financií SR vypracovalo v rámci finálnej decentralizácie návrh štyroch právnych noriem: 1. zákon o miestnych daniach, 2. zákon o rozpočtovom určení výnosov dane z príjmov, 3. nariadenie vlády o rozdeľovaní a poukazovaní výnosu dane z príjmov platenej fyzickými osobami územnej samospráve, 4. zákon o rozpočtových pravidlách územnej samosprávy. Všetky uvedené normy sú účinné od roku 2005.

Kompetencie obćí a VÚC

Zákon č. 302/2001 Z. z. o samospráve vyňíňých územných celkov (zákon o samosprávnych krajoch) ustanovil 8 samosprávnych krajov (vyňíňých územných celkov) ako ć alňiu úroveň samosprávnych celkov. Na tieto samosprávne celky a na obce postupne v rokoch 2002 – 2004 prešla podstatná ćasť pôsobnosti miestnej štátnej správy zákonom č. 416/2001 Z.z. o prechode niektorých pôsobností z orgánov štátnej správy na obce a na vyňíňé územné celky²²⁸.

Dôvodom uskutočnenia rozsiahlych zmien usporiadania a organizácie miestnej štátnej správy bol presun viac ako 400 kompetencií zo štátnej správy na obce a vyňíňé územné celky a zámer zvýniť efektivnosť a kvalitu riadenia v štátnej správe.

VÚC a obce sú právnickými osobami, ktoré vlastnia majetok, majú svoj rozpočet, personálnu a finančnú nezávislosť, môžu podnikat', vyberajú správne poplatky a môžu sa zúčastňovať medzinárodnej, cezhraničnej a vnútroštátnej spolupráce.

Samospráva VÚC má samosprávne (originálne) kompetencie, ale vykonáva aj niektoré prenesené úlohy štátnej správy (napr. ćasť kompetencií v školstve, zdravotníctve, cestnej doprave). Medzi originálne kompetencie VÚC patria: cesty II. a III. triedy, územné plánovanie, regionálny rozvoj, vlastná investičná činnosť, stredné školstvo, nemocnice, niektoré zariadenia sociálnych služieb (domovy dôchodcov, sociálne služby pre deti, krízové strediská, detské domovy), kultúrne zariadenia (galérie, múzeá, divadlá, niektoré knižnice), participácia na civilnej ochrane, licencie pre lekárne a súkromných lekárov.

Medzi originálne kompetencie obćí patria: miestne komunikácie, hromadná doprava, verejné

²²⁷ http://www.upol.cz/uploads/media/Ing_Maruchnic_a_Mgr_Cunderlik.pdf

²²⁸ Národný strategický referenčný rámec 2007-2013

priestranstvá, zeleň, čistota, ochrana prírody a život. prostredia, vodné hospodárstvo, komunálny odpad, miestny rozvoj, bývanie, predškolské a školské zariadenia, sociálne zariadenia, polikliniky, niektoré nemocnice, kultúra, miestna polícia, atď. Obec vykonáva aj prenesené kompetencie: ako oblasť matrik, stavebného poriadku a časť kompetencií v školstve.

Model verejnej správy v SR

V SR sa uplatňuje spojený model výkonu verejnej správy. Správnymi celkami SR sú kraje a okresy. Samosprávnymi územnými celkami sú vyňaté územné celky a obce. Model verejnej správy je nasledovný:

♦ Štátna správa	Ústredná štátna správa	- vláda, ministerstvá (14 a 10 ostatných ústredných orgánov štátnej správy)	
	Miestna štátna správa	- krajské úrady, obvodné úrady	
	Špecializovaná miestna štátna správa	- na úsekoch cestnej dopravy a pozemných komunikácií, pozemkového a lesného hospodárstva, sociálnych vecí, rodiny a služieb zamestnanosti, ochrany životného prostredia, školstva atď.	
♦ Samospráva	Územná samospráva	Miestna územná samospráva	- obce a mestá
		Regionálna územná samospráva	- vyňaté územné celky, ktorými sú samosprávne kraje

Vlastná tabuľka

Cieľom tohto nového systému financovania kompetencií obcí a VÚC bolo posilniť finálnu postavenie samosprávy a tým aj jej nezávislosť vo vzťahu k rozhodujúcim procesom v štátnej správe. Na tento účel sa v novo prijatom zákone č. 583/2004 o rozpočtových pravidlách územnej samosprávy nanovo definovali príjmy obce a vyňatého územného samosprávneho celku ako reprezentantov samosprávy. Zákonom sa určila štruktúra príjmov v členení na vlastné a cudzie príjmy. Vlastné príjmy územnej samosprávy na financovanie svojich kompetencií tvoria najmä výnosy miestnych daní a poplatkov a podiely na daniach v správe štátu (daň z príjmu fyzických osôb). Príjmy z cudzích zdrojov predstavujú najmä dotácie zo štátneho rozpočtu a prostriedky z Európskej únie. Hlavnou črtou viacerých miestnych daní je ich fakultatívnosť. Táto ich charakteristická vlastnosť je konkrétnym prejavom zvýšenia daňových právomocí samospráv ako jedného z cieľov finálnej decentralizácie. Orgány obce a orgány VÚC môžu rozhodovať nie len o tom, či bude daň, ktorú zákonodarca umožnil zaviesť, na území obce či VÚC uplatnená.

Z hľadiska objemu finančných prostriedkov najvýznamnejším príjmom samospráv je nesporne podiel na dani z príjmov fyzických osôb vyberanou aj na úroveň štátu. Pri tejto dani môžu obce a VÚC rozhodovať o použití výnosu, no nie o základe dane, o sadzbe a správe dane, čo na úroveň vykonáva štát. Dôvodom prečo pri decentralizácii verejných financií sa pristúpilo ku krytiu originálnych kompetencií práve výnosom z dane fyzických osôb a nie podielom na celom portfóliu daňových príjmov je hlavne transparentnosť a prehľadnosť takéhoto systému, čo je taktiež podporené aj skutočnosťou, že výnosy dane z príjmov fyzických osôb sú dostatočné na to, aby dokázali nahradiť doterajší objem zdrojov, ktoré obce a VÚC dostávali prostredníctvom štátneho rozpočtu.

Ďalšími pozitívami v tomto decentralizovanom modeli je predovšetkým dynamickosť rastu jej výnosu v nadväznosti na rast zamestnanosti a rast reálnych príjmov v budúcnosti a taktiež to, že daň z príjmov fyzických osôb je najstabilnejšou daňou a jej výber je v priebehu roka v porovnaní s ostatnými daňami najrovnomernejší. Vzhľadom na decentralizovaný charakter kompetencií je to pre územnú samosprávu veľmi dôležité.

Prijatím zákonov finálnej decentralizácie sa vytvorili mechanizmy transparentnosti finančných tokov, vyrovnávania regionálnych rozdielov a možnosti znižovania obecného dlhu. Týmto sa do budúcnosti prehĺbili podmienky rozvoja samosprávy.

Použitá literatúra

1. MAJTÁNOVÁ, A. a kol.: *Poistovníctvo*. Bratislava: Ekonóm, 2005. 184 s. ISBN 80-225-1940-5.
2. KONČIAROVÁ, S.: Decentralizácia verejnej moci a územná samospráva. Bratislava. 2000: Acta Facultatis IURIDICAE XX, 2000, str. 33-37, ISBN 80-223-1505-2
3. KRÁLIK, J.: Na okraj reformovania verejnej správy. Bratislava: ACTA Facultatis IURIDICAE XX, 2000, str. 45-49, ISBN 80-223-1505-2
4. Národný strategický referenčný rámec 2007-2013
5. Zákon č. 302/2001 o samospráve vyňíň územných celkov
6. Zákon č. 416/2001 o prechode niektorých pôsobností z orgánov štátnej správy na obce a na vyňíň územné celky
7. http://www.upol.cz/uploads/media/Ing._Maruchnic_a_Mgr._Cunderlik.pdf

Kontaktné údaje

Ing. Barbora Palovičová
Katedra sociálneho rozvoja a práce
Národohospodárska fakulta
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava
Slovenská republika
email: bapalo@gmail.com

ANTI-CRISIS MEASURES UNDERTAKEN BY EU MEMBER STATES

Iwona Pawlas
Katowice University of Economics

Abstract

EU member economies were hit by unprecedented crisis in 2008-2009. Unfavourable tendencies were observed with respect to GDP, industrial production, exports as well as employment. Because of the level and degree of disadvantageous economic tendencies anti-crisis measures have been adopted on both European and national levels. The economic situation in EU-27 in 2008 and the first half of 2009 has been analyzed in the paper. Anti-crisis actions adopted by chosen EU Member States have been described. EU suggestions in this field have also been studied.

Key words – crisis, anti-crisis measures, European Union

1 INTRODUCTION

The Rome Treaty establishing European Economic Community assumed that economic growth should be one of the most important macroeconomic objectives of European cooperation. Each and every economy which later joined the European Communities/European Union agreed for such a goal.

The second half of the first decade in the 21st century brought unfavourable economic tendencies around the enlarged EU. Although the crisis started in the United States of America, because of close ties and relations of different kinds in a globalised world economy, it was soon transferred around the world. EU economies were also enormously hit by the crisis.

On the one hand, processes of regional integration result in the situation where crisis tendencies can spread quite easily on the internal market. On the other, however, integration can help fight the crisis, for EU institutions should promote strong cooperation and eliminate any protectionist actions of EU member states.

2 ECONOMIC SITUATION IN EU COUNTRIES IN 2008-2009

Table 1 presents data concerning changes in GDP in 27 EU economies during 2008 and the first half of 2009. In the 1st quarter of the year 2008 EU-27 GDP rose by 2.4% in relation to the same quarter of 2007, while in the 1st and 2nd quarters of 2009 EU-27 GDP decreased by some 5% in relation to the same period of 2008. The worst situation was observed in Lithuania, Latvia and Estonia, where GDP fell by some 20%. Poland seems to be least hit by the crisis; GDP changes are still positive in this economy, though the rate of economic growth gets lower and lower.²²⁹

²²⁹Bank Światowy chwali Polskę za działania antykryzysowe, http://wyborcza.biz/biznes/1,101562,7194713.Bank_Swiatowy_chwali_Polske_za_dzialania_antykryzysowe.html, 20th November 2009.

Table 1. Gross Domestic Product of EU-27 economies. The same quarter of the previous year=100

Economy	I Q 2008	II Q 2008	III Q2008	IV Q 2008	I Q 2009	II Q2009
EU-27	102.4	101.8	100.7	98.3	95.2	95.2
Euro-area	102.2	101.5	100.5	98.3	95.1	95.3
Austria	102.9	103.0	102.2	100.2	96.5	95.6
Belgium	101.9	101.9	101.1	99.0	96.9	96.2
Bulgaria	l.d.	l.d.	l.d.	l.d.	l.d.	l.d.
Cyprus	104.2	104.3	103.3	102.5	100.8	99.3
Denmark	99.9	100.8	98.3	96.3	95.7	l.d.
Estonia	100.8	99.0	95.7	90.0	85.3	l.d.
Finland	103.3	102.0	100.7	97.4	94	l.d.
France	101.9	101.0	100.1	98.4	96.6	97.4
Greece	103.2	103.4	102.7	102.4	100.3	99.7
Spain	102.5	101.7	100.5	98.8	96.8	95.8
Ireland	98.7	98.5	98.8	92.0	91.6	l.d.
Lithuania	107.0	104.6	102.0	98.7	88.4	79.6
Latvia	102.8	97.3	94.2	89.3	81.4	81.9
Malta	103.9	103.7	102.1	99.7	97.6	l.d.
Netherlands	104.0	103.2	101.7	99.2	95.8	95.1
Germany	102.9	102.0	100.8	98.2	93.3	94.1
POLAND	106.4	105.6	104.9	102.6	101.7	101.4
Portugal	100.9	100.7	100.3	98.0	96.0	96.3
Czech Republic	102.9	104.0	102.9	100.5	95.5	94.5
Romania	108.9	109.4	108.2	102.3	94.3	91.7
Slovakia	108.2	108.1	107.3	102.4	94.3	94.6
Slovenia	105.8	105.0	103.7	99.1	91.1	91.0
Sweden	102.2	101.2	100.2	94.9	93.7	93.7
Hungary	101.8	101.6	100.3	97.8	94.4	92.6
United Kingdom	102.5	101.8	100.5	98.2	95.1	94.5
Italy	100.4	99.7	98.7	97.0	94.0	94.0

Source: „Biuletyn Statystyczny–2009, No. 8(622), Central Statistical Office, Warsaw 2009.

Situation on the market of labour in EU economies has been presented in table 2. Harmonized unemployment rate for EU-27 equaled 6.8% in the 1st quarter of 2008, while in July 2009 it amounted to 9%. In all EU economies the situation worsened. Again, however, considerable differences between member states were noted. The lowest unemployment was observed in the Netherlands (2.8% in the beginning of 2008, 3.4% in mid 2009). The greatest problems with rising unemployment were seen in the Spanish economy (unemployment rate there rose from 10.5% up to 18.5% in the analyzed period of time). In the 2nd quarter of 2009 unemployment higher than 10% was characteristic for seven EU member economies: Estonia, Ireland, Slovakia, Lithuania, Latvia and Hungary.

Changes in industrial output have been shown in table 3. In June 2009 industrial production in EU-27 fell by 15% in relation to June 2008. The only country with a slight rise in industrial output was Ireland (0.7%). Incredible reduction in industrial output was noted in the following economies: Estonia (over 30%), Slovenia, Italy, Bulgaria, Finland, Sweden, Denmark, Slovakia, Latvia, Hungary (about 20%), Austria, Belgium, France, Greece, Spain, Lithuania, Luxembourg, Czech Republic (13-17%).

Table 2. Harmonized nemployment rate in EU-27 economies (in per cent)

Economy	II Q 2008	III Q 2008	IV Q 2008	I Q 2009	II Q 2009	July 09
EU-27	6.8	7.0	7.4	8.2	8.8	9.0
Euro-zone	7.4	7.6	8	8.8	9.3	9.5
Austria	3.6	3.7	4.1	4.3	4.3	4.4
Belgium	6.7	7.3	7.1	7.7	8.1	8.0
Bulgaria	5.7	5.3	5.2	6	6.6	7.0
Cyprus	3.5	3.6	3.9	4.5	5.3	5.5
Denmark	3.1	3.3	3.8	4.7	5.9	5.9
Estonia	4.1	6.5	7.7	11.0	13.3	1.d.
Finland	6.3	6.4	6.7	7.4	8.3	8.7
France	7.6	7.8	8.3	8.8	9.4	9.8
Greece	7.5	7.6	7.9	8.7	1.d.	1.d.
Hiszpania	10.5	11.9	14.0	16.4	17.9	18.5
Ireland	5.4	6.4	7.7	10.3	11.9	12.5
Lithuania	5.0	6.3	8.1	11.1	14.3	16.7
Luxembourg	4.8	5.0	5.2	5.7	6.1	6.4
Łotwa	6.3	7.4	10.2	13.2	16.3	17.4
Malta	6.0	5.9	6.1	6.6	7.1	7.3
Netherlands	2.8	2.7	2.7	2.9	3.2	3.4
Germany	7.4	7.2	7.1	7.3	7.6	7.7
POLAND	7.2	6.9	6.9	7.7	8.2	8.2
Portugal	7.7	7.9	8	8.7	9.2	9.2
Czech republic	4.3	4.3	4.5	5.5	6.1	6.4
Romania	5.7	5.8	5.9	6.2	1.d.	1.d.
Slovakia	9.6	9	9.2	10.1	11.3	12
Slovenia	4.4	4.3	4.3	4.9	5.9	6.0
Sweden	5.6	6.0	6.8	7.5	8.6	9.2
Hungary	7.7	7.9	8.1	9.3	10.2	10.3
United Kingdom	5.3	5.8	6.3	7.1	7.6	1.d.
Italy	6.8	6.8	7.0	7.4	1.d.	1.d.

Source: Ibidem.

Table 3. Industrial production in EU-27 economies (the same period of the previous year=100)

Economy	June 2008	September 2008	December 2008	March 2009	June 2009
EU-27	99.6	97.8	87.9	82.1	84.4
Euro-zone	99.5	97.7	87.6	80.8	83.3
Austria	102.3	101.9	94.0	87.3	84.3
Belgium	99.4	103.4	93.2	88.2	86.0
Bulgaria	104.2	100.3	88.7	80.5	80.6
Cyprus	103.4	106.4	99.6	92.4	93.2
Denmark	99.3	99.1	96.1	85.6	81.6
Estonia	96.1	94.4	77.5	70.9	69.6
Finland	96.9	102.2	85.2	80.5	80.0
France	98.2	92.7	89.5	84.1	87.6
Greece	99.4	95.7	90.7	93	87.7
Spain	89.7	91.3	79.8	75.8	84.0
Ireland	102.1	102.3	88.1	97.2	100.7
Lithuania	106.0	105.9	96.1	79.6	82.9
Luxembourg	93.5	102.4	72.5	71.9	85.3

Latvia	99.1	96.6	86.9	78.6	81.6
Malta	l.d.	l.d.	l.d.	l.d.	l.d.
Netherlands	102.4	101	88.2	87.3	9.3
Germany	102.2	98.6	88.3	78.5	81.2
POLAND	106.6	100.8	90.1	90.2	95.5
Portugal	96.8	97.6	91.6	93.2	88.9
Czech republic	101.9	100.5	84.4	82.6	85.6
Romania	106.3	106.1	87.8	87.8	93.6
Slovakia	110.8	102.9	80.3	82.4	80.5
Slovenia	106.6	105.3	83.5	79.1	76.8
Sweden	99.0	98.6	83.5	80.5	79.9
Hungary	100.7	96.5	77	80.4	81.2
United Kingdom	97.6	96.5	90.5	87.4	88.7
Italy	99.2	94.3	86.2	76.2	78.4

Source: Ibidem.

3 HOW TO FIGHT CRISIS? - EU SUGGESTIONS

In November 2008 the European Commission revealed a European Economic Recovery Plan.²³⁰ The EU has listed the following areas where anti-crisis measures have to be undertaken:

- financial system reform,
- support for the real economy,
- keeping people in employment,
- promotion of global recovery.

Reforming the financial system seems to be crucial, for the present crisis was caused by the financial system itself. Stability must be restored to financial markets in order to get credits flow again. Changes are necessary to avoid similar problems in the future. Regulation and supervision of both financial participants, their activities and financial products is needed. If we want to achieve a long-lasting recovery, the European financial market must be observed as a reliable one. Therefore any unethical behaviour ought to be sanctioned and ethical activities should be promoted. The EU has taken actions in order to increase protection for bank depositors and reliability of credit ratings as well as to achieve a higher level of risk management in financial institutions. A necessity for supervision of banks and insurance companies was underlined by the European Commission for too much liberalism in this field had resulted in the problems. The European Commission also stressed the importance of dealing with „impaired assets—in relation to unlocking credit action.²³¹

In order to support the real economy the European Union committed 400 billion EUR. It is to be used for stimulation of the economic activity and help to people who were extremely hit by the crisis. The EU stressed the significance of coordination of all activities undertaken by Member States and the EU itself. The advantages of common market were underlined. The danger and disadvantages of protectionist measures undertaken on national level were also mentioned for protectionism could result in stagnation.²³²

²³⁰ Communication from the Commission to the European Council: A European Economic Recovery Plan, Communication of the European Communities, COM (2008) 800, Brussels, 26.11.2008

²³¹ Reforming the financial system, http://ec.europa.eu/financial-crisis/reforming/index_en.html, 15th October, 2009

²³² Supporting the real economy, http://ec.europa.eu/financial-crisis/supporting/index_en.htm, 15th October, 2009

The crisis has brought an unprecedented rise in unemployment. Thus the European Union stressed the importance of pro-employment measures. Promoting major investments in infrastructure, rising average age of workers, easing access to EU funds for retraining laid-off workers and helping them find new jobs are just few suggestions here.²³³

Because of the scale and intensity of globalization, the present crisis is a global one. Therefore intense international cooperation is necessary for promoting global recovery. The European Union is well aware of that. Thus the EU officials participate in actions undertaken by various international bodies, groups and organizations. G20 cooperation and initiatives as well as WTO talks on world trade are good examples here. The EU participation in international cooperation took a form of more than 400 billion EUR loans and guarantees given to countries badly damaged by the global crisis. In addition to that the European Union promotes global understanding of dangers connected with protectionism and suggests a wise usage of money pumped into the economies (e.g. on green technologies).²³⁴

4 ANTI-CRISIS MEASURES UNDERTAKEN BY EU MEMBER STATES – SOME EXAMPLES

4.1 Poland

In November 2008 the Polish Council of Ministers presented „The Pact for Stability and Development - strengthening the Polish economy at the time of global financial crisis—In 2009 some actions were undertaken by the Polish government.²³⁵ They concentrated on the areas suggested by the EU.

In order to stabilise the financial system:

- deposits up to 50,000 EUR were granted government guarantee,
- the bank Guarantee Fund was established,
- financial institutions were granted support by State Treasury,
- Committee of Financial Stability was formed.

Attempts have been made to promote economic activity. They embraced:²³⁶

- speeding up the implementation of EU structural funds and Cohesion Fund in Poland,
- introducing investment deductions for newly established companies,
- including R&D expenditure in tax,
- expanding guarantees_ system for SMEs.

As far as the situation on the Polish market of labour is concerned, the Polish government decided to:²³⁷

- provide assistance to companies for the maintenance of jobs,
- offer assistance in mortgage loans for jobless,
- promote flexible employment and part-time employment at the time of crisis.

²³³ Keeping people in employment, http://ec.europa.eu/financial-crisis/keeping/index_en.htm, 15th October, 2009

²³⁴ Promoting global recovery, http://ec.europa.eu/financial-crisis/promoting/index_en.htm, 15th October, 2009

²³⁵ Plan Stabilności i Rozwoju. Wzmocnienie gospodarki wobec światowego kryzysu finansowego, Prime Minister Office, Warsaw 2008, <http://www.kpprm.gov.pl>, 15.12.2008.

²³⁶ Crisis Unions' Watch, International Trade Union Confederation, http://www.ituc_csi.org/spip.php?article3715

²³⁷ Pakiet antykryzysowy wreszcie gotowy, http://wyborcza.biz/biznes/1,100896,6780540.Pakiet_antykryzysowy_wreszcie_gotowy.html, 15th November 2009.

4.2 Ireland

Recession was officially announced in Ireland in September 2008. Its scale is easily visible when one takes into account Dublin's ISEQ index. It fell in February 2009 to the lowest level in 14 years (1,987).²³⁸ The current situation in Ireland was partly due to Irish property bubble, inadequate regulatory body not able to supervise the bank system. It was estimated that Irish banks had 39 billion EUR in speculative loans to developers.²³⁹

Irish government decided to introduce various actions in order to fight crisis. A supplementary budget was delivered in April 2009. It was connected with the necessity to address a fiscal shortfall of more than 4.5 billion EUR. The budget was called „the toughest in many years—A lot of unenasy and controversial measures were undertaken. They included:²⁴⁰

- withdrawal of HPV vaccines for schoolgirls,
- withdrawal of medical cards,
- from May 2009 a new income levy imposed on all workers above a specified threshold,
- closure of number of military barracks near the border with Northern Ireland,
- a health levy increased to 5%,
- no Christmas welfare payment for social security claimants in 2009,
- cuts in childcare allowances for pre-school children (by 50%),
- cuts in payments to unemployed workers under the age of 20 (by 50%),
- introduction of new indirect taxes on cigarettes and auto diesel.

Further tough actions are to be taken in the next budget. They plan to cut budget expenditure by 4 billion EUR. Ministerial pay is to be cut by 20-30%. The Irish government believes that such severe measures are necessary „to get national debt under control—. Otherwise International Monetary Fund would intervene.²⁴¹

Another field of intervention caused by the crisis was financial support for credit institutions. The Credit Institutions (Financial Support) Act 2008 was announced by the Oireachtas (the Irish Parliament) in September 2008. It should be seen as an emergency legislation of bank guarantee. The Irish Government decided to guarantee deposits in six Irish banks and building societies (Allied Irish Bank, Anglo Irish Bank, Bank of Ireland, Irish Life and Permanent, Irish Nationwide Building Society, Educational Building Society). They were offered 440 billion EUR. The main aim was to prevent possible collapse of those institutions as a result of global financial crisis. All liabilities of covered institutions are covered to 29th September 2010.²⁴² As far as bank sector is concerned, one has to mention nationalisation of Anglo Irish bank under Anglo Irish Bank Corporation Act of 21st January 2009.²⁴³ An

²³⁸ ISEQ falls to 14-year low, RTE News, <http://www.rte.ie/news/2009/0224/markets.html>

²³⁹ Irish Emergency Budget AIDS to Avert 'Grave Crisis', Bloomberg, <http://bloomberg.com/apps/news?sid=aBxWJ.qKLWsM&pid=20601087>

²⁴⁰ Ireland: Government unveils major budget cuts, WSWS, <http://www.wsws.org/articles/2009/apr/ireland14.shtml>

²⁴¹ Ireland's choice; 4bn EUR in cuts or IMF, Irish Examiner, <http://www.examiner.ie/archives/2009/1017/ireland/ireland-choice-4bn-in-cuts-or-imf-103590.html#ixzz0UwNQU9ix>

²⁴² Credit Institutions (Financial Support) Act 2008, Houses of Oireachtas, <http://www.oireachtas.ie/documents/bills288/bills/2008/4508/b45a08d.pdf>. See also: Irish government guarantees all bank deposits to prevent market meltdown, Telegraph, <http://www.telegraph.co.uk>

²⁴³ It falls in line with EU State aid law. Department of Finance, A Roinn Airgeadais, <http://www.finance.gov.ie/documents/publications/other/2009/anglofaqrev09.pdf>

important step was the establishment of National Asset Management Agency. NAMA is supposed to buy and manage riskiest loans.²⁴⁴

In order to prevent and fight unemployment as well as promote employment special programmes were introduced in 2009. They include Bridging Foundation Training Programme, Specific Skills Training Programme and Traineeships Programme. The above mentioned programmes provide short training courses for more than 50,000 job-changers or unemployed people. In addition to that the Employment Subsidy Scheme (Temporary) of 250million EUR was introduced in August 2009 in order to protect up to 27,400 jobs in productive sector.²⁴⁵

Due to the importance of small and medium enterprises, specific actions and opportunities for this sector were announced. Let me mention just a few.²⁴⁶

- Credit Supply Clearing Group (announced in June 2009),
- the Small Business Advice Programme (launched on 29th October 2009 by the Minister for trade and Commerce),
- recapitalised banks are to increase lending capacity available for Smes by 10% in relation to 2008,
- three banks provide funding to SMEs on foot of 300million EUR facilities given by European Investment Bank.

4.3 The Netherlands

The Dutch economy was hit by the crisis to a great extent due to extensive international relations. The Dutch Council of Ministers adopted a number of actions designed for the promotion of employment, stimulating demand, reducing public expenditure, promoting economic activity, stabilizing financial system. Anti-crisis plan was agreed in march 2009.²⁴⁷

As far as pro-employment measures are concerned one should mention:²⁴⁸

- reduced working hours scheme (it can be used by the companies affected by the crisis),
- training programmes for unemployed,
- 30 Mobility Centres,
- 250million EUR spent on the programme fighting youth unemployment,
- accelerating infrastructure projects.

With respect to stabilizing the financial system, the Dutch government was forced to nationalize two major banks: ABN Amro and Fortis in order to prevent their collapse. What is more, the economic stimulus package worth 20 billion EUR was used in order to guarantee interbank transfers and get credits flow between financial institutions. ING (a commercial bank) received 10billion EUR and Aegon (an insurance company) was granted 3 billion EUR.²⁴⁹

²⁴⁴ Agency to deal with toxic bank assets, Irish Times, <http://www.irishtimes.com/newspaper/breaking/2009/0407/breaking57.htm>. See also: NAMA to pay 54bn EUR for bank loans of 77bn EUR In rescue plan, Irish Times, <http://www.irishtimes.com/newspaper/frontpage/2009/0917/1224254727484.html>

²⁴⁵ Department of Enterprise, Trade and development, <http://www.entemp.ie/press>

²⁴⁶ Ibidem.

²⁴⁷ Dutch government agrees on anti-crisis plan, Radio Netherland Wereldomroep 24.03.2009, <http://static.rnw.nl/migratie/www.radionetherlands.nl/currentaffairs/region/netherlands/090324-crisis-plan-redirected>, 20th November 2009

²⁴⁸ Ibidem.

²⁴⁹ Ibidem.

The government also planned to spend 6 billion EUR on subsidising environmentally-friendly houses and incentives for people who decide to scrap old cars and replace them by new ones.²⁵⁰

In order to cut public expenses they decided to reduce the salaries of government workers by 20% and change pension age from 65 to 67 till 2025.²⁵¹

4.4 Italy

The Italian Government has undertaken anti-crisis measures which seem to fall in line with EU recommendations. —Anti-crisis decree—(Decree Law No. 185/2008) was approved by the Italian Council of Ministers on 28th November, 2008. An economic recovery package of 6.4 billion EUR was provided. The poor (families, workers, pensioners and disabled people with annual income below 22,000EUR) were to receive an extraordinary bonus ranging from 200 to 1000 EUR. In order to promote employment the decree established Fund for Employment and Training. What is more, they decided to extend tax relief on productivity bonuses. Another field of intervention was easing tax on businesses (increase in tax deductibles as well as reductions in tax advances).²⁵² Some activities designed for stimulating demand have also been introduced:

- payment of up to 1,500EUR for buying a new car and scrapping the old one,
- incentives on washing machines and other home appliances,
- freezing road tolls for 6 months starting January 2009,
- reductions in regulated prices for gas and electricity.

Because of the importance of Fiat for the Italian economy, indirect help for the company was offered so as to maintain the employment in this company. Another part of the story is the reform of Italian financial system. A special Protection Fund for banks amounting to 20 billion EUR was established. Due to a huge „grey sphere—and the problems with illegal immigrants, the Italian Council of Ministers decided to propose regularization. It is believed that regularizing the status of some immigrants will be advantageous for the economy – in the future they will work legally and pay taxes.²⁵³

5 CONCLUSIONS

Globalization processes as well as liberalization of international relations constitute important features of the world economy in the last decades of the XX century and the beginning of the XXI century. In the conditions of economic growth advantages resulting from the two processes are easily visible. It appears, however, that the advanced globalization caused unprecedented financial and economic crisis which started in 2008. EU member economies have also been adversely affected by the global crisis. The above analysis proved the hypotheses of diversified intensity of crisis in EU member countries. Lithuania, Latvia and Estonia were hit most. GDP in those economies fell by more than 20%. Industrial output was

²⁵⁰ Environment, Ministry of Housing, Spatial Planning and the Environment, <http://international.vrom.nl/pagina.html?id=37361> 20th November, 2009

²⁵¹ L.Rychly, Finding better solutions: social dialogue in times of crisis, ILO, Geneva, www.ilocarib.org.tt/.../Finding%20Better%20Solutions%20Annex%20I.pdf, 20th November, 2009

²⁵² E. Della Torre, Ch.Tajani, Government launches anti-crisis measures, EUROFOUND. European Industrial Relations Observatory Online, <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/2008/12/articles/IT0812029I.htm>, (19th November, 2009)

²⁵³ M.Buccu-Torres, Parliament approves regularization, „Kabayan Times International”, <http://www.kabayantimes.org/parliament-approves-regularization/>, 19th November 200

reduced by 20-30% and unemployment rose up to 15-17%. On the other hand, Poland and Cyprus seem to be in a comparatively good state.

Anti-crisis measures have been undertaken by the European Union and its Member States. The European Commission initiated the European Economic Recovery Plan in November 2008. Initiatives of Member States' governments fall in line with EU recommendations. The governments started actions and programmes aiming at promoting economic activity and employment, stabilizing financial system, stimulating demand.

In the third quarter of 2009 economic situation in EU member economies looks a bit better than earlier this year. One should, however, wait another 2-3 quarters to be able to say that – luckily – the crisis was not as long as everyone anticipated.

References

1. *Agency to deal with toxic bank assets*, –Irish Times–, <http://www.irishtimes.com/newspaper/breaking/2009/0407/breaking57.htm>.
2. *Bank Światowy chwali Polskę za działania antykryzysowe*, REUTERS, http://wyborcza.biz/biznes/1,101562,7194713.Bank_Swiatowy_chwali_Polske_za_dzialania_antykryzysowe.html
3. BUCU-TORRES M., *Parliament approves regularization*, "Kabayan Times International", <http://www.kabayantimes.org/parliament-approves-regularization/>
4. *Communication from the Commission to the European Council: A European Economic Recovery Plan*, Communication of the European Communities, COM (2008) 800, Brussels, 26.11.2008
5. *Crisis Unions*, Watch, International Trade Union Confederation, http://www.ituc_csi.org/spip.php?article3715
6. *Credit Institutions (Financial Support) Act 2008*, Houses of Oireachtas, <http://www.oireachtas.ie/documents/bills288/bills/2008/4508/b45a08d.pdf>. See also: Irish government guarantees all bank deposits to prevent market meltdown, Telegraph, <http://www.telegraph.co.uk>
7. DELLA TORRE E., TAJANI CH., *Government launches anti-crisis measures*, EUROFOUND. European Industrial Relations Observatory Online, <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/2008/12/articles/IT0812029I.htm>
8. Department of Enterprise, Trade and Development, <http://www.entemp.ie/press>
9. *Dutch government agrees on anti-crisis plan*, Radio Netherland Wereldroep 24.03.2009 <http://static.rnw.nl/migratie/www.radionetherlands.nl/currentaffairs/region/netherlands/090324-crisis-plan-redirected>,
10. *Environment*, Ministry of Housing, Spatial Planning and the Environment, <http://international.vrom.nl/pagina.html?id=37361>
11. *Ireland's choice; 4bn EUR in cuts or IMF*, –Irish Examiner–, <http://www.examiner.ie/archives/2009/1017/ireland/ireland-choice-4bn-in-cuts-or-imf-103590.html#ixzz0UwNQU9ix>
12. *Ireland: Government unveils major budget cuts*, WSWS, <http://www.wsws.org/articles/2009/apr/irel-a14.shtml>
13. *Irish Emergency Budget AIDS to Alert „Grave Crisis“*; Bloomberg, <http://bloomberg.com/apps/news?sid=aBxWJ.qKLWsM&pid=20601087>
14. *ISEQ falls to 14-year low*, RTE News, <http://www.rte.ie/news/2009/0224/markets.html>

-
15. *It falls In line with EU State aid law*, Department of Finance, A Roinn Airgeadais, <http://www.finance.gov.ie/documents/publications/other/2009/anglofaqrev09.pdf>
 16. *Keeping people in employment*, http://ec.europa.eu/financial-crisis/keeping/index_en.htm
 17. *NAMA to pay 54bn EUR for bank loans of 77bn EUR In rescue plan*, Irish Times, <http://www.irishtimes.com/newspaper/frontpage/2009/0917/1224254727484.html>
 18. *Plan Stabilności i Rozwoju. Wzmocnienie gospodarki wobec światowego kryzysu finansowego*, Prime Minister Office, Warsaw 2008, <http://www.kpprm.gov.pl>, 15.12.2008.
 19. *Pakiet antykryzysowy wreszcie gotowy*, http://wyborcza.biz/biznes/1,100896,6780540,Pakiet_antykryzysowy_wreszcie_gotowy.html
 20. *Promoting global recovery*, http://ec.europa.eu/financial-crisis/promoting/index_en.htm
 21. *Reforming the financial system*, http://ec.europa.eu/financial-crisis/reforming/index_en.html
 22. RYCHLY L., *Finding better solutions: social dialogue in times of crisis*, ILO, Geneva, www.ilocarib.org.tt/.../Finding%20Better%20Solutions%20Annex%20I.pdf
 23. *Supporting the real economy*, http://ec.europa.eu/financial-crisis/supporting/index_en.htm

Contact Data

Iwona PAWLAS, PhD.
Department of International Economic Relations
Faculty of Economic
University of Economics in Katowice
1 Maja 50
40-287 Katowice
Poland
email: iwona.pawlas@ekonom.ue.katowice.pl

VYUŽÍVANIE UKAZOVATEĽA REGIONÁLNY HDP NA OBYVATEĽA NA MERANIE ROZDIELOV V ROZVOJI REGIÓNOV²⁵⁴

REGIONAL GDP PER INHABITANT AS AN INDICATOR FOR REGIONAL DEVELOPMENT COMPARISON

Jana Péliová

Ekonomická univerzita v Bratislave

Abstrakt

Hospodársky rozvoj regiónov možno merať využitím rôznych ukazovateľov. Regionálny HDP na obyvateľa sa javí ako jeden z najkomplexnejších na meranie hospodárskej aktivity regiónov. Na prepočet regionálneho HDP na obyvateľa na viac vypovedateľný ukazovateľ sa uskutočňuje pomocou parity kúpnej sily a štandardu kúpnej sily.

Kľúčové slová: regionálny rozvoj, regionálny HDP na obyvateľa, parita kúpnej sily, štandard kúpnej sily

Abstract

Regional economical development could be measured by various factors. Regional GDP per inhabitant reflects the economical activity of regional units. For conversion of regional GDP per inhabitant in Euro into more reliable attribute is used Purchasing Power Parities (PPPs) and Purchasing Power Standards (PPS).

Key words: regional development, regional GDP per capita, purchasing power parity, purchasing power standard

Úvod

Hospodársky rozvoj regiónu sa vyjadruje prostredníctvom jeho hrubého domáceho produktu. Tento ukazovateľ sa používa ako základ na porovnanie rozdielov medzi regiónmi. Pri porovnávaní regiónov však musíme zohľadniť rozdielnu veľkosť a tiež odlišnosti v používaní mene. Regióny v závislosti od veľkosti dosahujú odlišné úrovne regionálneho HDP a preto je nevyhnutné zohľadniť tiež otázku populácie. Pri prepočtoch na základe počtu obyvateľov vyvstáva otázka, či je rozhodujúce miesto trvalého pobytu alebo miesto vykonávania pracovnej činnosti. HDP meria hospodársky výsledok dosiahnutý v rámci hraníc štátu alebo regiónu bez ohľadu na to, či ho možno pripísať obyvateľom alebo zamestnancom bez trvalého pobytu. Preto meranie HDP na obyvateľa je presné iba v prípade, ak sú všetci pracovníci, ktorí prispievajú k tvorbe HDP tiež obyvateľmi daného regiónu (majú na jeho území trvalý pobyt).

²⁵⁴ vypracované v rámci grantu VEGA číslo 1/0426/08 2008-2010: Vplyv kohéznej politiky EU na konkurencieschopnosť slovenskej ekonomiky.

V regiónoch s vysokým podielom dochádzajúcich pracovníkov môže regionálny HDP na obyvateľa dosahovať veľmi vysoké hodnoty, najmä v regionálnych centrách ako je Londýn, Viedeň, Praha či Hamburg. Naopak v regiónoch, ktoré bezprostredne hraničia s týmito regiónmi je regionálny HDP per capita vykazovaný na veľmi nízkej úrovni hoci je príjmy domácností v týchto regiónoch je veľmi vysoký.

Regionálny HDP na obyvateľa

Regionálny HDP sa vykazuje v mene skúmanej krajiny. Aby mohol byť tento ukazovateľ porovnateľný medzi krajinami musíme použiť jednotnú menu, v európskych pomeroch využíva Eurostat na prepočet Euro s použitím priemerného oficiálneho priemerného výmenného kurzu za kalendárny rok. Avšak jednoduchý prepočet meny nevyjadruje rozdiely v úrovni cenovej hladiny v jednotlivých krajinách. Na kompenzáciu tohto rozdielu sa využíva konverzia HDP faktorom parity kúpnej sily (PPPs - purchasing power parity) na umelú spoločnú jednotku, nazývanú štandard kúpnej sily (PPS).

Parita kúpnej sily a medzinárodné porovnanie sily regiónov

Rozdiely v úrovni HDP medzi krajinami aj po prepočte na spoločnú menu cez výmenné kurzy, nedokážu zmerať rozdiel medzi objemom tovarov a služieb.

Cenová úroveň zohráva veľmi dôležitú rolu. Úroveň výmenného kurzu je totiž determinované mnohými faktormi spojenými s ponukou a dopytom na devízových trhoch, závislých na medzinárodnom obchode, očakávaniam vývoja inflácie a rozdieloch v úrokových mierach. Preto porovnanie regionálneho HDP jednoducho prepočítaného výmenným kurzom poskytuje len limitované informácie. Aby sme získali presnejšiu predstavu musíme použiť ukazovateľ, ktorý odstráni efekty spôsobené rozdielmi v cenových hladinách jednotlivých krajín.

Parita kúpnej sily je vhodným konverzným faktorom, ktorý konvertuje ekonomické indikátory z národných mien na umelý spoločný ukazovateľ štandard kúpnej sily.

PPPs sú využívané na prepočet HDP a iných ekonomických ukazovateľov (ako napr. výdavky na spotrebu vybraných produktov) jednotlivých krajín na porovnateľné objemy výdavkov vyjadrených v štandardoch kúpnej sily.

Vzhľadom na zavedenie eura, môžu byť ceny vyjadrené a porovnané v krajinách eurozóny. Aj napriek tomu má euro rozdielnu kúpnu silu v jednotlivých krajinách závislých od národnej cenovej hladiny. Pomery cien jednotlivých produktov sú agregované do PPPs pre skupinu produktov, potom za celkovú produkciu a nakoniec na HDP.

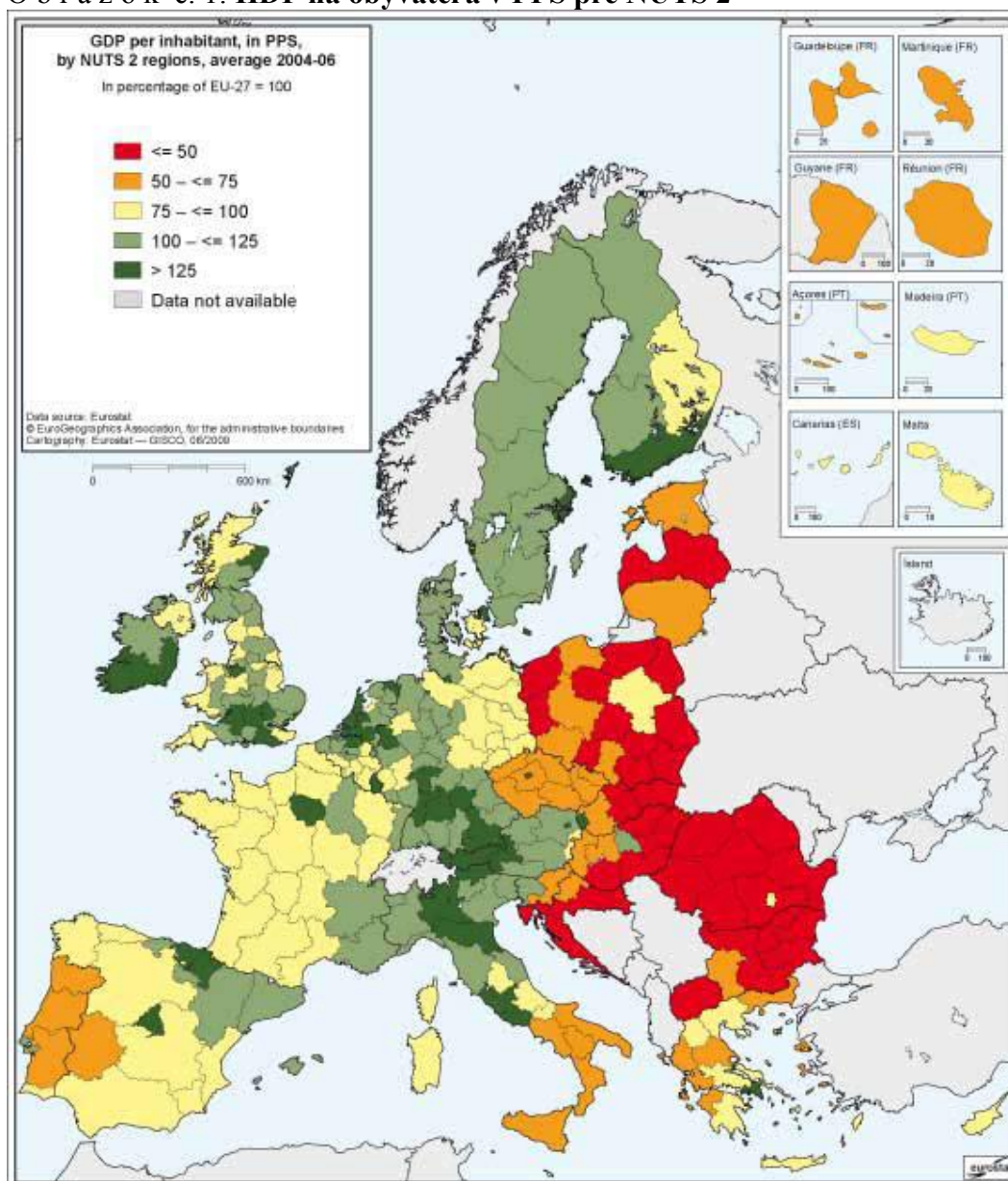
Na určenie referenčnej hodnoty pre výpočet PPPs sa zvyčajne určuje nejaká krajina a priradí sa jej hodnota 1. pre potreby sledovania rozdielov medzi regiónmi v rámci EÚ nie je vhodné vybrať jednu krajinu ako základ. Eurostat preto využíva štandard kúpnej sily a vyjadrenie výnky ekonomických ukazovateľov využívaných pre potreby priestorového porovnania v reálnych ukazovateľoch.

Avšak tento ukazovateľ nebude možné využívať v dohľadnej dobe kvôli problému nákladov, na výpočet regionálneho faktora konverzie. Ak by boli dostupné regionálne PPPs, potom by HDP v PPS v mnohých okrajových vidieckych regiónoch EÚ budú výnne ako prepočítané národným PPPs. Poradie regiónov pri využití regionálneho HDP v eurách a v PPS.

Například v roku 2006 švédsky region Östra Mellansverige mal úroveň regionálního HDP na obyvatele na úrovni 29 600 Euro a předstihol Madrid s úrovní 29 100 Euro avšak v PPS dosiahol Madrid úroveň 32100 PPS kým švédsky region iba 24600 PPS na obyvatele. Toto je jednoduchý príklad toho, že využívanie PPS skôr ako Euro má vyrovnávací efekt, pretože krajiny s vysokým HDP na obyvatele majú zvyčajne aj vysokú úroveň cien.

Rozdiely v dosiahnutom rozvoji medzi regiónmi nie sú podstatné iba v rámci porovnania medzi krajinami, ale aj v rámci jednej konkrétnej krajiny. Najväčšie regionálne rozdiely sú podľa najnovších údajov regionálnych štatistík vo Veľkej Británii, kde je rozdiel na úrovni 4,3 medzi najnižšou a najvyššou hodnotou a ďalej tiež vo Francúzsku a v Rumunsku s faktorom 3,5 resp. 3,4.

Obrázok 1: HDP na obyvateľa v PPS pre NUTS 2*



Zdroj: Eurostat, Eurostat regional yearbook 2009; * priemer za roky 2004 – 2006 ako podiel EU-27.

Najvyrovnanější rozvoj regiónov dosahujú v Slovinsku s faktorom 1,5 a v Írsku a vo Nóvdsku s faktorom 1,6. Mierne rozdiely v HDP na obyvateľa (rozdiel medzi najvyššou hodnotou a najnižšou menej ako 2) pozorujeme v rámci EU- 15 plus Slovinsko a Chorvátsko.

Vývoj regionálneho GDP na Slovensku

Regionálna štatistika v Slovenskej republike sleduje takisto rozvoj jednotlivých regiónov krajiny prostredníctvom porovnávania výsledkov dosiahnutých v ukazovateli regionálny HDP na obyvateľa. V tabuľke č. 1 vidíme výsledky jednotlivých výňňňň územných celkov, ktoré predstavujú úroveň jednotiek NUTS 2, prostredníctvom regionálneho HDP na obyvateľa v Euro.

T a b u ľ k a č.1.: **Regionálny hrubý domáci produkt v Euro**

	v mil.						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Slovenská republika	22 042	23 537	25 976	29 484	34 013	38 496	44 567
Bratislavský kraj	5 468	5 779	6 541	7 396	8 576	10 478	11 707
Západné Slovensko	7 247	7 598	8 233	9 566	11 164	12 561	15 214
Stredné Slovensko	4 564	4 943	5 489	6 142	6 974	7 456	8 654
Východné Slovensko	4 764	5 217	5 713	6 380	7 299	8 001	8 991

Zdroj: Štatistický úrad SR, databáza regionálnej štatistiky, 29.11.2009.

Porovnaním výsledkov v tabuľke č. 1 a tabuľke č. 2. vidíme, že výsledky na základe parity kúpnej sily sú výrazne vyššie. Teda napriek tomu, že celkové výsledky regionálneho HDP na obyvateľa vyjadreného v eurách sú relatívne nízke, vďaka čomu, ak by sa cenovej hladine, po prepočte na PPS sú vyššie.

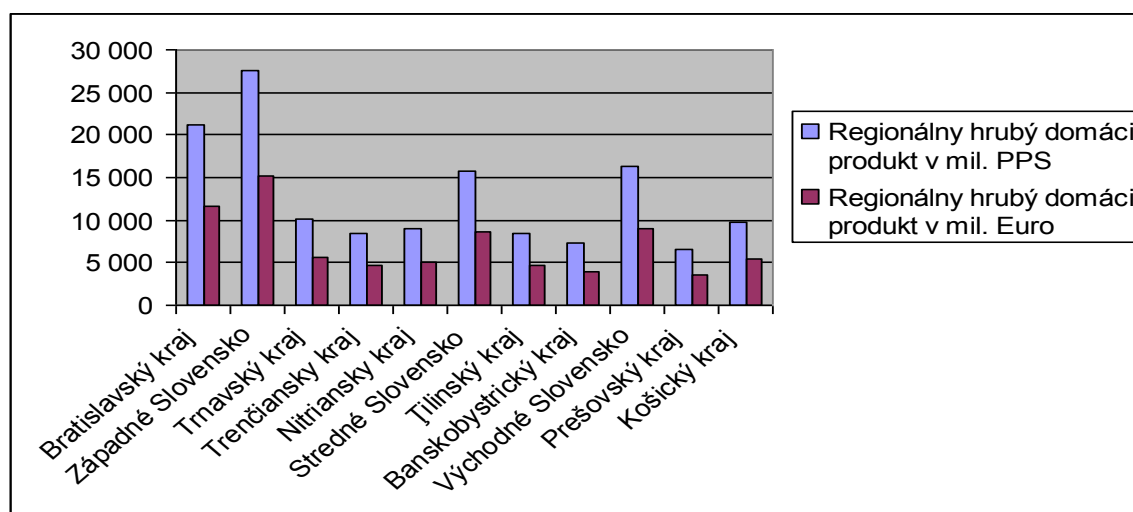
T a b u ľ k a č. 2.: **Regionálny hrubý domáci produkt v PPS**

	v mil.						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Slovenská republika	51 537	55 695	59 616	61 851	66 521	73 081	80 930
Bratislavský kraj	12 784	13 674	15 012	15 516	16 772	19 892	21 260
Západné Slovensko	16 944	17 979	18 895	20 067	21 835	23 846	27 628
Stredné Slovensko	10 672	11 698	12 598	12 884	13 640	14 155	15 715
Východné Slovensko	11 138	12 344	13 111	13 384	14 274	15 189	16 327

Zdroj: Štatistický úrad SR, databáza regionálnej štatistiky, 29.11.2009.

Na základe predstavených údajov je zrejmé, že využitím oboch spôsobov určovania regionálneho HDP je najviac rozvinutou oblasťou NUTS 2 Západné Slovensko. V poradí úspešnosti samosprávy na úrovni výňňňň územných celkov výrazne vedie Bratislavský kraj nasledovaný Trnavským a Košickým krajom.

Graf č. 1: Porovnanie spôsobov vykazovania regionálneho HDP na obyvateľa na úrovni NUTS 2 a NUTS 3 v roku 2006



Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov Štatistického úradu SR.

Záver

Využívanie regionálneho HDP na obyvateľa sa javí ako najlepší spôsob porovnania hospodárskeho rozvoja regiónov. Na jeho určenie môžeme využiť výsledky v mene konkrétnej krajiny. Vzhľadom na možnosť medzinárodného porovnávania je potrebný prepočet na spoločnú menu. V podmienkach Európskej únie sa využíva Euro. Prepočet údajov na Euro sa robí na základe priemerného výmenného kurzu na kalendárny rok. Avšak ani tento prepočet neposkytne skutočný pohľad, vzhľadom na odlišné cenové hladiny v jednotlivých krajinách a odlišnú kúpnu silu Eura. Z tohto dôvodu sa využíva prepočet regionálneho HDP na Obyvateľa prostredníctvom parity kúpnej sily (PPPs) a štandardu kúpnej sily (PPS). Práve odlišná kúpna sila spôsobuje rozdiely v poradí jednotlivých regiónov s využitím regionálneho HDP na obyvateľa vyjadreného v Euro a v PPS. Zvyčajne v krajinách s vysokým HDP na obyvateľa zaznamenávame tiež vyššiu cenovú hladinu.

Použitá literatúra

1. Davoodi, H. Zou, H.: Fiscal Decentralization and Economic Growth: A Cross-Country study, *Journal of Urban Economics* 43, 1998 s. 244-257.
2. Eurostat regional yearbook 2009, Európska komisia, Luxembourg, 2009, ISBN 978-92-79-11696-4
3. Šťahel, R.: Niektoré reflexie pojmu ekonomickej krízy, *Filozofia*, ročník 60, Bratislava, 2006, s. 162- 170.
4. Štatistický úrad SR, Databáza regionálnych štatistík, 29.11.2009

Kontaktné údaje

Ing. Jana Péliová, PhD.
 Katedra financií
 Národohospodárska fakulta EU v Bratislave
 Dolnozemska cesta 1
 852 35 Bratislava
 e-mail: jana.peliova@euba.sk

FINANCOVANIE POLITIKY ZAMESTNANOSTI V SR A POROVNANIE S EÚ27²⁵⁵

FINANCING EMPLOYMENT POLICY IN THE SLOVAK REPUBLIC IN COMPARISON WITH EU27

Zuzana Poláčiková

Ekonomická univerzita v Bratislave

Abstrakt

Príspevok sa zaoberá stručným prehľadom financovania politiky zamestnanosti v SR. Zároveň porovnáva množstvo vynaložených finančných prostriedkov na realizáciu opatrení politiky zamestnanosti v SR a v EÚ27. A zdôrazňuje nevyhnutnosť štátnej aktívnej politiky trhu práce v súčasnom období recesie.

Kľúčové slová – politika zamestnanosti, aktívne opatrenia trhu práce, pasívna politika trhu práce, SR, EÚ27

Abstract

The conference paper focuses on brief summary of the financing employment policy in the Slovak Republic. Simultaneously there is comparison of the amount of finance for realization employment policy measures in the Slovak Republic and in EU27. The paper underlines necessity of the state active labor market policy in present recession.

Key words – employment policy, active labor market measures, passive labor market policy, the Slovak Republic, EU27

1 FINANCOVANIE POLITIKY ZAMESTNANOSTI V SR

V súčasnosti sa celosvetovo prejavujú dôsledky svetovej hospodárskej a finančnej krízy. Pri zmiernení ich dopadov na zamestnanosť môžeme vo veľkej miere pomôcť štát cez aktívne opatrenia trhu práce. V roku 2008 bolo podľa MPSVR SR²⁵⁶ prostredníctvom aktívnych opatrení trhu práce (AOTP) podporených resp. vytvorených viac ako 15 000 pracovných miest, na ktoré bola dohodnutá suma v celkovej výške viac ako 43 000 tis. EUR. Priemerná výška príspevku na 1 pracovné miesto bola 2 800 EUR.

Najviac využívaným nástrojom v rámci tvorby pracovných miest bol príspevok na začatie samostatnej zárobkovej činnosti, v rámci ktorého bolo vytvorených 12 152 pracovných miest. V roku 2008 sa vo väčšej miere využívali aj nástroje na podporu zamestnanosti zdravotne

²⁵⁵ Príspevok je výstupom grantového projektu VEGA č. 1/041/09 „Nový rozmer hospodárskej a sociálnej politiky v znalostnej ekonomike—

²⁵⁶ MINISTERSTVO PRÁCE, SOCIÁLNYCH VECÍ A RODINY SR: Finančná kríza [online]. [cit. 11. 11. 2009]. Dostupné na internete: <<http://www.employment.gov.sk/index.php?SMC=1&id=15420>>

postihnutých občanov, pre ktorých bolo podporených 1 430 pracovných miest. K zlepšeniu medziregionálnej pracovnej mobility prispieval predovšetkým príspevok na dochádzku do zamestnania, ktorý využilo takmer 38 tis. občanov.²⁵⁷

Rozpočet na rok 2009 zvýšil výdavky oproti roku 2008, avšak v porovnaní s rokom 2007 ide len o malé zvýšenie. Takmer 80% tohto rozpočtu tvoria prostriedky z Európskeho sociálneho fondu. Nátny rozpočet okrem povinného spolufinancovania prispieva len 18,1%, čo predstavuje 30 296 952 eur a viac ako polovica týchto výdavkov je určená priamo na tvorbu plánovaných 18 300 pracovných miest.²⁵⁸

Tabuľka 1: Rozpočet na AOTP na rok 2009 v mil. EUR

zdroj / rok	2006	2007	2008	2009
rozpočet EÚ	109,06	168,23	106,22	167,68
rozpočet SR	50,72	25,09	16,6	30,3
zdroje spolu	159,78	193,32	122,82	197,98

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov ÚPSVaR SR

Pri pohľade na štruktúru výdavkov rozpočtu na rok 2009 môžeme vidieť, že štát rieši politiku zamestnanosti prostredníctvom eurofondov. V máji 2009 na samite zamestnanosti EÚ boli navrhnuté špecifické opatrenia ako odpoveď na hospodársku krízu. Zároveň Európska komisia vyčlenila 19 biliónov eur pre Európsky sociálny fond. Čerpanie fondov je však problematické, pretože za roky 2007 a 2008 sa vyčerpalo veľmi malé množstvo finančných prostriedkov a podľa výpočtov Ekonomického ústavu SAV, neskoré čerpanie eurofondov pripraví Slovensko o osminu ich efektov na HDP.²⁵⁹

2 POROVNANIE FINANCOVANIA POLITIKY ZAMESTNANOSTI V SR A V EÚ27

Údaje Európskej komisie zo septembra 2008 porovnávajú výdavky na politiky zamestnanosti v EÚ27, ktoré poklesli z 0,51%(z HDP) na 0,47% v období rokov 2005 a 2007, čo bolo čiastočne spôsobené znížením nezamestnanosti v tomto období. Zároveň financovanie aktívnych opatrení politiky zamestnanosti zvýšilo výdavky na opatrenia a naopak financovanie pasívnej politiky zamestnanosti v EÚ27 znížilo výdavky.²⁶⁰

²⁵⁷ MINISTERSTVO PRÁCE, SOCIÁLNYCH VECÍ A RODINY SR: Finančná kríza [online]. [cit. 11. 11. 2009]. Dostupné na internete: <<http://www.employment.gov.sk/index.php?SMC=1&id=15420>>

²⁵⁸ INŠTITÚT ZAMESTNANOSTI: Rozpočet APTP na rok 2009 [online]. [cit. 15. 11. 2009]. Dostupné na internete: <<http://www.iz.sk/sk/stanoviska/rozpocet-aptp-rok-2009>>

²⁵⁹ INŠTITÚT ZAMESTNANOSTI: Rozpočet APTP na rok 2009 [online]. [cit. 15. 11. 2009]. Dostupné na internete: <<http://www.iz.sk/sk/stanoviska/rozpocet-aptp-rok-2009>>

²⁶⁰ EUROPEAN EMPLOYMENT OBSERVATORY EEO REVIEW: SPRING 2009 [online]. [cit. 17. 11. 2009]. Dostupné na internete: <<http://www.eu-employment-observatory.net/resources/reviews/EN-EEOReviewSpring2009.pdf>>

Podľa správy Európskeho štatistického úradu (Eurostatu) vydáva Slovensko na aktívne opatrenia 21,9% zo všetkých výdavkov a 26,4 % ide na služby zamestnanosti vrátane régie úradov práce. Na pasívnu politiku SR pouhije približne 51,8% výdavkov. Na podporu v nezamestnanosti a ďalšie dávky ide 17,8 %, čo je najnižší podiel z celej EÚ a na vyplácanie predčasných dôchodkov, ktoré sa tiež chápu ako výdavok pasívnej politiky trhu práce (PPTP), sa pouhije najviac prostriedkov v porovnaní s EÚ až 33,3% (v Poľsku je to 38,8%). Vo väčšine krajín EÚ smeruje na podporu nezamestnaných najčastejšie vyše 50% z výdavkov na PPTP a predčasné dôchodky tvoria okolo 10%.²⁶¹

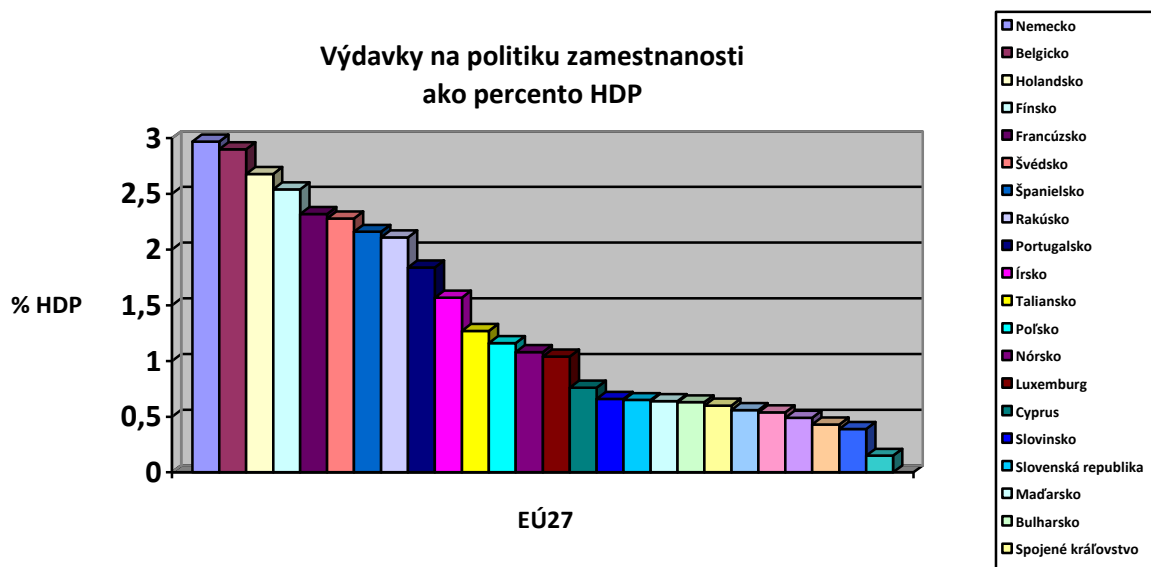
Na aktívnu politiku trhu práce Slovensko pouhije na vzdelávanie najmenej finančných prostriedkov. Vzdelávanie je však v členských krajinách EÚ najčastejšie využívané aktívne opatrenie, až 41% z výdavkov na AOTP smeruje do týchto oblastí. Najviac vynakladá Estónsko a Rakúsko (až 86%, resp. 74%) a naopak najmenej vynakladá Slovensko a Česká republika (menej ako 10% z výdavkov na AOTP). Spomedzi všetkých krajín pritom Slovensko vynakladá na toto opatrenie AOTP najmenej, len 6,8%. V roku 2007 sa podľa údajov UPSVaR vzdelávalo 8 890 osôb, čo je o 20 krát menej ako sa zúčastnilo aktivačných prác. Podľa údajov Eurostatu dávame na vzdelávanie jedného nezamestnaného 12,1 eura (čo je tri krát menej ako v Bulharsku), zatiaľ čo v susednom Rakúsku je to 5 276 eur.²⁶²

Druhým najvyužívanejším nástrojom AOTP je v EÚ podpora zamestnávania nezamestnaných, najčastejšie stimulmi pre zamestnávateľov, aby prijímali do zamestnania uchádzačov o zamestnanie (UoZ). Navyiac na tento nástroj AOTP vynakladajú Cyprus (62%), Luxembursko a Rumunsko (51%), Španielsko(50%). EÚ vynakladá v priemere 42%. Slovensko podporuje umiestňovanie sa UoZ na trhu práce len 16% z celkových výdavkov na AOTP.²⁶³

²⁶¹ INŠTITÚT ZAMESTNANOSTI: Pohľad na štruktúru výdavkov na politiku trhu práce v EÚ a v SR [online]. [cit. 02. 11. 2009]. Dostupné na internete: <<http://www.iz.sk/sk/stanoviska/struktura-vydavky-politika-trh-prace>>

²⁶² INŠTITÚT ZAMESTNANOSTI: Pohľad na štruktúru výdavkov na politiku trhu práce v EÚ a v SR [online]. [cit. 02. 11. 2009]. Dostupné na internete: <<http://www.iz.sk/sk/stanoviska/struktura-vydavky-politika-trh-prace>>

²⁶³ INŠTITÚT ZAMESTNANOSTI: Pohľad na štruktúru výdavkov na politiku trhu práce v EÚ a v SR [online]. [cit. 02. 11. 2009]. Dostupné na internete: <<http://www.iz.sk/sk/stanoviska/struktura-vydavky-politika-trh-prace>>



Zdroj: Eurostat

Poznámka: Údaje na grafe poskytujú posledné porovnanie výdavkov na politiky zamestnanosti ako % z HDP v krajinách EÚ27 z roku 2006, ktoré boli zverejnené v roku 2008.

Priame vytváranie pracovných miest, čo zahŕňa tvorbu pracovných miest pomocou verejných financií vrátane aktivačných a verejnoprospešných prác, je v európskom priemere na úrovni 14%. Najviac na toto opatrenie dávajú prostriedky Bulharsko (74%), Slovinsko (41%), Belgicko (40%) a Slovensko (38,1%). Naopak najmenej financuje toto opatrenie Poľsko, Taliansko, Estónsko, Cyprus a Holandsko. Na Slovensku je tento nástroj AOTP veľmi často využívaný, väčšina nezamestnaných sa zúčastňuje na aktivačných prácach, ktoré spadajú práve do tejto kategórie. Podľa štatistik Ústredia práce, sociálnych vecí a rodiny ide na toto opatrenie na Slovensku najviac finančných prostriedkov vôbec.²⁶⁴

Podpora zamestnávania zdravotne postihnutých tvorí v EÚ približne 12% výdavkov z nástrojov AOTP. V rôznych krajinách sú tieto výdavky veľmi odlišné, čo odráža aj postoj k problematike zamestnávania zdravotne postihnutých ľudí. Najviac financujú toto opatrenie Holandsko (65%), Poľsko (44%) a Česká republika (42%). Ale vo väčšine krajín je to len menej ako 10% z výdavkov na AOTP. Slovensko vynakladá na podporu zamestnávania zdravotne postihnutých 8,1%.²⁶⁵

Opatrenia AOTP zamerané na podporu podnikania a samozamestnávania nezamestnaných sú na Slovensku podľa štatistiky Eurostatu druhé najvyužívanéjšie z pohľadu štruktúry výdavkov na AOTP, hneď po tvorbe pracovných miest pomocou aktivačných prác. Na tieto nástroje AOTP vynakladáme najviac z celej EÚ, a to až 31% výdavkov, európsky priemer je 7,7%.

Ako sa ďalej uvádza v správe Eurostatu, najčastejším prijímateľom finančnej pomoci na Slovensku v rámci AOTP sú zamestnávateľia, až 57,8% z finančných prostriedkov na AOTP smeruje práve im. Samotní nezamestnaní dostávajú 39,2% finančných prostriedkov a iné subjekty zabezpečujúce služby zamestnanosti 3%. V oblasti výdavkov na PPTP sú

²⁶⁴ INŠTITÚT ZAMESTNANOSTI: Pohľad na štruktúru výdavkov na politiku trhu práce v EÚ a v SR [online]. [cit. 02. 11. 2009]. Dostupné na internete: <<http://www.iz.sk/sk/stanoviska/struktura-vydavky-politika-trh-prace>>

²⁶⁵ INŠTITÚT ZAMESTNANOSTI: Pohľad na štruktúru výdavkov na politiku trhu práce v EÚ a v SR [online]. [cit. 02. 11. 2009]. Dostupné na internete: <<http://www.iz.sk/sk/stanoviska/struktura-vydavky-politika-trh-prace>>

výlučnými príjemcami len nezamestnaní, čo je realitou aj vo väčšine krajín EÚ. Výnimky tvoria len Rakúsko, Luxembursko, Írsko a Nemecko.²⁶⁶

ZÁVER

Podľa Inštitútu zamestnanosti ako alternatíva k štátnej aktívnej politike trhu práce sú regionálne aktívne politiky trhu práce alebo vhodne využívané eurofondy. No ako uvádza inštitút ani jeden z týchto ďalších nástrojov reálne nefunguje. Štátna aktívna politika trhu práce je teda jedinou reálnou možnosťou zníženia vplyvov krízy na zamestnanosť. Štátna aktívna politika trhu práce má byť orientovaná na individuálne potreby zamestnaných a nezamestnaných, na vzdelávanie a na podporu štruktúrnej a geografickej mobility²⁶⁷.

Použitá literatúra (References)

1. EUROPEAN EMPLOYMENT OBSERVATORY EEO REVIEW: SPRING 2009 [online]. [cit. 17. 11. 2009]. Dostupné na internete: <<http://www.eu-employment-observatory.net/resources/reviews/EN-EEOReviewSpring2009.pdf>>
2. INŠTITÚT ZAMESTNANOSTI: Kríza a problémy zamestnanosti [online]. [cit. 02. 11. 2009]. Dostupné na internete: <<http://www.iz.sk/sk/stanoviska/kriza-a-problemy-zamestnanosti>>
3. INŠTITÚT ZAMESTNANOSTI: Pohľad na štruktúru výdavkov na politiku trhu práce v EÚ a v SR [online]. [cit. 02. 11. 2009]. Dostupné na internete: <<http://www.iz.sk/sk/stanoviska/struktura-vydavky-politika-trh-prace>>
4. INŠTITÚT ZAMESTNANOSTI: Rozpočet APTP na rok 2009 [online]. [cit. 15. 11. 2009]. Dostupné na internete: <<http://www.iz.sk/sk/stanoviska/rozpocet-aptp-rok-2009>>
5. MINISTERSTVO PRÁCE, SOCIÁLNYCH VECÍ A RODINY SR: Finančná kríza [online]. [cit. 11. 11. 2009]. Dostupné na internete: <<http://www.employment.gov.sk/index.php?SMC=1&id=15420>>
6. Rievajová a kol: Teória a politika zamestnanosti. Bratislava: Vyd. EKONÓM, 2006. ISBN 80-225-2268-5

Kontaktné údaje

Ing. Zuzana POLÁČIKOVÁ
Katedra sociálneho rozvoja a práce
Národohospodárska fakulta
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava
Slovenská republika
email: susy_polacikova@yahoo.com

²⁶⁶ INŠTITÚT ZAMESTNANOSTI: Pohľad na štruktúru výdavkov na politiku trhu práce v EÚ a v SR [online]. [cit. 02. 11. 2009]. Dostupné na internete: <<http://www.iz.sk/sk/stanoviska/struktura-vydavky-politika-trh-prace>>

²⁶⁷ INŠTITÚT ZAMESTNANOSTI: Kríza a problémy zamestnanosti [online]. [cit. 02. 11. 2009]. Dostupné na internete: <<http://www.iz.sk/sk/stanoviska/kriza-a-problemy-zamestnanosti>>

VEREJNÉ VÝDAVKY NA VZDELÁVANIE V PODMIENKACH ZNALOSTNEJ EKONOMIKY²⁶⁸

PUBLIC EXPENDITURE ON EDUCATION IN THE CONTEXT OF THE KNOWLEDGE ECONOMY

Simona Polonyová
Ekonomická univerzita v Bratislave

Abstrakt

Príspevok sa zameriava na analýzu výdavkov na vzdelávanie v SR v komparácii s vybranými európskymi krajinami. Cieľom príspevku je poukázať na kľúčový význam výdavkov na vzdelávanie v znalostnej spoločnosti, keď že vzdelávanie a odborná príprava sú nevyhnutnými predpokladmi dobre fungujúceho znalostného trojuholníka a zohrávajú kľúčovú úlohu pri zvyšovaní rastu a zamestnanosti.

Kľúčové slová – výdavky na vzdelávanie, znalostná ekonomika, vzdelanie

Abstract

This paper focuses on analysis of public expenditure on education in the Slovak republic in comparison with European countries. The aim of this conference paper is to mention a crucial importance of expenditure on education in the knowledge society, because education and vocational training are prerequisites for a well-functioning knowledge triangle and play a key role in increasing growth and employment.

Key words – expenditure on education, knowledge economy, education

1 ANALÝZA VEREJNÝCH VÝDAVKOV NA VZDELÁVANIE

V znalostnej ekonomike sa znalosti a kompetencie stávajú ústredným prvkom ekonomického rastu. Priestor dostávajú najmä vzdelaní, jazykovo nadaní a informačne gramotní ľudia.²⁶⁹

Alvin a Heidi Tofflerovci vo svojej knihe „Utváranie novej civilizácie – politika Tretej vlny“²⁷⁰ sa venovali ekonomike Tretej vlny, ktorej hlavným zdrojom sa stávajú poznatky zahŕňajúce údaje, informácie, predstavy, symboly, kultúru, ideológiu a hodnoty. Vyzdvihujú význam poznatkov, keď uvádzajú, že poznatky sú vo všetkých smeroch nevyčerpatelne,

²⁶⁸ Príspevok je výstupom z projektu Vega č. 1/0501/09 „Sociálne súvislosti znalostnej ekonomiky“

²⁶⁹ JANKACKÁ, K. - MARCINČÁKOVÁ D.: Znalostná ekonomika – vízia alebo realita? In: Znalostní ekonomika: trendy rozvoje vzdelávání, vědy a praxe: Recenzovaný sborník příspěvků. Společenský ústav MFF UK, Lázně Luhačovice: Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, 29. 11. 2007. ISBN 978-80-7318

²⁷⁰ TOFFLER, A. - TOFFLEROVÁ H.: Utváranie novej civilizácie (Politika tretej vlny). 1. vyd. Bratislava: Open Windows 1996. ISBN 80-85741-15-6

zatiaľ čo pôda, práce a suroviny vystihujúce druhú vlnu (industriálnu revolúciu), možno považovať za obmedzené zdroje.

V znalostnej ekonomike narastá význam vzdelávania – viac ako kedykoľvek predtým. Čoraz väčšej miere sa do popredia dostávajú informácie o výhodách, ktoré vzdelanie prináša pre jednotlivca aj pre spoločnosť. Výhody, z ktorých profituje celá spoločnosť v podobe dlhodobého ekonomického rastu v krajine s vysokou úrovňou zamestnanosti, redukovanou chudobou a s lepšou úrovňou ľudského, ekonomického a sociálneho rozvoja, ako aj kvality života a lepšieho profesionálneho a sociálneho statusu jednotlivca, na ktoré má vzdelanie pozitívny vplyv, vedú k základnej myšlienke, podľa ktorej úspech v dnešnom globalizujúcom sa svete zaznamenávajú krajiny, ktoré upriamili pozornosť na uvedenú oblasť a pochopili zásadný význam prechodu ich ekonomík na ekonomiky založené na znalostiach, schopnostiach a zručnostiach s dôrazom na ľudský kapitál.

Masívne investície do vzdelania, vedy a výskumu determinujú kvalitu vzdelávacieho procesu, preto sú nevyhnutnou súčasťou požadovaných zmien na ceste k znalostným konkurencieschopným ekonomikám. Kľúčovú úlohu tu teda zohrávajú verejné výdavky na vzdelávanie, na ktoré sa nasledovná analýza zameriava. Tabuľka 1 zobrazuje vývoj verejných výdavkov na vzdelávanie (% z HDP) v Slovenskej republike a vo vybraných európskych krajinách v rokoch 1995, 2000, 2005 a 2006 (údaje boli čerpané a následne spracované z medzinárodne porovnateľných štatistík z publikácie Education at a Glance).

Tabuľka 1 Celkové verejné výdavky na vzdelávanie ako percento z HDP

Vybrané štáty	Verejné výdavky na vzdelávanie ako percento z HDP (2006)			2005	2000	1995
	Primárne, sekundárne, a postsekundárne neterciárne vzdelávanie	Terciárne vzdelávanie	Kombinácia všetkých stupňov vzdelania	Kombinácia všetkých stupňov vzdelania	Kombinácia všetkých stupňov vzdelania	Kombinácia všetkých stupňov vzdelania
Rakúsko	3,6	1,5	5,4	5,4	5,6	6,1
Belgicko	4,0	1,3	6,0	6,0	5,9	-
Česká r.	2,8	1,0	4,4	4,3	4,0	4,8
Dánsko	4,8	2,3	8,0	8,3	8,3	7,3
Fínsko	3,9	1,9	6,1	6,3	6,0	6,8
Francúzsko	3,8	1,2	5,6	5,7	6,0	6,3
Nemecko	2,8	1,1	4,4	4,5	4,4	4,6
Mačarsko	3,4	1,0	5,4	5,5	4,8	5,2
Island	5,2	1,4	7,6	7,6	6,7	-
Írsko	3,7	1,1	4,9	4,8	4,3	5,0
Taliansko	3,4	0,8	4,7	4,4	4,5	4,7
Holandsko	3,6	1,5	5,5	5,2	5,0	5,1
Nórsko	4,0	2,1	6,6	7,0	5,9	7,9
Portugalsko	3,7	1,0	5,3	5,4	5,4	5,1
Slovenská r.	2,4	0,9	3,8	3,9	3,9	4,6
Španielsko	2,8	1,0	4,3	4,2	4,3	4,6
Švédsko	4,4	1,9	6,8	7,0	7,2	7,1
Švajčiarsko	3,7	1,5	5,5	5,7	5,4	5,7

Tabuľka 1

Celkové verejné výdavky na vzdelávanie ako percento z HDP²⁷¹

Vybrané štáty	Verejné výdavky na vzdelávanie ako percento z HDP (2006)			2005	2000	1995
V. Británia	4,0	1,1	5,5	5,4	4,3	5,0
Priemer OECD	3,5	1,3	5,3	5,4	5,1	5,3
Priemer EÚ 19	3,6	1,3	5,4	5,3	5,1	5,3

Pramen: Education at a Glance. OECD Indicators [online]. OECD 2007, 2008, 2009. Dostupné na internete: <<http://www.oecd.org>>.

Vysvetlivky:

Grécko, Luxembursko - údaje nedostupné

Mačarsko, Poľsko, Portugalsko, Nvajčiarosko - len verejné inštitúcie

V roku 2006 sa podiel celkových verejných výdavkov na vzdelanie vo vybraných európskych krajinách (tab. 1), ktoré sú členskými krajinami Organizácie pre hospodársku spoluprácu a rozvoj (OECD) pohyboval v rozmedzí od 3,9 % do 8 % HDP, pričom treba zdôrazniť, že najnižší podiel výdavkov na vzdelanie zaznamenala zo sledovaných krajín práve Slovenská republika. Najvyšší podiel bol zaznamenaný v Dánsku ako jednej zo škandinávskych krajín, pričom i v iných škandinávskych krajinách podiel výdavkov na vzdelanie patril k najvyšším hodnotám (napr. Nvédsko 6,8 %, Fínsko 6,1 %). Výdavky na vzdelanie v spomínaných krajinách dokonca dosiahli vyššiu úroveň, ako je priemer krajín OECD (5,3 %).

Vývoj výdavkov na vzdelanie v kombinácii všetkých stupňov vzdelávania za celé sledované obdobie v prípade Slovenskej mal klesajúcu tendenciu. Zatiaľ čo v roku 1995 sa na vzdelanie vynakladalo 4,6 % HDP, v roku 2005 bol zaznamenaný pokles oproti roku 1995 o 0,7 %, v roku 2006 dokonca o 0,8 %.

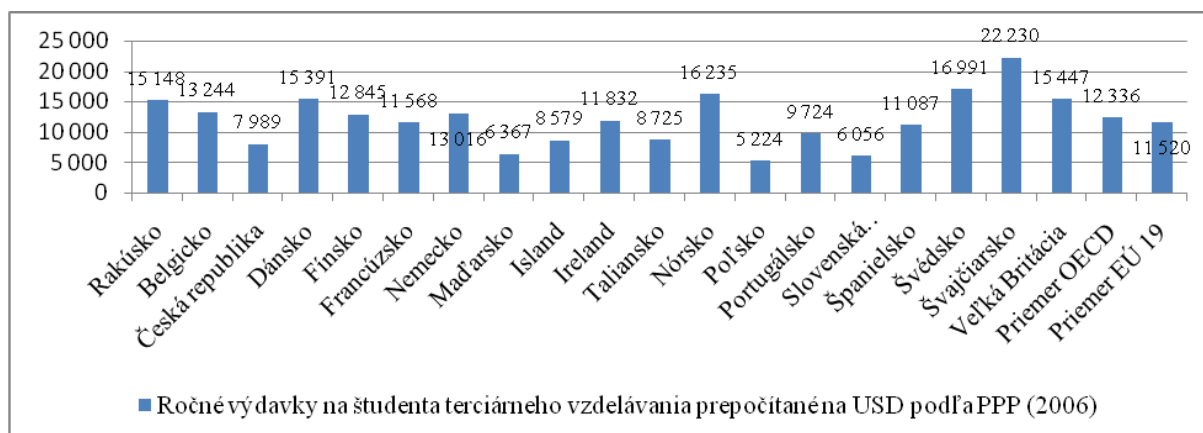
Keďže významné poslanie v znalostnej ekonomike majú práve vysoké školy, ktoré sú potrebné pre rozvoj každej oblasti znalostného trojuholníka²⁷², významnú úlohu zohrávajú výdavky vynakladané na terciárne vzdelávanie. Najvyššie hodnoty dosahujú opäť škandinávske krajiny (Dánsko 2,3 %, Nvédsko a Fínsko 1,9 %, Nórsko 2,1 %) , za ktorými s 0,4 až 0,8 percentuálnym rozdielom nasledujú krajiny Rakúsko, Holandsko, Nvajčiarosko. Slovenská republika sa ocitla s 0,9 % podielom na takmer poslednom mieste. Spolu s výdavkami na terciárne vzdelanie sú dôležitým ukazovateľom aj výdavky na študenta terciárneho vzdelávania, pričom tieto výdavky zahŕňajú výdavky na základné vzdelávacie služby, pomocné služby (stravovanie, ubytovanie, doprava) a výskum a vývoj. Z grafu 2 možno vidieť, že vzdelávacie výdavky na študenta sa v sledovaných krajinách pohybovali v rozsahu od 5 224 USD v Poľsku do 22 230 USD v Nvajčiarosku. Ku krajinám s najvyššími výdavkami na študenta patrili okrem Nvajčiaroska aj škandinávske krajiny Nvédsko (16 991 USD), Nórsko (16 235 USD), Dánsko (15 391 USD), Fínsko (12 845 USD). V Slovenskej republike v roku 2006 ročné výdavky na študenta terciárneho vzdelávania boli 6 056 USD. Nižšie výdavky na študenta terciárneho vzdelávania ako v Slovenskej republike boli zaznamenané len v Poľsku.

²⁷¹ Pokračovanie tab. 1

²⁷² Znalostný trojuholník zahŕňa tri kľúčové oblasti vzdelanie, výskum a inovácie.

Graf 2

Ročné výdavky na študenta terciárneho vzdelávania prepočítané na USD podľa PPP (2006)



Prameň: <www.oecd.org/edu/eag2009>, vlastné spracovanie

Vysvetlivky:

EÚ 19 - priemer EÚ 19 (Rakúsko, Belgicko, Česká republika, Dánsko, Fínsko, Francúzsko, Nemecko, Grécko, Maďarsko, Taliansko, Írsko, Luxembursko, Holandsko, Poľsko, Portugalsko, Slovenská republika, Španielsko, Nórsko a Veľká Británia) zahŕňa krajiny, ktoré sú členskými krajinami EÚ, ako aj členskými krajinami OECD.

Grécko, Luxembursko - údaje nedostupné

Nasledujúce porovnanie sa zameriava na verejné výdavky na vzdelanie v krajinách V4. Z porovnania krajín V4 na základe údajov z databázy Eurostat možno pozorovať v roku 2006 oproti predchádzajúcemu roku pokles verejných výdavkov na vzdelanie vo všetkých krajinách okrem Českej republiky (Maďarsko - pokles o 0,04 %, Poľsko - pokles o 0,22 %, Slovenská republika - pokles o 0,06 %), pričom za celé sledované obdobie klesajúcu tendenciu zaznamenali verejné výdavky na vzdelanie len v Slovenskej republike. Najnižšie výdavky na vzdelanie z krajín V4 vykazovala práve Slovenská republika.

Tabuľka 2

Verejné výdavky na vzdelanie (percento z HDP)

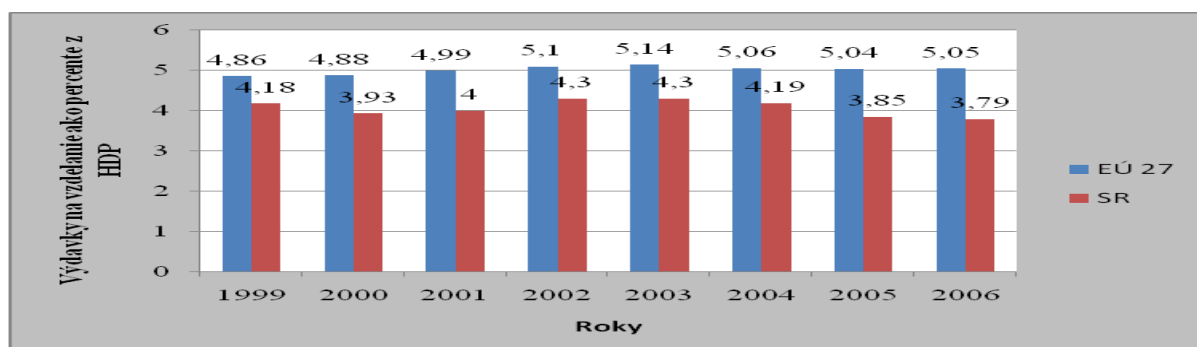
Krajiny V4	Verejné výdavky na vzdelávanie (% z HDP)			
	2000	2004	2005	2006
Česká republika	4,04	4,37	4,25	4,61
Maďarsko	4,50	5,43	5,45	5,41
Poľsko	4,87	5,41	5,47	5,25
Slovenská republika	4,15	4,19	3,85	3,79

Prameň: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

V nasledujúcom grafe 1 je zachytený vývoj verejných výdavkov na vzdelanie ako percento z HDP v sledovanom období (1999 - 2006) v Slovenskej republike a v EÚ 27, z ktorého možno konštatovať, že v Slovenskej republike mal vývoj do roku 2004 kolísavý priebeh, od roku 2004 zaznamenal dokonca klesajúcu tendenciu.

Graf 1

Vývoj výdavkov na vzdelanie v SR a v EÚ 27²⁷³ (percento z HDP, 1999 - 2006)



Prameň: <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>>, vlastné spracovanie

Záver

Z porovnania možno konštatovať, že Slovenská republika sa v komparácii s inými európskymi krajinami zaraďuje ku krajinám s dlhodobo najnižšími výdavkami na vzdelanie. Z údajov získaných z najaktuálnejšieho prehľadu vzdelávania (Education at a Glance, 2009) vyplýva, že v roku 2006 dosahovali verejné výdavky na vzdelanie zahrňujúce všetky stupne vzdelávania len 3,8 % HDP, čím sa Slovenská republika zaradila na posledné miesto medzi sledovanými krajinami.

Pri budovaní znalostnej ekonomiky majú práve vysoké náklady významné vzdelávacie a výskumné poslanie. Najnižšie hodnoty však boli v Slovenskej republike zaznamenané aj v prípade výdavkov na terciárne vzdelanie, ako aj ročných výdavkov na študenta terciárneho vzdelávania. Naopak najvyššie hodnoty v skúmaných ukazovateľoch dosahovali škandinávské krajiny, ktoré kladú dôraz na vzdelávanie a inovovanie vzdelávacích systémov, čím sú známe ako krajiny najúspešnejšími systémami vzdelávania a najvyššími výdavkami na vedu a výskum.

Z uvedeného vyplýva, že sektor verejného vzdelávania na Slovensku je podfinancovaný. Treba však upozorniť na fakt, že ani vyššie výdavky na vzdelanie nezaručia automaticky lepšie výsledky a vyššiu zamestnanosť mladých ľudí. Okrem presmerovania výdavkov do vzdelania by sa Slovensko preto malo snažiť tiež zlepšiť efektívnosť týchto výdavkov prostredníctvom reforiem zameraných na obsah a metodológiu vzdelávania.²⁷⁴

Použitá literatúra

1. JANKACKÁ, K. - MARCINČÁKOVÁ D.: Znalostná ekonomika – vízia alebo realita? In: Znalostní ekonomika: trendy rozvoje vzdělávání, vědy a praxe:

²⁷³ Údaje za EÚ 27 - Eurostat odhad

²⁷⁴ Brusel Slovensku: Vyriešte nezamestnanosť mladých [online]. Publikované 25. 06. 2008 [cit. 18. 11. 2009]. Dostupné na internete: <<http://ekonomika.sme.sk/c/3946702/brusel-slovensku-vyrieste-nezamestnanost-mladych.html>>

-
- Recenzovaný sborník příspěvků. S polečenský dt m Lázně Luhačovice: Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, 29. 11. 2007. ISBN 978-80-7318
2. TOFFLER, A. - TOFFLEROVÁ H.: Utváranie novej civilizácie (Politika tretej vlny). 1. vyd. Bratislava: Open Windows 1996. ISBN 80-85741-15-6
 3. DUDOVÁ, I.: Ekonomie vzdelávania. Bratislava: Ekonom, 2009. ISBN 978-80-225-2750-7
 4. DUDOVÁ, I.: Ekonomie vzdelávania. Bratislava: Ekonom, 2007. ISBN 978-80-225-2307-3
 5. STANEK, V. A KOL.: Sociálna politika. Bratislava: SPRINT, 2008. ISBN 978-80-89393-02-2
 6. RIEVAJOVÁ, E. a kolektív: Teória a politika zamestnanosti. 1. vyd. Bratislava: Ekonom, 2006. ISBN 80-225-2263-5
 7. Education at a Glance. OECD Indicators [online]. OECD 2007,2008, 2009. Dostupné na internete: <<http://www.oecd.org>>.
 8. Databáza Eurostat, <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>>
 9. Brusel Slovensku: Vyriešte nezamestnanosť mladých [online]. Publikované 25. 06. 2008 [cit. 18. 11. 2009]. Dostupné na internete:<<http://ekonomika.sme.sk/c/3946702/brusel-slovensku-vyrieste-nezamestnanost-mladych.html>>

Kontaktné údaje

Ing. Simona POLONYOVÁ
Katedra sociálneho rozvoja a práce
Národohospodárska fakulta
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava, Slovenská republika
email: s.polonyova@gmail.com

KONEČNÁ SPOTREBA DOMÁCNOSTÍ V SR A MERANIE DOPADOV DPH NA SPOTREBU²⁷⁵

HOUSEHOLD FINAL CONSUMPTION AND THE VAT IMPACT ON CONSUMPTION

Marcela Rabatinová

Ekonomická univerzita v Bratislave

Abstrakt

Na meranie efektívnosti (výnosovosti) DPH systémov sa využíva tzv. výnosový ukazovateľ DPH (the VAT revenue ratio), ktorý je definovaný ako pomer reálne vybraného príjmu z DPH a potenciálne získaného príjmu z DPH, ak by sa na celú národnú spotrebu aplikovala štandardná sadzba DPH. V SR až dve tretiny z celkovej národnej spotreby tvorí konečná spotreba domácností. Z analýzy OECD vyplýva, že systémy DPH s rôznym počtom uplatňovaných znížených sadzieb a rôznymi oslobodeniami sú spojené s vysokými daňovými výdavkami v porovnaní s čistým DPH režimom. To by mohlo viesť k hypotéze, že 30-50 % potenciálnych príjmov nepodlieha zdaneniu alebo ak aj podlieha, tieto príjmy nie sú skutočne vybrané.

Kľúčové slová – konečná spotreba domácností, DPH, výnosový ukazovateľ DPH

Abstract

The efficiency of the VAT regime in a country could be measured by the VAT revenue ratio, which is defined as the ratio between the actual VAT revenue collected and revenue that would theoretically be collected if VAT was applied at the standard rate to all final domestic consumption. In the Slovak republic, a final household consumption participates almost two thirds in national consumption. According to OECD, the VAT regimes, with their multiple reduced rates and exemptions result in significant tax expenditures compared to a pure VAT regime. The suggestion is, that between one half and one third of potential revenues are not subject to taxation, or if they are, they are not collected.

Key words – household final consumption, the VAT, the VAT revenue ratio

1 KONEČNÁ SPOTREBA DOMÁCNOSTÍ V SR

V posledných desaťročiach došlo vo svete všeobecne k rastu preferencií spotreby. Preferencia spotreby sa meria pomocou ukazovateľa sklonu k spotrebe, pomocou ktorého sa vyjadruje, akú časť príjmov minú domácnosti²⁷⁶ na nákup spotrebných tovarov a služieb v bežnom roku²⁷⁷.

²⁷⁵ Príspevok je čiastkovým výsledkom prác, ktoré prebiehajú v rámci riešenia vedeckého projektu VEGA č.p. 1/0317/08: „Vplyv nepriamych daní na spotrebu—“

²⁷⁶ Do sektora domácností podľa národného účtovníctva ESA95 patria domácnosti ako spotrebitelia a tiež domácnosti vlastníkov nekorporatívnych podnikov (t.j. FO nezapísané v obchodnom registri, FO podnikajúce

Keďže konečná spotreba domácností tvorí v SR významnú zložku HDP, z makroekonomického hľadiska je dôležité sledovať vývoj sklonu k spotrebe domácností, najmä jeho rast. V rokoch 2003 – 2008 tvorila spotreba domácností až 56 % z HDP v b.c. a približne 72-75 % z celkovej národnej spotreby.

Tabuľka 1: Konečná spotreba domácností v SR a jej štruktúra

v mil. EUR b. c.	1995	2000	2001	2005	2008
HDP v b. c.	19 310,10	31 160,96	33 836,25	49 315,24	67 331,04
Z toho:					
Konečná (národná) spotreba²⁷⁸	14 168,46	23 835,13	26 555,53	37 337,98	49 595,70
- % z HDP	0,73	0,76	0,78	0,76	0,74
Konečná spotreba domácností (KSD)	9 845,58	17 259,97	19 272,29	27 691,79	37 436,50
- % z HDP	0,51	0,55	0,57	0,56	0,56
- % z národnej spotreby	0,69	0,72	0,73	0,74	0,75
Štruktúra konečnej spotreby domácností (celkovo) %	100	100	100	100	100
TOVARY	0,69	0,64	0,62	0,60	0,60
Potraviny (bez alkoholických nápojov a tabaku)	0,30	0,24	0,23	0,19	0,18
Priemyselný tovar	0,20	0,16	0,15	0,15	0,15
Bývanie, voda, elektrina, plyn a iné palivá ²⁷⁹	0,19	0,23	0,23	0,26	0,26
SLUŽBY	0,31	0,36	0,38	0,40	0,40
Doprava	0,08	0,09	0,10	0,09	0,09
Rekreačné a osobné služby (zdravotníctvo, vzdelávanie)	0,15	0,17	0,18	0,19	0,19
Počty a telekomunikácie	0,02	0,03	0,04	0,04	0,03
Ostatné	0,06	0,07	0,07	0,09	0,09

Zdroj: NÚSR a vlastné výpočty

Čo sa týka štruktúry konečnej spotreby domácností v SR, medzi rokmi 1995-2008 došlo k rastu váhy služieb z 31 % na 40 %. Najväčšiu dynamiku zaznamenala skupina rekreačných a osobných služieb a výdavky na bývanie. V sektore tovarov došlo k výraznejšiemu poklesu podielu potravín a priemyselných tovarov.

Na celkovej konečnej spotrebe domácností v bežných cenách sa v roku 2008 najviac podieľali výdavky na bývanie, pričom tvorili 26 %, nákupy potravinárskeho tovaru predstavovali 18 % a na rozličné tovary a služby išlo 9 % výdavkov domácností.

na základe iného ako nívnostenského oprávnenia a samostatne hospodáriaci roľníci nezapísaní v obchodnom registri, čiže nívnostníci a drobní podnikatelia). Nepatria sem neziskové organizácie slúžiace domácnostiam.

²⁷⁷ Pod spotrebou rozumieme výdavky na konečnú spotrebu domácností, ktoré sa používajú na priame uspokojenie individuálnych potrieb, bytové služby vlastníkov obydli, naturálne dôchodky, materiály a práce spojené s malými opravami, predmety dlhodobej spotreby, ktoré nie sú považované za hrubý fixný kapitál, finančné služby a poplatky a pod.

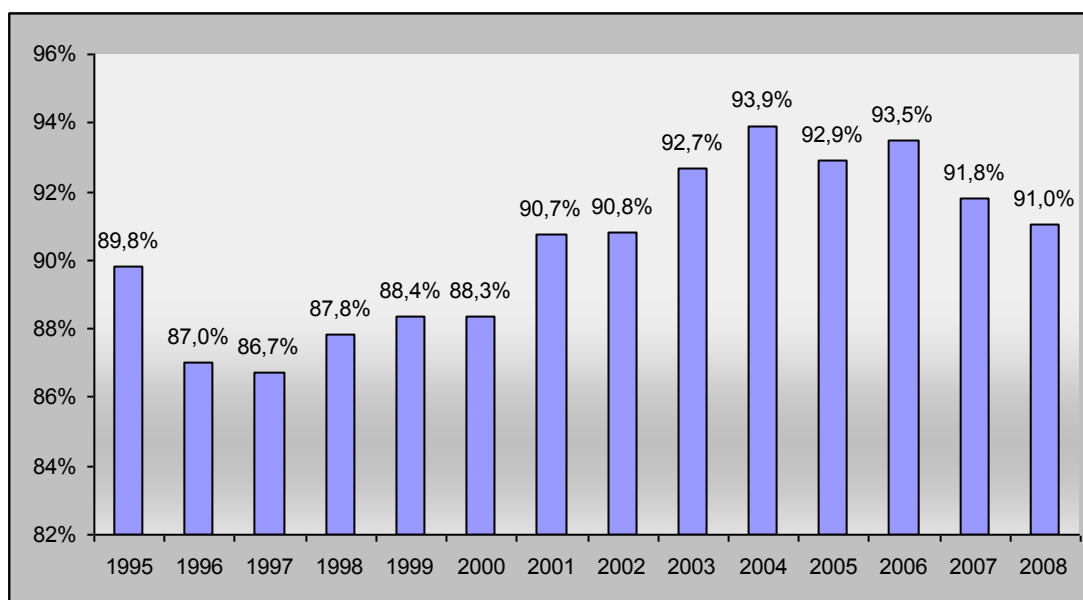
²⁷⁸ Konečná (národná) spotreba zahŕňa konečnú spotrebu domácností, konečnú spotrebu neziskových inštitúcií slúžiacich domácnostiam a konečnú spotrebu verejnej správy. HDP (z hľadiska výdavkov) zahŕňa domáci dopyt (konečná národná spotreba, tvorba hrubého fixného kapitálu a zmena stavu zásob a cenností) a saldo zahraničného obchodu (vývoz výrobkov a služieb mínus dovoz výrobkov a služieb).

²⁷⁹ Bývanie nie je zaradené ako samostatná kategória medzi službami.

V období dostatočného rastu disponibilných príjmov vysoký sklon k spotrebe zvyšuje spotrebný dopyt, čo môže ovplyvniť nielen vnútornú nerovnováhu (cez dopytové tlaky na infláciu) alebo aj vonkajšiu nerovnováhu (cez dovozy spotrebných tovarov na bežný účet platobnej bilancie). V období významného poklesu disponibilných príjmov môže však vysoký sklon k spotrebe v negatívnom smere ovplyvniť bohatstvo domácností, ak bude nadmerná spotreba financovaná zvýšením pasív, resp. redukciou nadobudnutých aktív.

Sledovanie sklonu k spotrebe v sektore domácností je dôležité najmä v období rastúcej úverovej zaťažnosti domácností. Výrazné úbytky majetku v sektore domácností môžu ohroziť finančnú stabilitu domácností, ale aj iných sektorov (napríklad sektora finančných korporácií v prípade výpadku splácania nedostatočne zabezpečených úverov, poskytnutých domácnostiam). Okrem toho, vysoký sklon k spotrebe obmedzuje tvorbu úspor v sektore domácností, ktoré sú základom národohospodárskych úspor ekonomiky. Tým sa môže narušiť finančná kapacita celej ekonomiky, keďže úspory ako nespotrebovaná časť disponibilných príjmov sú zdrojom pre investície. Investície, financované z úspor, vedú k akumulácii kapitálu, k rastu agregátneho dopytu a tiež k rastu hrubého domáceho produktu.

Graf 1: Sklon k spotrebe domácností – podiel spotreby na disponibilnom príjme



Zdroj: NÚSR a vlastné výpočty

Sklon k spotrebe je vo svojej podstate ovplyvnený vývojom príjmu a spotreby v sektore domácností a ich vymedzením. Príjem je definovaný ako **hrubý disponibilný príjem domácností** (bežné príjmy mínus bežné výdavky), čiže tá časť bežných príjmov, ktorá zostane domácnostiam po úhrade bežných výdavkov²⁸⁰.

Hrubý disponibilný príjem domácností je teda vlastným zdrojom financovania spotreby alebo akumulácie úspor²⁸¹.

²⁸⁰ Hrubý disponibilný príjem domácností = celkové bežné príjmy domácností (mzdy a platy, sociálne dávky, príjem z prenájmu majetku, transfery medzi domácnosťami a pod.) mínus bežné výdavky (dane, príspevky na sociálne poistenie, úroky, transfery medzi domácnosťami a pod.)

²⁸¹ Potom sklon k spotrebe je vymedzený ako podiel spotreby na hrubom disponibilnom príjme domácností (hrubý disponibilný príjem domácností vrátane čistého majetku domácností v penzijných fondoch z titulu penzijného pripoistenia).

Celková konečná spotreba domácností je potom priamo závislá od reálneho disponibilného dôchodku, ktorý zostane domácnostiam po zaplatení daní. Tento príjem rozdeľujú domácnosti medzi výdavky na spotrebu a úspory, čo graficky vyjadruje funkcia spotreby. V rokoch 1996-2004 došlo v sektore domácností k rastu spotrebných výdavkov na úkor úspor. Kým v roku 1996 slovenské domácnosti minuli na spotrebu 87 % svojich disponibilných príjmov, v roku 2004 to bolo až 94 %. Významným faktorom, ktorý podporoval rast spotreby, bol aj rast úverového zaťaženia domácností vč aka nízkym úrokom, ktoré podporovali zadlžovanie a tiež vysoký rast disponibilného príjmu domácností. Od roku 2005 (s výnimkou roku 2006) dochádza k postupnému znižovaniu spotreby domácností a k rastu úspor, na čom sa v roku 2008 výrazne podieľa finančná kríza.

2 MERANIE DOPADOV DPH NA SPOTREBU

Dane zo spotreby (najmä DPH) predstavujú významný príjmový zdroj v štruktúre daňových príjmov verejných rozpočtov. Podľa štatistiky OECD tvoria v priemere 30 % z celkových daňových príjmov²⁸² a cca 7 % z HDP.

Daň z pridanej hodnoty, ako všeobecná daň zo spotreby, bola počas 50. rokov jej existencie zavedená vo viac ako 130 krajinách sveta. Uplatňovanie DPH v jednotlivých krajinách vykazuje však značné rozdiely, ktoré sa týkajú najmä výšky a počtu sadzieb dane, aplikácii oslobodení a rôznych výnimiek. Tieto odlišnosti, resp. rôzne systémy DPH potom vedú k rôznej výkonnosti DPH systémov v jednotlivých krajinách. Jedným z ukazovateľov, ktorý sa používa na meranie výkonnosti (výnosovosti) DPH systémov je tzv. **VAT Revenue Ratio**.

The VAT Revenue Ratio (ďalej len ukazovateľ VRR, resp. výnosový ukazovateľ dane z pridanej hodnoty) je definovaný ako pomer reálne vybraného príjmu z DPH a potenciálne získaného príjmu z DPH, ak by sa na celú spotrebu aplikovala štandardná sadzba DPH.

$$\text{Ukazovateľ VRR}^* = \frac{\text{príjem z DPH}}{[(\text{spotreba} - \text{príjem z DPH}) * \text{štandardná sadzba DPH}]}$$

* spotreba = národná (celková) spotreba

Tento ukazovateľ, ktorý vo svojej koncepcii využíva národnú spotrebu, sa javí ako vhodnejší ukazovateľ na meranie dopadov DPH na spotrebu ako klasický ukazovateľ (príjem z DPH/HDP), keďže DPH je daňou, ktorá zaťažuje domácu (národnú) spotrebu²⁸³.

Ukazovateľ VRR meria rozdiel medzi príjmami, ktoré by sa získali z teoreticky „čistého DPH systému—s jednou sadzbou dane a 100 % plnením a príjmami, ktoré sa reálne vyberú. Tento ukazovateľ poukazuje na efektívnosť systému DPH v krajine v porovnaní so štandardnou úrovňou. Napríklad vo väčšine krajín, oslobodenie finančných služieb od DPH sa považuje za vhodný spôsob zdanenia, hoci je ťažké všeobecne odhadnúť vhodnú základňu pre zdanenie. V podobnom duchu, oslobodenie zdravotných služieb je akceptovateľné vzhľadom na znižovanie nákladov na zdravotnú starostlivosť.

²⁸² Podľa OECD, v SR daň z pridanej hodnoty tvorila v roku 2006 cca 26 % z celkových daňových príjmov.

²⁸³ Interpretácii ukazovateľa VRR je potrebné venovať dostatočnú pozornosť. Pri výpočte ukazovateľa VRR sa využívajú údaje o národnej spotrebe, ktoré sú získané zo systému národných účtov príslušnej krajiny, keďže neexistuje jednotne uznávaná medzinárodná metóda na výpočet teoretickej daňovej základne DPH. V tejto súvislosti je potrebné podotknúť, že niektoré investičné tovary ako napríklad novostavby nie sú zahrnuté v ukazovateli spotreba v systéme národných účtov, ale v ukazovateli investície, aj keď sú predmetom DPH v mnohých štátoch. Táto skutočnosť, spolu s existenciou rôznych oslobodení, môže viesť k tomu, že hodnota ukazovateľa VRR bude väčšia ako 1. Faktory, ktoré ovplyvňujú ukazovateľ VRR, sa dotýkajú jednak daňovej základne a tiež daňových sadzieb.

Tabuľka 2: Vývoj ukazovateľa VRR (the VAT Revenue Ratio)

	Štandardná sadzba DPH 2005	1976	1980	1984	1988	1992	1996	2000	2003	2005
Austrália	10							0,47	0,56	0,57
Rakúsko	20	0,65	0,65	0,63	0,61	0,59	0,58	0,60	0,59	0,60
Belgicko	21	0,57	0,61	0,50	0,53	0,49	0,47	0,51	0,47	0,50
Kanada	7					0,44	0,48	0,52	0,51	0,52
ČR	19						0,44	0,44	0,42	0,59
Dánsko	25	0,64	0,61	0,60	0,60	0,55	0,58	0,60	0,60	0,62
Fínsko	22						0,54	0,61	0,60	0,61
Francúzsko	19,6	0,64	0,69	0,62	0,61	0,53	0,51	0,50	0,49	0,51
Nemecko	16	0,56	0,57	0,52	0,50	0,62	0,60	0,60	0,55	0,54
Grécko	18				0,44	0,45	0,42	0,48	0,48	0,46
Maďarsko	25					0,30	0,43	0,53	0,46	0,49
Island	24,5					0,63	0,54	0,58	0,53	0,52
Írsko	21	0,30	0,21	0,45	0,43	0,48	0,53	0,64	0,62	0,68
Taliano	20	0,46	0,43	0,40	0,42	0,39	0,40	0,45	0,45	0,41
Japonsko	5					0,70	0,72	0,70	0,68	0,72
Kórea	10		0,53	0,56	0,54	0,66	0,62	0,65	0,74	0,71
Luxembursko	15	0,60	0,56	0,56	0,57	0,47	0,57	0,68	0,72	0,81
Mexiko	15		0,36	0,30	0,28	0,34	0,26	0,31	0,32	0,33
Holandsko	19	0,49	0,50	0,51	0,56	0,59	0,57	0,60	0,57	0,61
Nový Zéland	12,5				0,91	0,98	1,00	1,00	1,09	1,05
Nórsko	25	0,66	0,66	0,63	0,69	0,52	0,60	0,67	0,56	0,58
Poľsko	22						0,41	0,42	0,43	0,48
Portugalsko	19				0,44	0,51	0,57	0,62	0,56	0,48
SR	19							0,46	0,54	0,53
Španielsko	16				0,59	0,57	0,45	0,53	0,53	0,56
Švédsko	25	0,45	0,41	0,38	0,42	0,42	0,50	0,52	0,53	0,55
Švajčiarsko	7,6						0,70	0,78	0,75	0,76
Turecko	18				0,59	0,56	0,55	0,59	0,63	0,53
Veľká Británia	17,5	0,47	0,46	0,50	0,54	0,49	0,50	0,50	0,50	0,49
nevážený priemer	17,7	0,54	0,52	0,51	0,54	0,53	0,54	0,57	0,57	0,58

Zdroj: Consumption tax trends 2008: VAT/GTS and Excise Rates, Trends and Administration Issues, p.69

Čo sa týka využitia ukazovateľa VRR, odporúča sa brať ho skôr ako ukazovateľ, ktorý bude odrážať vývoj v rámci jednej krajiny počas určitého časového obdobia a nie ako ukazovateľ, ktorý sa bude jednoznačne používať na komparáciu jednotlivých krajín.

Platí, že čím bližšie je DPH systém danej krajiny k „čistému režimu DPH“, tým sa hodnota ukazovateľa VRR približuje k 1. Akákoľvek iná hodnota, vyššia alebo nižšia, ukazuje odchýlku od teoretickej aplikácie jednej sadzby DPH na celú finálnu spotrebu alebo zlyhanie pri výbere celej splatnej dane. Na druhej strane, nízka hodnota ukazovateľa môže tiež odrážať neúplnosť daňovej základne v nadväznosti na existenciu oslobodení, aplikáciu znížených sadzieb dane, aplikáciu rôznych limitov (obratov) za účelom registrácie pre rôzne skupiny zdaniteľných osôb, neefektívnu správu dane, vyvolané náklady zdanenia a pod.

Vplyv štandardnej sadzby DPH na ukazovateľ VRR sa ukazuje zanedbateľný, pretože krajiny s podobnou štandardnou sadzbou DPH majú rôznu úroveň ukazovateľa VRR. Napríklad Luxembursko a Mexiko uplatňujú 15 % štandardnú sadzbu DPH a hodnota ich ukazovateľa VRR je 0,81 a 0,33. Vysoká hodnota ukazovateľa VRR v Luxembursku súvisí s existenciou

rozsiahleho finančného sektora, ktorý produkuje dodatočný výnos z DPH, aj napriek existencii veľkého počtu oslobodení. Naopak, nízka hodnota ukazovateľa VRR v Mexiku je spôsobená najmä existenciou nulovej sadzby DPH, ktorá sa uplatňuje na predaj tovarov v hraničných regiónoch a tiež nízkymi vyvolanými nákladmi, súvisiacimi so zdanením. Jedinou krajinou, ktorá má hodnotu ukazovateľa VRR nad 1,0 je Nový Zéland. Súvisí to s existenciou nírokej daňovej základne s obmedzeným množstvom výnimiek a s obmedzeným použitím nulovej sadzby DPH.

Na základe OECD analýzy, väčšina porovnávaných krajín mala ukazovateľ VRR pod 0,65 (24 z 29) a 7 krajín malo tento ukazovateľ pod 0,55 (aj napriek rôznej úrovni štandardnej sadzby DPH). Z toho vyplýva, že systémy DPH s rôznym počtom uplatňovaných znížených sadzieb a rôznymi oslobodeniami sú spojené s vysokými daňovými výdavkami v porovnaní s čistým DPH reňimom. To by mohlo viesť k hypotéze, že 30-50 % potenciálnych príjmov nepodlieha zdaneniu alebo ak aj podlieha, tieto príjmy nie sú skutočne vybrané.

Použitá literatúra

1. *Consumption Tax Trends 2008: VAT/GTS and Excise Rates, Trends and Administration Issues*. OECD, 2008. 120 s. ISBN: 978-92-640-3947-6.
2. KITO VÁ, D.: *Vplyv spotrebnej dane z liehu na spotrebu*. In: *Financie a riziko: zborník príspevkov z X. ročníka medzinárodnej vedeckej konferencie (proceedings of the 10th international scientific conference)*, Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2009. s. 237-240. ISBN 978-80-225-2745-3.
3. MIKÓCZIOVÁ, J.: *Empirické skúmanie determinantov miery zadlženosti podnikateľských subjektov*. In: *Finance a výkonnosť firem ve vědě, výuce a praxi [elektronický zdroj] : sborník příspěvků z mezinárodní vědecké konference konané pod záštitou děkanky doc. Dr. Drahomíry Pavelkové : Zlín 23.-24. dubna 2009. - Zlín : Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, 2009. – ISBN 978-80-7318-798-9*
4. NEKANOVÍČ, M.: *Administratívne náklady v oblasti nepriamych daní v Slovenskej republike vo väzbe na jej vstup do Európskej únie v oblasti nepriamych daní*. In: *Zborník Národohospodárskej fakulty EU: Finančná politika a optimálny systém zdaňovania vo väzbe na efektívnosť fungovania ekonomiky* Bratislava: EU, 2005. 577 s. S. 105 – 107. ISBN 80-225-2019-5.
5. VLADOVÁ, A: *Medzinárodná komparácia sklonu k spotrebe v sektore domácností*. In: *Biatic*, roč. 13, č.7, 2005. s. 10-13. ISSN 1335-0900.
6. Štatistický úrad, SR (www.statistics.sk)

Kontaktné údaje

Ing. Marcela RABATINOVÁ, PhD.
Katedra financií
Národohospodárska fakulta
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1
852 19 Bratislava 5
SR
email: marcela.rabatinova@euba.sk

PRÍSTUPY K RIADENIU ENVIRONMENTÁLNYCH RIZÍK V GLOBALIZAČNOM PROCESE²⁸⁴

APPROACHES TO ENVIRONMENTAL RISKS MANAGEMENT IN THE PROCESS OF GLOBALISATION

Eva Romančíková, Jana Mikóciová
Katedra financií NHF EU v Bratislave

Abstrakt

Príspevok priblihuje rôzne mechanizmy riadenia environmentálnych rizík, ktoré sa dostávajú do popredia vplyvom prebiehajúceho procesu globalizácie. Popri normatívnych, finančno-ekonomických a dobrovoľných nástrojoch možno za účinný mechanizmus považovať environmentálne poistenie, pri ktorom aktívnu úlohu v smere prevencie a sanácie environmentálnych škôd zohráva aj samotná poisťovňa. V príspevku je analyzované široké spektrum takto zameraných poisťovacích produktov, ako aj rôzne alternatívne prístupy k poisteniu environmentálnych rizík, ktoré sa etablovali vo vyspelých ekonomikách. Jedným z dôležitých záverov príspevku je poukázanie na skutočnosť, že dôležitým predpokladom širšieho využívania poistenia environmentálnych rizík je jasná právna úprava pravidiel vymedzujúcich zodpovednosť znečisťovateľov.

Kľúčové slová – environmentálne riziká, environmentálne škody, environmentálne poistenie, globalizácia, životné prostredie

Abstract

The paper is dealing with various mechanisms of the management of environmental risks that are a result of the process of globalization. Beside the normative, financial (economical) and voluntary instruments, the environmental insurance can be considered as a very effective mechanism, in which also the insurance company itself is playing an active role, by preventing and retrieving environmental damages. In the paper a wide range of such insurance products, as well as various alternative approaches to the insurance of environmental risks that are used to be implemented in developed economies, are analyzed. One of the important conclusions of the paper is pointing out to the fact that an important precondition for a wider implementation of the environmental risks insurance is a clear legal regulation specifying the responsibility of polluters.

Key words – environmental risks, environmental damage, environmental insurance, globalization, environment

²⁸⁴ Príspevok bol spracovaný v rámci výskumného projektu VEGA č. 1/0552/08: Ekonomické aspekty ochrany životného prostredia v procese globalizácie svetovej ekonomiky.

ÚVOD

Prebiehajúci globalizačný proces má viaceré dimenzie: ekonomickú, politickú, informačnú, ale i kultúrnu. Ekonomickú dimenziu globalizačného procesu vníma spoločnosť predovšetkým vo väzbe k vrcholovým makroekonomickým ukazovateľom, akými sú hospodársky rast a zamestnanosť. Menej sa však hovorí o ekologickej dimenzii tohto procesu, pričom práve ekonomickú integráciu realizovanú cez liberalizáciu obchodu, pohyb kapitálu a investícií možno považovať za rozhodujúci faktor, ktorý ovplyvňuje kvalitu životného prostredia a možnosť vzniku environmentálnych rizík.

1 CHARAKTER ENVIRONMENTÁLNYCH RIZÍK A PRÍSTUPY K ICH RIADENIU

Environmentálne riziká vznikajú v dôsledku *prírodných* a *antropických* faktorov spôsobených človekom. Vzhľadom k pôvodu ich vzniku a priestorovému dopadu väčšinu z nich možno považovať za globálne environmentálne riziká, ktoré sú v rozhodujúcej miere späté s globalizačným procesom. Vznik globálnych rizík sa spája s možnosťou vzniku prírodných katastrof, nadmerným znečistením ovzdušia, znižovaním tvorby kyslíka v dôsledku vyrubovania lesov, znečistením vôd, úbytkom a znehodnocovaním pôdy, nadmernou spotrebou nerastných surovín, zvýšenou produkciou odpadu a pod.

Prvé prístupy k riadeniu tohto procesu boli orientované na prijímanie tzv. *normatívnych nástrojov*, ktoré mali formu príkazov, zákazov, noriem, nariadení a smerníc. Ich uplatnením sa sledoval zámer obmedziť negatívny dopad priemyslu na kvalitu ovzdušia, vody, pôdy, hluku a pod. Takáto environmentálna regulácia však *nepokrývala celú oblasť potreby ochrany životného prostredia*, a to ako v rámci samotných krajín, tak aj v medzinárodnom meradle. Potvrdili to viaceré havárie v chemických fabrikách, ropné havárie, vznik ozónovej diery a pod.

V snahe o *komplexnejší prístup k predchádzaniu vzniku environmentálnych rizík* začína sa v kontexte celosvetových trendov venovať zvýšená pozornosť environmentálnej harmonizácii uplatňovaných nástrojov a postupov. V tejto spojitosti sa začína prijímať legislatíva orientovaná hlavne do oblasti *prevencie vzniku priemyselných havárií, uplatnenie zodpovednosti znečisťovateľov za environmentálne škody, ale aj za sanáciu starých záťaží*.²⁸⁵

Európska komisia v spojitosti s *prevenciou* vzniku environmentálnych rizík iniciovala vznik nových nariadení, dopĺňajúc tak existujúcu legislatívu. Za jedno z najdôležitejších možno v tejto spojitosti považovať nariadenie REACH (Registration, Evaluation, Authorisation Chemicals),²⁸⁶ ktoré prináša nový pohľad na nakladanie s chemickými látkami a prípravkami pri ich uvádzaní na trh. Implementácia tohto nariadenia predpokladá vyhodnotenie všetkých doteraz vedených zoznamov chemických látok, aj z pohľadu ich environmentálneho rizika.

²⁸⁵ Smernica Rady 96/61/ES o integrovanej prevencii a kontrole znečisťovania životného prostredia, Smernica Európskeho parlamentu a Rady 2004/35/ES z 21. apríla 2004 o environmentálnej zodpovednosti pri prevencii a odstraňovaní environmentálnych škôd, Smernica Európskeho parlamentu a Rady 2006/21/ES z 15. marca 2006 o nakladaní s odpadom z ťažkého priemyslu, ktorou sa mení a dopĺňa Smernica 2004/35/ES

²⁸⁶ Regulation (EC) 1907/2006 of the European Parliament and of the Council of 18 December 2006 concerning the Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemicals (REACH)

Nariadenie o *trvalo-udržateľnom nakladaní s prostriedkami rastlín* obmedzuje používanie pesticídov, herbicídov, fungicídov a biocídov.²⁸⁷

Osobitná pozornosť zo strany EÚ je venovaná nakladaniu s ortuťou, olovom a inými ťažkými kovmi. Smernica o *environmentálnej zodpovednosti pri prevencii a odstraňovaní environmentálnych škôd* sleduje zámer dosiahnuť stav, aby ekonomické subjekty niesli zodpovednosť za dôsledky svojho správania, čo znamená, aby boli zodpovedné za vzniknuté škody.

Súbežne s procesom prijímania normatívnych nástrojov začína na význame nadobúdať aj uplatňovanie *finančno-ekonomických nástrojov* ochrany životného prostredia, medzi ktorými majú významné postavenie environmentálne dane a poplatky. Ich uplatnením sa sledujú nielen *environmentálne ciele* (znižovať zaťaženie životného prostredia), ale aj *ekonomické ciele* (minimalizácia nákladov na zníženie zaťaženia životného prostredia). Environmentálne a ekonomické ciele ovplyvňuje konštrukcia spomenutých uplatňovaných nástrojov, ktorá môže v rôznom rozsahu plniť ich stimulačnú, internalizačnú alebo fiškálnu funkciu.²⁸⁸

Uplatnením tejto formy environmentálnej regulácie dochádza k regulácii nielen *producentov znečistenia*, ale z časti aj *spotrebiteľov* z dôvodu, že producent znečistenia môže časť environmentálnej platby preniesť cez cenu vyrobenej produkcie na spotrebiteľov. Rozsah prenesenia platby ovplyvňuje cenová elasticita dopytu. V prípade, ak je dopyt po produkcii zaťaženej environmentálnou platbou *menej elastický*, vzniká pre znečisťovateľa priestor na prenesenie platby do ceny produkcie, tzn. na spotrebiteľov. Konkrétny dopad na spotrebiteľa ovplyvňuje výška jeho spotreby. Nedostatkou uplatnenia týchto platieb je, že majú *regresný charakter*, to znamená zaťažujú viacej chudobné vrstvy obyvateľstva. Tá časť obyvateľstva, ktorej životný štýl charakterizuje nadmerná spotreba, je uplatnením environmentálnych platieb dotknutá v minimálnom rozsahu, pričom je to práve ona, ktorá nadmernou spotrebou vytvára tlak na produkciu výrobkov a s ňou spojené nadmerné zaťaženie životného prostredia a vznik environmentálnych rizík.

V posledných rokoch nadobúda na význame tzv. „mäkká legislatíva“ – ktorá zahŕňa *dobrovoľné nástroje*. Možno hovoriť, že ide o *reflexívnu reguláciu* spätú s využívaním „sebareflexívnych“ prístupov firmami zvažujúcich dopady svojej činnosti na životné prostredie. Takéto firmy – znečisťovatelia nie sú objektom regulácie zo strany inštitúcií zodpovedných za kvalitu životného prostredia, ale na základe vlastného rozhodnutia sa stali súčasťou regulačného procesu. V tejto spojitosti Wagner a Haffner hovoria o „kooperatívnej regulácii“²⁸⁹ Pri tejto forme regulácie regulujúce inštitúcie a regulované subjekty úzko spolupracujú. K takýmto nástrojom možno zaradiť systém environmentálneho manažerstva EMS a EMAS²⁹⁰, ale aj označovanie environmentálne vhodných produktov a dobrovoľné dohody.

Pri uplatnení *dobrovoľných dohôd* môžu byť niektoré odvetvia oslobodené od platenia environmentálnej dane, alebo platia nižšie dane v porovnaní s inými odvetviami za podmienky, že sa dobrovoľne rozhodli realizovať opatrenia na zníženie zaťaženia životného

²⁸⁷ Smernica EÚ 91/414/EHS o uvádzaní prípravkov na ochranu rastlín na trh

²⁸⁸ ROMANČÍKOVÁ, E.: *Finančno-ekonomické aspekty ochrany životného prostredia*. Bratislava, ECO INSTRUMENT 2004. ISBN 80-967771-1-4.

²⁸⁹ Wagner, R. - Haffner, F.: *Ökonomische Würdigung des umweltrechtlichen Instrumentariums*. In: Hendler, R., Marburger, P., Reinhardt, M., Schröder, M. (eds): *Rückzug des Ordnungsrechtes im Umweltschutz*. Berlin: Erich Schmidt, 1999, pp. 83-127.

²⁹⁰ Systém EMS podľa ISO 14001 je celosvetovo akceptovanou normou environmentálneho riadenia. Systém riadenia podnikov a auditu z hľadiska ochrany životného prostredia – EMAS vznikol z iniciatívy Európskej únie a najväčšie uplatnenie má v rámci Európskeho priestoru. Systém EMAS predstavuje vyšší stupeň environmentálneho riadenia ako norma ISO 14001. Systém však nadväzuje na normu a preberá ju.

prostredia.²⁹¹ Výhody plynúce z uplatnenia dobrovoľných dohôd sú pre podnikateľskú sféru dôležité z dôvodu, že „dohoda—im vytvára priestor pre väčšiu flexibilitu pri plnení environmentálnych cieľov v porovnaní s uplatnením iných nástrojov environmentálnej politiky. Verejný sektor pri uplatnení dobrovoľných dohôd sa vzdáva výnosu z výberu environmentálnych platieb a následnej možnosti ich využitia v prospech ochrany životného prostredia.

Očakávať, že rôzne formy „reflexívnej regulácie—môžu vyriešiť problém predchádzania vzniku environmentálnych rizík, by nebolo správne. Sú prípady, keď nadnárodné korporácie profitujú z absencie účinného nástrojového inštrumentária ochrany životného prostredia v hostiteľskej krajine a oni sami sa „chopia—regulácie s využitím dobrovoľných nástrojov. Ich regulácia však v porovnaní s uplatnením nástrojov štátnej regulácie môže mať nižšiu environmentálnu účinnosť. S prebiehajúcim globalizačným procesom sa tlak verejnosti na zníženie zaťaženia životného prostredia a predchádzanie vzniku environmentálnych rizík bude zvyšovať, a tak možno očakávať potrebu väčšej ingerencie medzinárodného spoločenstva nad procesom zníženia zaťaženia životného prostredia a predchádzania vzniku environmentálnych rizík.

Názory na vhodnosť uplatnenia nástrojového inštrumentária, ktoré by účinnejšie pôsobilo na elimináciu environmentálnych rizík, sa rôznia, a to nielen v teoretickej oblasti, ale aj v samotnej riadiacej sfére. Podnikateľská sféra napriek výnimkám sa procesu *sprísňovania* uplatňovaného nástrojového inštrumentária ochrany životného prostredia bráni. Dôvodom je obava zo zníženia konkurencieschopnosti. Obavy zo sprísňovania nástrojového inštrumentária majú aj samotné vlády a to hlavne vtedy, ak by chceli byť priekopníkmi v tejto oblasti. Istým riešením podľa nášho názoru je *spoločný postup* viacerých krajín pri uplatňovaní prísnejšej environmentálnej legislatívy. Predpokladom však je, že prírodné zdroje v jednotlivých krajinách sú správne ocenené.

Dôvodom pre akceptáciu tohto prístupu je skutočnosť, že dopady z nadmerného poškodenia životného prostredia prekračujú hranice štátov a hranice štátov presahuje aj globalizačný proces tým, že umožňuje investorom etablovať sa v hostiteľskej krajine, v ktorej im vzniknú najnižšie náklady a tým aj možnosť využívať ich prírodné zdroje. Avšak v prípadoch, keď využívané prírodné zdroje sú v krajine podhodnotené a krajina neuplatňuje finančné nástroje environmentálnej politiky internalizujúce negatívne externality, ktoré investor svojou činnosťou spôsobil, vtedy globalizačný proces vytvára pre investorov priestor pre nadmerné zaťaženie životného prostredia. Ak by hostiteľská krajina chcela nadmernému zaťaženiu životného prostredia zabrániť, musela by zvýšiť ceny prírodných zdrojov a uplatniť platby internalizujúce negatívne externality. K prijatiu takýchto opatrení jej bráni obava, že by sa investor presunul do inej krajiny. Spoločným postupom pri uplatňovaní „harmonizovanej—environmentálnej legislatívy bolo by možné vzniku takejto situácie predísť.

Pozitívum integračného procesu z hľadiska ochrany životného prostredia je potrebné vidieť v tom, že umožňuje hostiteľským krajinám vykonať štruktúrne zmeny, meniť štruktúru výroby, ale aj ovplyvniť mieru využívania prírodných zdrojov a stupeň znečistenia životného prostredia. Tieto pozitíva možno dosiahnuť len vtedy, ak investor v hostiteľskej krajine využíva špičkové technológie.

Bez uplatnenia harmonizovanej legislatívy ochrany životného prostredia proces globalizácie takto stavia menej rozvinuté a rozvíjajúce sa krajiny do „environmentálnej pasce—a zároveň

²⁹¹ V UK pred zavedením platieb za klimatické zmeny mali energeticky náročné odvetvia možnosť získať 80 %-né zníženie daňového základu za predpokladu, že vstúpia do dohôd o klimatických zmenách orientovaných na zvýšenie energetickej účinnosti. Dohody sa týkali odvetvia ako celku, ale aj každého zariadenia osobitne. V prípade ak subjekt nesplní cieľ, ktorý je vytýčený v dohode, stratí daňovú úľavu.

vytvára priestor pre *transfer znečistenia* z rozvinutých do menej rozvinutých krajín. Vytváranie mechanizmov ochrany životného prostredia na nadnárodnej úrovni, ktoré by platili pre všetkých znečisťovateľov v každej krajine, môže byť výrazným posunutím riešenia tohto problému. Jednotlivé krajiny ako adresáti implementácie *nadnárodnej environmentálnej regulácie* by mali povinnosť niest' zodpovednosť za ochranu životného prostredia na danom území a za predchádzanie vzniku environmentálnych rizík. Iniciatívu krajín pri prijímaní vlastnej národnej legislatívy sprísňujúcej nadnárodnú reguláciu je potrebné hodnotiť vďaka pozitívne. Jej prijatiu z ekonomického pohľadu by mala vďaka predchádzať *analýza nákladov a úžitkov* prijímaných opatrení pre danú krajinu. Prvé prístupy k vytváraniu nadnárodných mechanizmov zameraných na predchádzanie vzniku environmentálnych rizík možno nájsť v medzinárodných dohodách, ku ktorým možno zaradiť Montreálsky protokol, Kjótsky protokol, daň z energií uplatňovanú v EÚ a pod.

2 POISTENIE AKO FORMA FINANCOVANIA ENVIRONMENTÁLNYCH RIZÍK

Zásada „znečisťovateľ platí—je v environmentálnych politikách ekonomicky vyspelých krajín považovaná za *princíp objektívnej zodpovednosti znečisťovateľa za náhradu škôd*, ktoré by mohli vyplývať z ním spôsobeného znečistenia.²⁹²

Finančné zabezpečenie zodpovednosti znečisťovateľa za úhradu environmentálnych škôd je rámčované disponibilitou jeho *vlastných finančných zdrojov*, ktoré znečisťovateľ v určitom štádiu svojho fungovania *môže*, ale aj *nemusi* mať v potrebnom rozsahu k dispozícii. Pravdepodobnosť takejto situácie a jej rozsah vytvára priestor pre prenos takéhoto rizika na poisťovňu, tzn. „poistiť sa—

Poistná teória rozlišuje dva základné typy environmentálnych rizík a to:

- Environmental Pollution Risk – riziká znečistenia životného prostredia,
- Natural Catastrophe Risk – riziká prírodných katastrof.

Predmetom poistenia *rizík znečistenia životného prostredia* sú negatívne vplyvy priemyslu, obchodu, dopravy a pod. na životné prostredie. Poistné krytie sa spravidla vzťahuje na škody na zdraví, majetkové škody a škody spôsobené kontamináciou. *Riziká prírodných katastrof* sú spravidla väčšieho rozsahu a presahujú rámec vymedzeného územia, ale aj štátu.

Súčasnosť charakterizuje stav, keď na poistnom trhu *dlhodobo absentovali poistné produkty* na krytie zodpovednosti za rôzne druhy škôd na životnom prostredí. Dôvodom je zrejme skutočnosť, že v poistnej teórii bežne uplatňované kritériá na hodnotenie rizík nie vďaka je

²⁹² Z tejto zásady vychádzala aj Smernica ES/2004/35/ES o zodpovednosti za ekologické škody, ktorej zámerom je *predchádzať* environmentálnym škodám a *vytvárať priestor* pre ich sanáciu. V zmysle smernice pod environmentálnou škodou sa rozumie akákoľvek škoda:

- *na chránených druhoch a prirodzených biotopoch*, ktorá má nepriaznivé účinky na stav biotopov alebo druhov,
- *na vode*, ktorá by mala vyjadriť vďaka nepriaznivé účinky na ekologický, chemický potenciál vôd,
- *na pôde*, ktorá sa odvíja od kontaminácie pôdy, predstavujúcej riziko vzniku nepriaznivých účinkov na zdravie obyvateľstva v dôsledku priameho alebo nepriameho preniknutia látok, prípravkov, organizmov alebo mikroorganizmov do pôdy, na pôdu alebo pod zemský povrch.

Znečisťovateľ môže byť zodpovedný za vzniknutú škodu len vtedy, ak škoda má konkrétnu a kvantifikovateľnú formu a ak je možné určiť príčinnú súvislosť medzi škodou a identifikovaným znečisťovateľom. V prípadoch, ak už ku škode došlo, je povinnosťou prevádzkovateľa vykonať nápravné opatrenia, ktoré môžu mať diferencovaný rozsah. V tejto spojitosti má povinnosť vykonať primárnu, doplnkovú alebo kompenzačnú nápravu. Environmentálna škoda v zmysle smernice nezahŕňa *škodu na majetku*, ani *škodu na zdraví*.

možné aplikovať na environmentálne riziká. Snaha využiť poistenie aj na krytie environmentálnych rizík naráňa na problém:

- *absencie vedeckých poznatkov* o zdrojoch a následkoch environmentálnych rizík. Environmentálne riziká sa spravidla prejavia s určitým časovým posunom, tzn. až vtedy, keď dôjde k environmentálnym škodám (havárie, prírodné katastrofy),
- *vymedzenia zodpovednosti za vznik environmentálnych rizík*, keď ňe ich vznik často vyvolávajú synergie,
- *vymedzenia rozsahu dopadov environmentálnych rizík*, keď ňe viaceré z nich nie sú ohraňčené územím štátu, dĺžkou ich pôsobenia, ani rozsahom poškodenia,
- *kvantifikácie výšky environmentálnej škody* – v mnohých prípadoch je pravdepodobnosť vzniku environmentálnych škôd takmer nulová, zatiaľ čo potenciálna škoda má tendenciu smerovať až k nekonečnu,
- *nemožnosti objektívneho merania environmentálnych rizík* – sú merané len nepriamo cez rôzne indikátory a emisie, ktoré sú považované za zdroj rizík.

Poistiteľnosť environmentálnych rizík naráňa takto na absenciu základných predpokladov ich poistiteľnosti, ku ktorým poistná veda zarač uje:

- náhodnosť vzniku škody,
- pravdepodobnosť vzniku škody,
- vyčísľiteľnosť veľkosti škody,
- vzájomnosť (spojenie viacerých subjektov vystavených rovnakému riziku),
- ekonomickú únosnosť krytia rizika, keď výška poistného by mala zodpovedať veľkosti environmentálneho rizika.

2.1 Environmentálne poistenie zodpovednosti za škody

Najčastejšou formou finančného zabezpečenia zákonnej zodpovednosti podnikateľských subjektov za environmentálne škody je *komerčné poistenie*. V spojitosti s environmentálnym poistením sa najčastejšie chápe poistenie *občiansko-právnej zodpovednosti vlastníkov* potenciálne zabezpečených objektov v súvislosti s povinnosťou náhrady škôd tretím osobám spôsobených technologickou haváriou alebo inou katastrofou. Poisťuje sa zákonom v trestno-právnej zodpovednosti uložená povinnosť poisteného nahradiť škodu spôsobenú právnickým a fyzickým osobám v dôsledku vplyvu škodlivých látok na pôdu, ovzdušie, vodu. Poisťujú sa aj majetkové ujmy vyplývajúce z narušenia vlastníckych práv na zariadenie a výrobnú činnosť a práva využívať vodné zdroje.

Poistenie majetkovej zodpovednosti spojenej so škodami spôsobenými znečistením vzniklo v 60-tych rokoch minulého storočia, keď poisťky boli zamerané na zabezpečenie krytia havarijných a nepredvídateľných situácií. Poistenie znečistenia životného prostredia spôsobeného haváriami sa orientovalo na riziká, ktorých pôvod sa často nedal identifikovať, ale dal sa oceniť a adekvátne vyjadriť kvantitatívnymi ukazovateľmi. Napríklad pri skúmaní rizika ako očakávanej funkcie strát jeho veľkosť ovplyvňujú nasledovné zložky:

- objem vypúšťanej škodlivej látky,
- typ prijímateľa (poškodeného),
- obdobie vystavenia pôsobeniu látky,
- ročné obdobie,
- stupeň nebezpečnosti chemickej alebo fyzikálnej látky.

Ak *tradičné poisťovacie postupy* charakterizujú štyri fázy: ocenenie rizika, transfer rizika, združovanie rizika a alokácia, *poistenie environmentálnych rizík* predpokladá, aby profesionálny nositeľ rizika – *poisťovňa* bola navyiac schopná aktívne *ovplyvňovať rizikové*

faktory, a to už v samotnom procese ocenenia rizika. Ocenenie rizika predpokladá, aby tím špecialistov poisťovacej spoločnosti vykonal vo firme znečisťovateľa environmentálny audit, ktorý by mal poskytnúť odpoveč na nasledovné otázky:

- aká je pravdepodobnosť vzniku environmentálneho rizika,
- aká environmentálna škoda vznikne v prípade, že dôjde k poisťnej udalosti.

Environmentálni audítori musia disponovať s detailnými informáciami o škodlivých chemických látkach, ktoré sa využívali vo výrobnom procese, ale aj poznať dôsledky z prekročenia technických parametrov na kvalitu životného prostredia. Navyše environmentálny audit musí zvažovať aj ďalšie informácie, ktoré môžu ovplyvniť rozsah vzniknutej škody. K takýmto informáciám možno zaradiť hustotu osídlenia územia, počet obyvateľov na území, typ postavených budov, podmienky priepustnosti pôdy, hladinu podzemných vôd, smer vetra, geologické, hydrologické a atmosférické podmienky v danom území a pod.

V prípade, ak výsledok environmentálneho auditu potvrdil, že environmentálne riziko zodpovedá kritériám poisťiteľnosti, poisťovňa v spolupráci s budúcim poistením vstupuje do procesu minimalizácie rizika, a to *návrhom opatrení na zvýšenie prevencie* pri predchádzaní vzniku environmentálnych rizík.

Po dohodnutej „prestavbe—rizika nasleduje fáza transferu rizika. V tejto súvislosti je nutné zdôrazniť, že *špecifickosť environmentálneho poistenia* je v tom, že poisťovňa počas celého zmluvného vzťahu *monitoruje* aktivity poisteného a súčasne uplatňuje *stimulačné mechanizmy* v smere prijímania preventívnych opatrení samotným poisteným. V tejto spojitosti poskytuje poistenému zľavy na poisťnom, prípadne rozširuje poisťnú ochranu. Mnohé poisťovne ponúkajú svojim klientom aj tzv. „krízový manažment—ako súčasť environmentálneho poistenia.

2.2 Poistné produkty na poistenie environmentálnych rizík

Vo vyspelých ekonomikách sa vyvinulo široké spektrum poisťných produktov, ktorých vznik bol vyvolaný záujmom zo strany poisťencov o poisťnú ochranu v prípade vzniku environmentálnych rizík. K takýmto poisťným produktom možno zaradiť:

- *Environmental Impairment Liability* – týmto produktom sa ponúka krytie náhrady škôd spôsobených *tretím osobám*, pričom môže ísť o *škody na zdraví a životoch, škody na majetku, náklady na odstránenie znečistenia, náklady na zmiernenie znečistenia*. Spravidla z takéhoto poisťného produktu sa hradia aj náklady na predchádzanie vzniku škôd. Z poistenia sú však *vylúčené* vzniknuté škody na biodiverzite a úhrada *nákladov na odstránenie znečistenia území samotnej prevádzky*.
- *Coverage for On-site Cleanup Liability* – ide o náhradu škôd, ktoré vznikli poistenému, pričom kryté sú náklady na odstránenie znečistenia na *území danej prevádzky*. Toto poistenie je doplnkom Environmental Impairment Liability. Vo výnimočných prípadoch na základe dohody je možné poistiť aj škody, ktoré sú predmetom Environmental Impairment Liability.
- *Remediation Stop Loss* – tento produkt bol vytvorený na krytie nákladov na *obnovu znečisteného životného prostredia* v prípadoch, kedy náklady presiahli plánovanú výšku počas výkonu odstraňovania znečistenia. Využíva sa najmä na krytie rizík a neistôt spojených so začínajúcimi alebo pokračujúcimi prácami zameranými na sanáciu škôd na životnom prostredí. Z tohto poistenia sa kryjú len škody, ktoré vznikli samotnému poistenému.
- *Contractors Pollution Legal Liability* – toto poistenie pôvodne využívali firmy poskytujúce služby v oblasti odstraňovania znečistenia životného prostredia, tak napríklad môže ísť o odstránenie kontaminovaných látok z pôdy. Poistné je zdrojom

úhrady nárokov zo zodpovednosti za škody na životnom prostredí, ktoré vzniknú v dôsledku nimi vykonávanej činnosti.

- *Transportation Coverage* – tento poistný produkt kryje riziká súvisiace s *nehodami*, ktoré môžu nastať počas *prepravy nebezpečných látok*,
- *Environmental Coverage for Landfills* – je zameraný na krytie zodpovednosti za škody spôsobené prevádzkovateľmi podzemných skládok odpadu. Tento produkt je spravidla značne modifikovaný vo väzbe k potrebe klienta. Dôvodom pre takúto modifikáciu je vysoká náročnosť na krytie environmentálneho rizika, a to nielen počas fungovania skládky, ale aj po jej uzatvorení.

Na slovenskom poistnom trhu sa v súčasnosti ponúka špeciálny produkt kryjúci škody na životnom prostredí, a to *Poistenie zodpovednosti za škodu spôsobenú náhlym a náhodným znečistením životného prostredia*. Poistovne pôsobiace na slovenskom poistnom trhu pri poskytovaní tohto poistného produktu prístupujú k svojim klientom individuálne.

2.3 Iné prístupy k poisteniu environmentálnych rizík

Poolová úprava poistenia zodpovednosti za škody

Princípom poolového systému je *spolupráca väčšieho počtu poisťovní*, ktoré „upíňu“ v stanovenej výške určitú čiastku na poistné krytie *zodpovednosti za environmentálne škody*. V prvom kroku poisťovne, ktoré sa takto rozhodli, zlúčia svoje zdroje na krytie rizika environmentálnych škôd, a v druhom kroku sa snažia zvýšiť svoju poistnú kapacitu formou zaistenia. Členstvo v spoločných poisťovniach je dobrovoľné. Pooly garantujú kompenzáciu škôd len v rámci občiansko-právnej zodpovednosti za environmentálne škody. Výhodou poolového usporiadania je know-how z poistenia zodpovednosti za environmentálne škody. Proti poolovej úprave sú však viaceré výhody. Kritika sa sústreďuje hlavne na skutočnosť, že pooly zabezpečujú len limitované finančné krytie zodpovednosti za environmentálne škody. Dôsledky kumulácie negatívnych účinkov podnikateľských aktivít na kvalitu životného prostredia nie sú premietnuté do zmlúv.

Poisťovňa pre vlastnú potrebu – kaptívne poisťovne (Captive Insurance Companies)

Je to poisťovacia spoločnosť založená a vlastnená jedným alebo viacerými podnikateľskými subjektmi, ktoré však nepoisťujú ostatných klientov, ale len svoju materskú organizáciu.

Vytváranie kompenzačných garančných fondov

Krytie zodpovednosti za environmentálne škody si môže podnikateľská sféra zabezpečiť vytvorením dostatočne veľkých finančných zdrojov. V rámci dohody viacerých podnikateľských subjektov možno vytvoriť *spoločný kompenzačný garančný fond*, a to tak na úrovni odvetvia, regiónu, či štátu. Nedostatkom vytvorenia takéhoto fondu je:

- kompenzačný garančný fond nemusí mať dostatok finančných zdrojov v prípade vzniku environmentálnych škôd väčšieho rozsahu,
- výšku príspevkov jednotlivých podnikateľských subjektov do kompenzačného garančného fondu nie vždy je možné objektivizovať,
- povinné viazanie finančných prostriedkov v kompenzačnom fonde nie je z hľadiska podnikateľských subjektov kompatibilné s trhovými princípmi.

Štátne záruky

Alternatívnou formou zabezpečenia zodpovednosti za environmentálne škody je získanie štátnej záruky. Prebratie štátnej záruky musí byť vymedzené príslušnou legislatívou.

ERICAM

Tento mechanizmus sa považuje za perspektívny spôsob finančného krytia zodpovednosti za environmentálne škody. Znečisťovateľ ponúka na kapitálovom trhu *akcie*, ktoré majú v sebe zakomponovaný i *podiel na environmentálnom riziku*. Investor, ktorý sa na základe vlastného výberu rozhodne kúpiť akcie s podielom na environmentálnom riziku, vytvorí v prospech potenciálneho znečisťovateľa určitý druh garancie. Riziko nesolventnosti znečisťovateľa je takto znížené, keď že riziko vzniku environmentálnej škody je rozptýlené do veľkého počtu akcií s malou menovitou hodnotou. V odbornej literatúre sa pre tento prístup používa skratka ERICAM.

Environmentálne poisťné záruky

Ďalšou formou krytia zodpovednosti za environmentálne škody je zavedenie flexibilného systému environmentálnej poisťnej záruky. Pri uplatnení tohto systému podnikateľský subjekt vloží na osobitný účet ministerstva určitú čiastku, ktorá plní úlohu *časovo limitovanej poisťnej záruky*. Jej výška sa spravidla rovná výške najvyššej potenciálnej škody spôsobenej činnosťami, ktoré sú späté s danou podnikateľskou aktivitou. Za predpokladu, že podnikateľský subjekt preukáže, že v danom časovom období nespôsobil žiadne environmentálne škody, alebo spôsobil škody nižšie ako bola poisťná záruka, vtedy sa mu alikvótna čiastka vráti. Výhrady proti deponovaniu poisťných záruk na účte ministerstva sú podobné ako v prípade kompenzačných fondov.

ZÁVER

Globalizačný proces a s ním spojené nadmerné zaťaženie životného prostredia sú úzko späté s environmentálnymi rizikami. Riadiť tento proces predpokladá prijímať preventívne opatrenia, ale i uplatniť finančné mechanizmy pre prípadnú sanáciu environmentálnych škôd. Jedným z takýchto mechanizmov môže byť aj environmentálne poistenie. Uplatňované formy environmentálneho poistenia sa v jednotlivých štátoch rôznia. Špecifickosť ich uplatňovania v tej ktorej krajine je v značnej miere determinovaná prijatou legislatívou. S cieľom posilniť a stimulovať trh s environmentálnym poistením zákonodarcovia a tvorcovia environmentálnej politiky by mali koncentrovať pozornosť na tvorbu jasných pravidiel pri preberaní zodpovednosti za environmentálne škody. Len takto možno vytvoriť predpoklady k tomu, že poisťovne budú mať o takýto poisťný produkt podstatne väčší záujem ako tomu bolo doteraz.

Právna úprava pravidiel vymedzujúcich zodpovednosť znečisťovateľov vytvorí predpoklady pre niššie využívanie poistenia environmentálnych rizík. V prípade existencie takých environmentálnych rizík, ktoré nie je možné zahrnúť do zmluvy, ale aj v prípadoch, keď nie je možné identifikovať znečisťovateľa, mal by nastúpiť štát, ktorý by v prípade vzniku poisťnej udalosti mal kompenzovať poškodeným náhrady environmentálnych škôd.

Použitá literatúra

1. *Environmental Risks and Insurance: A Comparative Analysis of the Role of Insurance in the Management – related Risks*. OECD Publication.
2. Regulation (EC) 1907/2006 of the European Parliament and of the Council of 18 December 2006 concerning the Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemicals (REACH).
3. ROMANČÍKOVÁ, E.: *Finančno-ekonomické aspekty ochrany životného prostredia*. Bratislava, ECO INSTRUMENT 2004. ISBN 80-967771-1-4.
4. Smernica EÚ 91/414/EHS o uvádzaní prípravkov na ochranu rastlín na trh.
5. Smernica Európskeho parlamentu a Rady 2004/35/ES z 21.apríla 2004 o environmentálnej zodpovednosti pri prevencii a odstraňovaní environmentálnych škôd.
6. Smernica Európskeho parlamentu a Rady 2006/21/ES z 15.marca 2006 o nakladaní s odpadom z ťažkého priemyslu, ktorou sa mení a dopĺňa Smernica 2004/35/ES.
7. Smernica Rady 96/61/ES o integrovanej prevencii a kontrole znečisťovania životného prostredia.
8. TOŇOVSKÁ, E.: *Environmentálne poistenie*. Finance a úver, 48, 1998, č.6.
9. Wagner, R. - Haffner, F.: *Ökonomische Würdigung des umweltrechtlichen Instrumentariums*. In: Hendl, R., Marburger, P., Reinhardt, M., Schröder, M. (eds): *Rückzug des Ordnungsrechtes im Umweltschutz*. Berlin: Erich Schmidt, 1999, pp. 83-127.

Kontaktné údaje

doc. Ing. Eva Romančíková, CSc., Ing. Jana Mikócziová, PhD.
Katedra financií
Národohospodárska fakulta
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava
Slovenská republika
email: eva.romancikova@euba.sk, jana.mikocziova@euba.sk

THE RISK AND UNCERTAINTY DURING A PERIOD OF CRISIS REVEALED AND AMPLIFIED BY A SPECIFIC LANGUAGE, RELEVANT CYCLES AND INDICES

Gheorghe Săvoiu, Mariana Bănuță
University of Pitesti, Romania

Lucian Munteanu

**Research Assistant & Phd.Student at Bucharest Academy of
Economic Studies**

Abstract

This paper details some aspects of the specific language, characteristic instruments and graphical illustrations during the contemporary global crisis or recession. The risk and uncertainty usually affect businesses, but during the period of crises everything is amplified, from the language to the statistical instruments and graphics. In a period of crisis a new language is flourished. The first part of the article contains some of the major economic concepts of the contemporary recession language. The second part formulates a hypothesis of economic and Romanian GDP cyclical phenomenon of “Juglar” type, with two visible evolution periods, the former of expansion and the latter of recession, and between them, less evident, the crisis and the downward. The Romanian market economy crossed two “Juglar” cycles over five electoral periods that succeeded already to outline the elements of electoral cyclical type. Pursuing the evolution of the indexes studied during 1990-2007, one can establish that the intensity of the economic GDP cyclical phenomenon from the first period (1990-1997) is accompanied by the trends of equilibrium in the second part (1997-2007), trends that can be evaluated as positive ones in the macroeconomic stability point of view. The third part of this paper is devoted to special statistical analysis of the main instruments able to describe the contemporary crisis. The most important conclusions underline that a new recession was imminent in Romanian economy in the last two years and the global crisis emphasizes the dimension of contemporary economic crisis and recession, in general, for Romanian market economy.

Key words – economic crisis, recession, recession language, cyclical phenomenon of “Juglar” type, Hot Waitress Economic Index, Big Mac Index, Dow Jones Industrial Average, Standard & Poor's 500 Index, R-word index.

1. Introduction

Nowadays, the need for a richer understanding the crises' cycles, causes and mechanism, or for the disadvantages through the usual combination of some quantitative and qualitative factors in an econometric model, generally being unable to anticipate the crisis, has its particular resonance in economic world. But, even today, in Romania, during one of the difficult global crisis, for a lot of people, the word crisis is nothing else but an economic synonym for a recession period, defined usually as a contraction in the GDP for minimum six

months (two consecutive quarters) and it is marked by high unemployment, high inflation, stagnant nominal wages, and fall in industrial productions and retail sales.

Recession is a normal (albeit unpleasant) part of the business cycle; however, one-time crisis events can often trigger the onset of a recession. In the neighbourhoods of each crisis, there are some schools, sometimes even an academic one, to explain it ... Let us start with a school able to explain the concept of economic cycle, where the crisis belongs. The Austrian school was an economic school of thought that originated in Vienna, during the late 19th century, with the works of Carl Menger. The Austrian school is set apart by its belief that the workings of the broad economy are the sum of smaller individual decisions and actions, unlike the Chicago school and other theories that look to surmise the future from historical abstracts, often using broad statistical aggregates. The Austrian school holds a special view of the modern business cycle; it contends that boom cycles are actually a misallocation of capital resources caused by interfering monetary policy. When central banks effectively expand the money supply by lowering interest rates, it creates a multiplying effect in the economy. This leads business owners to incorrectly assess the amount of available capital and the level of demand by consumers. Eventually, overinvestment by corporations leads to a "bust" cycle in which prior misallocations must be worked out.

If we believe that this crisis signals a crushing economic downturn to come, then we probably are trying to figure out the best way to survive the looming difficult times. To have a real perspective on where the last year credit-crisis storm is headed and how to weather it, first we must take a look at new words forming a new language. Those words help us to explain it (1); tell us how to get into this fix (2); teach us how to survive it and, finally (3); detail how and when we can expect it to end (4).

Well, the economic and social conditions are changed during this crisis and this recession comparing with the Great Depression, and also this different new and desperate crisis generates a paradigm of the recession ... Recession as a period of decline can be defined either as a period when the economy of a country is not successful and conditions for business are bad, or as a general slowdown in economic activity over a long period of time, or a business cycle contraction. Statisticians often define a recession as negative, real GDP growth during two consecutive quarters. Generally speaking, recession means a significant decline in activity across the economy, lasting longer than a few months, being visible in industrial production, employment, real income and wholesale-retail trade. The technical indicator of a recession is two consecutive quarters of negative economic growth as measured by a country's gross domestic product (GDP); although the National Bureau of Economic Research (NBER) does not necessarily need to see this occur to call a recession.

During the contemporary recession, the paradigm of this negative, real GDP has flourished developing new words and new significances. Recessionista, recession rich, recessionship, growth recession, double dip recession, rose-colored recession, pale recession, global recession, recession roof are only some of the new words derived from the same economic root.

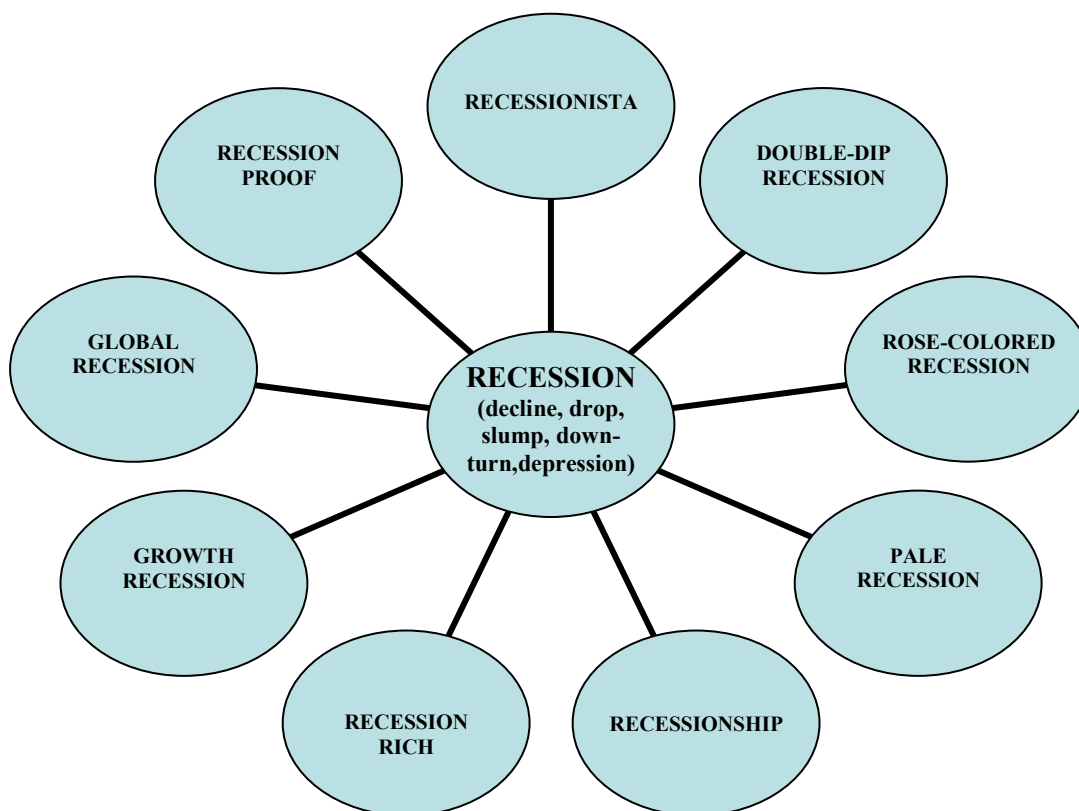


Figure no 1. Some elements of the language for the recession paradigm

The terms we described here, almost all were originally coined during the contemporary crisis of 2008-2009. One of the new words arising from the realities of the contemporary crisis is recession rich, a slang term used to describe an individual who manages to do well financially, relative to broader population, during a recession. Someone that is recession rich does not necessarily need to be considered wealthy, but rather has managed to maintain a good standard of living during a time when others worry about their financial stability. In the meantime another word became more and more important. This is recessionship, a term used to describe an intimate relationship that forms during a recession. People in a recessionship usually meet after losing their jobs or after incurring some sort of financial hardship. The loss of jobs often leaves individuals feeling vulnerable and seeking companionship. During a recession, the number of people who lose their jobs is compounded, which means that more individuals are entering the dating market. Many people in recessionships point to extra free time, less disposable income and lack of work stress as contributing factors to their recessionships. Thus appear two others important notions like funemployment and mancession. Funemployment means unemployed individuals who decide to enjoy the free time that unemployment provides and describes those people who had recently lost their jobs and were choosing to use their newfound freedom to travel, go to the beach, be physically active and generally enjoy themselves until they found a new job. Funemployment are typically younger individuals with fewer fiscal responsibilities or people who have accumulated enough savings to enjoy the extra time their unemployment has afforded them. People who describe themselves as funemployed often point out that during times of recession, finding a new job can be a long and stressful process, so rather than spending their days worrying about their future, they take advantage of the chance to do things they would be unable to do if they were working. Mancession means an unemployment rate substantially

higher among men than women (close to 50% higher than women).

Before a recession we can identify a growth recession, describing an economy that is growing at such a slow pace that more jobs are being lost than are being added. The lack of job creation makes it “feel” as if the economy is in a recession, even though the economy is still advancing. Many economists believe that between 2002 and 2003, the United States’ economy was in a growth recession. In fact, at several points over the past 25 years the U.S. economy is said to have experienced a growth recession. That is, in spite of gains in real GDP, job growth was either non-existent or was being destroyed at a faster rate than new jobs were being added.

More often slump and contraction are substitutes for the term recession. Slump denotes a period of poor performance or inactivity in an economy, market or industry, signaling a slow down of business activity. An industrial activity may experience a slump when overall activity begins to decline. Slumps apply to financial markets as well. When the stock market enters a slump, share prices and trading volume will usually be lower.

Contraction means more than a recession. It is a long phase of the business, including recession, in which the economy as a whole is in decline. More specifically, contraction occurs after the business cycle peaks, but before it becomes a trough. According to most economists, a contraction is said to occur when a country’s real GDP has declined for two or more consecutive quarters. For most people, a contraction in the economy can be source of economic hardship; as the economy plunges into a contraction, people start losing their jobs. While no economic contraction lasts forever, it is very difficult to assess just how long a downtrend will continue before it reverses because history has shown that a contraction can last for many years (such as during the Great Depression).

The recession can be a global one, an extended period of international economic downturn, or even difficult, like in the case of the “double-dip recession”.

Generally, the International Monetary Fund (IMF) considers a global recession as a period where gross domestic product (GDP) growth is at 3% or less. In addition to that, the IMF looks at declines in real per-capita world GDP along with several global macroeconomic factors before confirming a global recession.

A double-dip (or even triple-dip) is a worst-case scenario. Double dip recession appears when gross domestic product (GDP) growth slides back to negative after a quarter or two of positive growth. A double-dip recession refers to a recession followed by a short-lived recovery, followed by another recession. The causes for a double-dip recession vary but often include a slowdown in the demand for goods and services because of layoffs and spending cutbacks from the previous downturn.

Sometimes, even recessions are colored. A rose-colored recession means that the unexpected optimism market observers sometimes experience during a recession. A rose-colored recession reflects the sometimes unwarranted positivity of the general public following news or data released during a recession; it is still considered bad news, but is better than expected. A pale recession appears first in a phrase used in May 2008 by former Federal Reserve Board Chairman Alan Greenspan to describe an economic environment in which recession has not yet hit all the areas of the economy. When asked whether the U.S. was in a recession he responded, “We are in a recession ... but this is an awfully pale recession at the moment. The declines in employment have not been as big as you’d expect to see.”

A recessionista means a person who is able to remain stylish during times of economic hardship. A recessionista can shop on a limited budget and still manage to be up to date on the most current fashions. A recessionista does not let a bad economy, inflation, or a strong recession damage his or her wardrobe and opts to search for sales and shop at thrifty discount stores instead. The term recessionista derives from a combination of the words recession and fashionista. It is used to make light of a bad situation and demonstrate how people can maintain their lifestyles in times of struggle.

A recession resistant is an entity which is not greatly affected by a recession. Recession resistance can apply to stocks, companies, businesses, jobs and even entire industries that will be needed during all economic states. For example, an item such as bread may be considered recession resistant, as people will continue to buy bread regardless of a recession. During times of recession, portfolio diversification plays an even larger role than normal. It is wise for investors, even in times of plenty, to have a wide variety of investments included in their portfolio to insure them no matter which way the economy turns. Types of stock that will provide insurance during a recession are called recession-resistant stocks.

Recession proof is somehow a similar term, used to describe an asset, company, industry or other entity that is believed to be economically resistant to the outcomes of a recession. Oftentimes, recession-proof stocks are added to many investment portfolios during times of economic decline, which may be the onset of a recession. Securities that are believed to be recession proof often have negative beta values, which would indicate an inverse relationship to the greater market. Although many items have been labelled as recession proof, very few turn out to be so. Quite often, the long-reaching consequences of a recessionary period are too much for even the most recession-proof firms, assets etc. to withstand.

Well, the better times still come, after a short or a long period. The sign of economic recovery or positive data during an economic downturn is called green shoots, as reference to plant growth and recovery, and has been used during down economies to describe signs of similar growth. One of the first uses of the term green shoots was to describe signals of economic growth during the economic downturn in the United Kingdom in 1991.

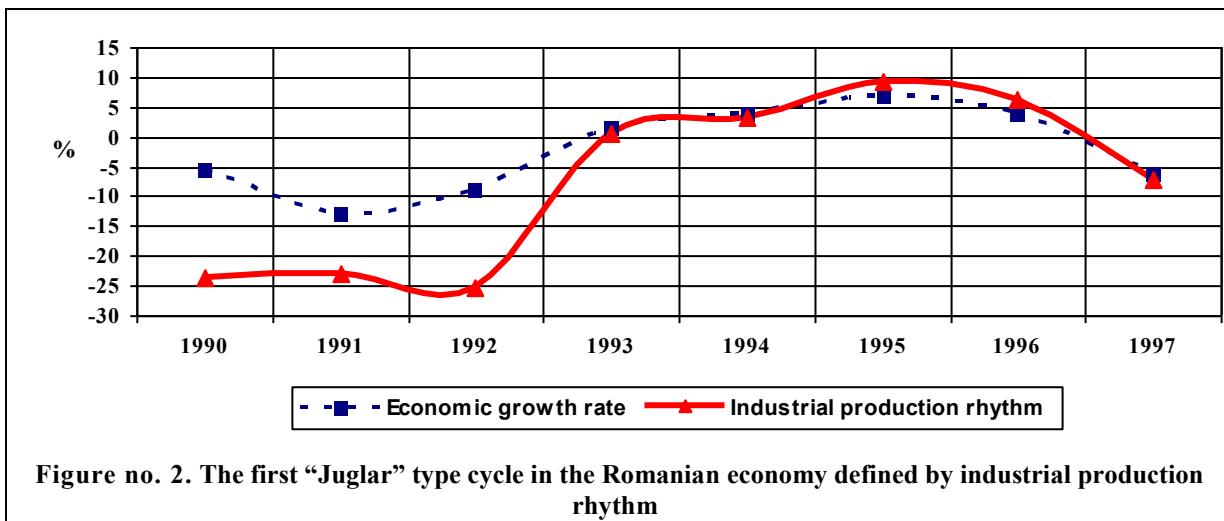
Finally, the recession paradigm's test means to select the most adequate new term for the new recession. And this is a difficult job indeed!

2. Typical recessions in the last two Romanian specific “Juglar” cycles

Although financial recession and its specific vulnerability is not a synonym for financial crisis, it contributes to it. It implies an exposure to risk (whether short-term or long running), and a difficulty in solving risks. Romania faces an imminent economic crisis in 2009 (economic growth rate is -7.6% on the first semester), the signs of which were already visible in late 2008 (when the last quarterly value of -2,6% in final consumption of households was indeed a relevant aspect).

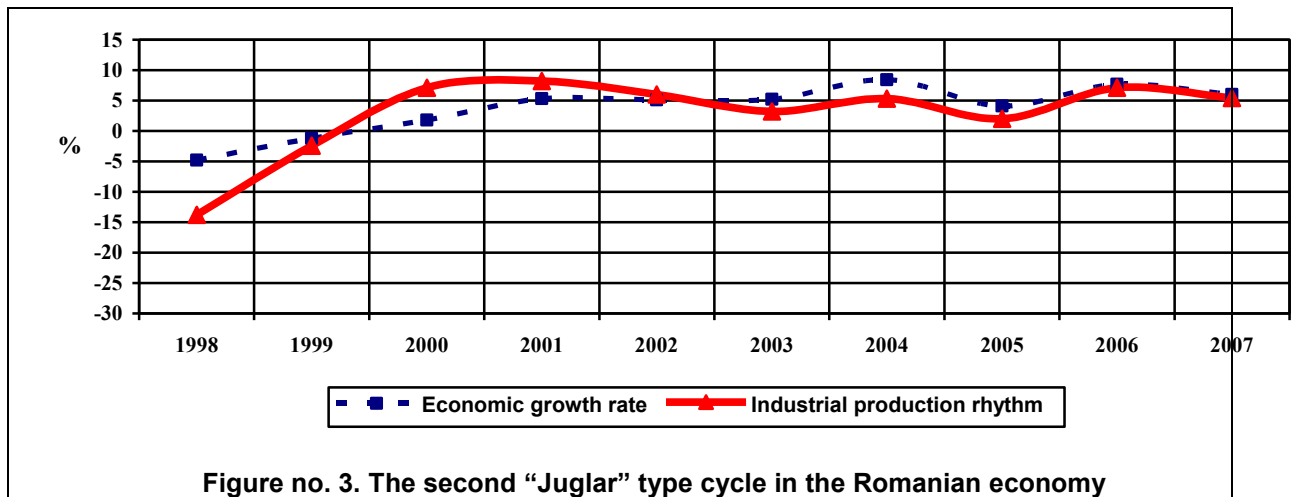
Concerning the period 1990-2007 one can formulate a hypothesis of economic and national industrial cyclical phenomenon of “Juglar” type with two visible evolution periods, the former of expansion and the latter of recession, and between them, less evident, the crisis and the downward graphical modulation and the resumption of activity according to the upward graphical modulation. The Romanian economy crossed two “Juglar” cycles over five electoral

periods that succeeded already to outline the elements of electoral cyclical type. Here the first –Juglar” type cycle in the Romanian economy (1990-1997), described by the economic growth rate and by the dynamics of the most important factor for national GDP, industrial production rhythm at national level, is:



Sources: „Economia românească 12 ani de tranziție”,Ed. INS, București, mai 2002, and „Anuarul statistic al României”, Ed. INS, București, 1990-2008.[3]

The amplitude of oscillation looks being much more reduced in the second economic national cycle, the signal as such being a positive one of a relative –stabilization” of the limits able to describe major macroeconomic processes. The final years anticipate the imminent presence of a new recession, in the second –Juglar” type cycle of the Romanian economy (1998-2007), described by the dynamics of the economic growth rate and by the dynamics of the industrial production rhythm at the national level, is:



Sources: „Economia românească 12 ani de tranziție”,Ed. INS, București, mai 2002, and „Anuarul statistic al României”, Ed. INS, București, 1990-2008.

The Romanian economy faces today its third and not the first economic crisis (as Oxford Analytica has detailed in a special report), since the fall of communism. But truly, in its 2008 performance, Romanian market economy with a record economic growth of about 9% in the

first nine months of 2008, was significantly slowed down by the expected typical recession, political and electoral cycle and, just finally, by the global financial crisis.

Another important indicator in the field of the above presented cyclical period is also the price instability, rendered by means of the consumer goods price index (CPI) and of the industrial goods price index (IGPI), as instruments that point out the inflation experienced by the consumer and the inflation produced by the industrial producer. The differences between the two indices' rhythms are always very consistent before recession.

The annual evolution of the inflation in the Romanian economy

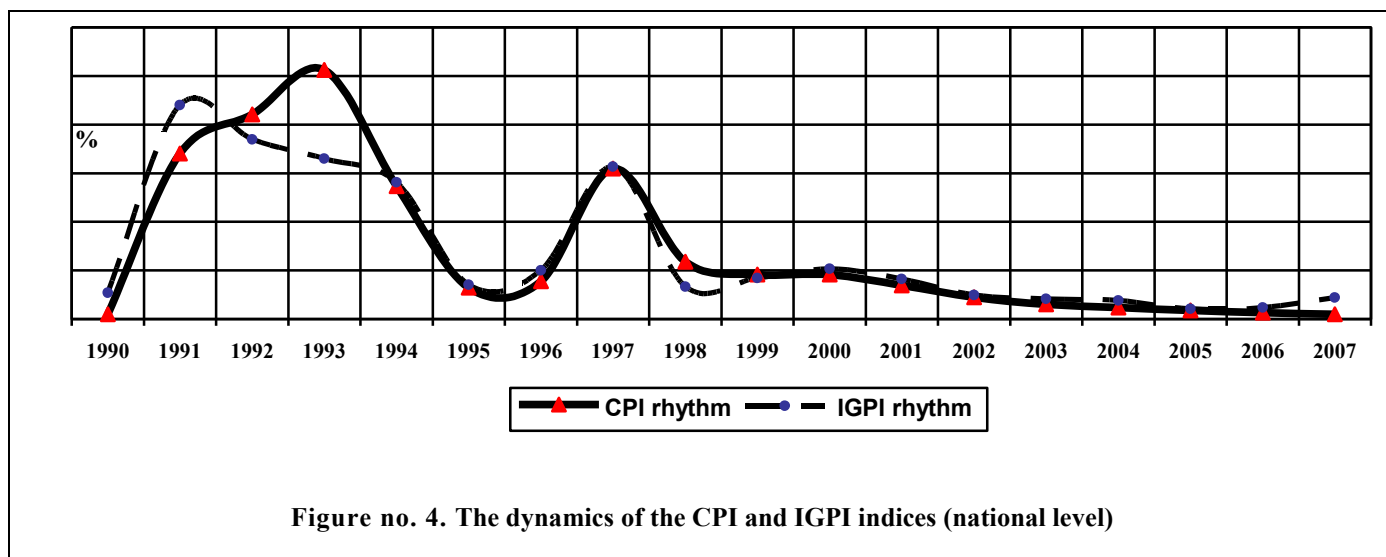
Table no. 1
year = 100

previous

	1.1.1.Year																	
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
CPI rhythm	5,1	170,2	210,4	256,1	136,7	32,3	38,8	154,8	59,1	45,8	45,7	34,5	22,5	15,3	11,9	9,0	6,56	4,84
IGPI rhythm	26,9	220,1	184,8	165,0	140,5	35,1	49,9	156,9	33,2	42,2	51,6	41,0	24,7	20,9	19,1	10,5	11,5	22,2

Source: „Anuarul statistic al României”, Ed. INS, București, 1991-2008

Otherwise, the graphic of both parallel evolutions emphasize some normal period in the cyclical phenomenon and define trends with a relative similar feature.

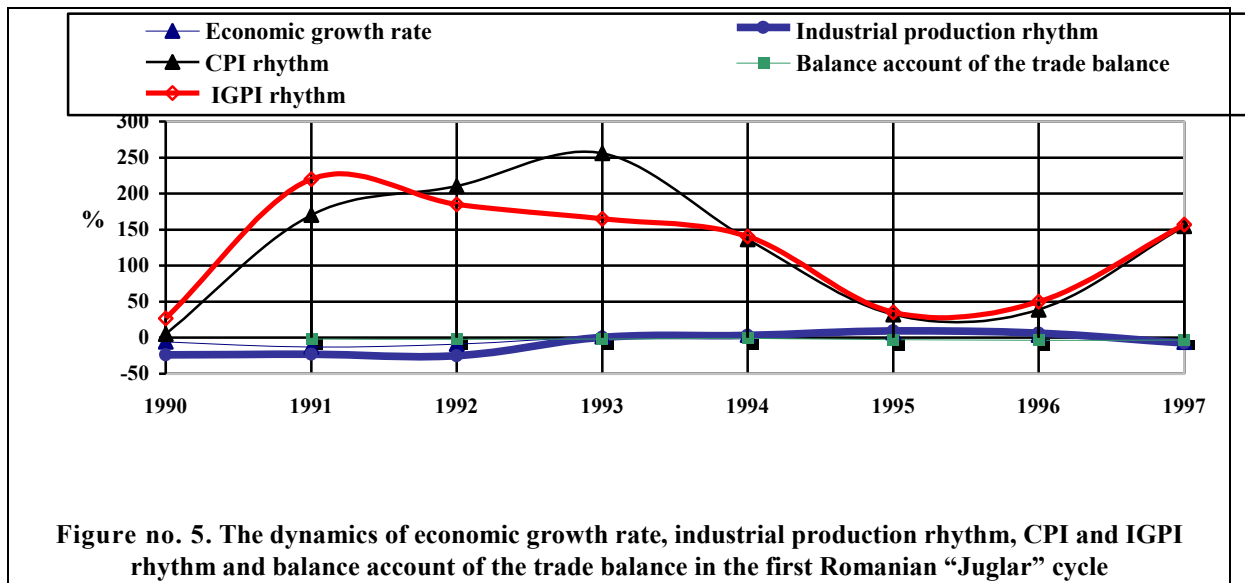


Source: „Buletin statistic de prețuri”, Ed. INS, București, 1990-2008

During 1990-20077 the economic cyclical phenomenon develop due to the convergent character of the electoral cyclical changing reaching the climax in 1992 and 1997. The “Juglar” type cycle in the Romanian economy is described also by the rhythm of the indices of CPI and IGPI at the national level. Between 1997 and 2007, one can notice a weak

intensity of the economic cyclical phenomenon in what concerns the inflationist event as a result of an increasing price and tax stability.

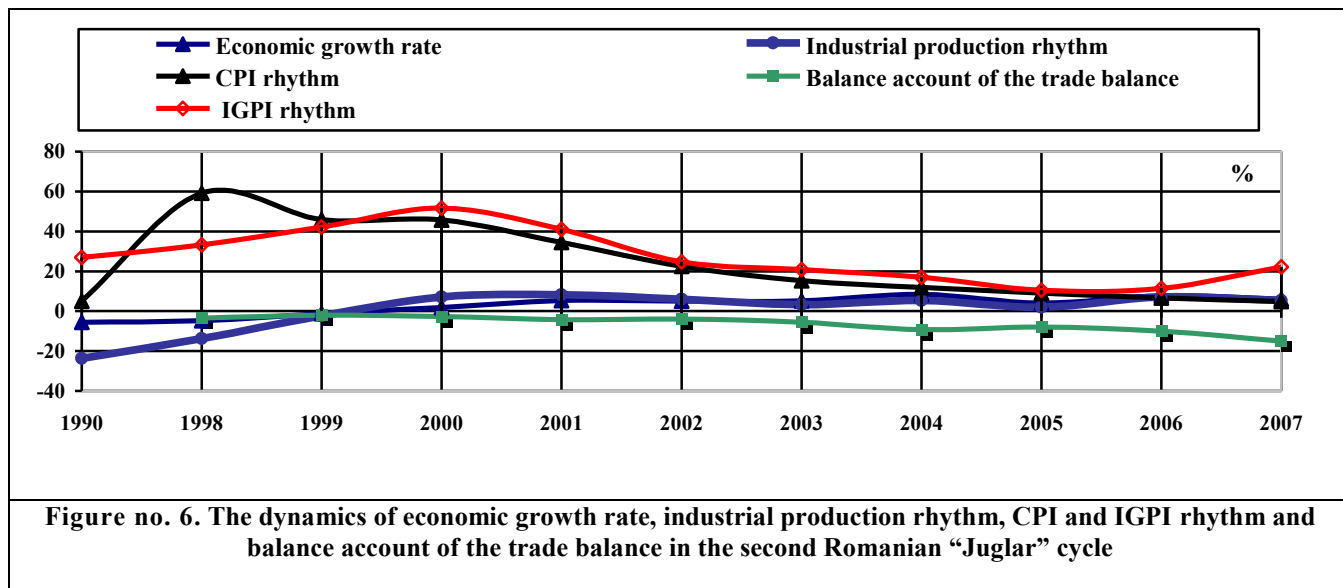
Pursuing the evolution of the indices studied between 1990 and 2007, one can establish that the intensity of the economic cyclical phenomenon from the first period is accompanied by the trends of equilibrium in the second part, trends that can be evaluated as positive ones in the macroeconomic stability point of view. During this period, the macroeconomic conditions were often weak prior to a general crisis in the first two or three years in the beginning of each cycle.



Source: „Anuarul statistic al României”, Ed. INS, București, 1990-2008

The final upward trend points out the relative closure of the transition only as level of the real Romanian GDP at the end of 2004, and an inertial ascendant evolution after this important year, in which our economy have lost the first competition for acceptance as member to European Union.

The economic needs the three great intellectual faculties, perception, imagination, and reason and most of all he needs imagination, to put him on the track of those events which are remote or lie below the surface, and of those effects of visible causes which are remote or lie below the surface, are the words of Alfred Marshall, trying to underline the importance of imagination in understanding economies. Using our economic imagination, we can see the similar second “Juglar” cycle, marked by the same indices or balance account information, but more stable now and more precisely too.



Source: „Anuarul statistic al României”, Ed. INS, București, 1990-2008

With the myth of a market economy completely stable and valid only for the national political class that constitutes also the knots from the business entrepreneurs network in Romania, the problem of cyclical evolution has become a reality in Romania too.

All these aspects are important proofs to underline the significance of recession as the first problem in Romanian economy, problem caused by the slow rhythm of structural reforms, and financial crisis only as a second problem in governmental policies and priorities.

3. Some special statistical instruments able to describe the contemporary recession

There are a lot of interesting statistical indices and different solution to identify the best of these instruments. Choosing an adequate index is not an easy job, for each crisis or recession.

1) *HWEI* (Hot Waitress Economic Index) is an index that indicates the state of the economy by measuring the number of attractive people working as waiters/waitresses. According to the hot waitress index, the higher the number of good looking servers, the weaker the current state of the economy. It is assumed that attractive individuals do not tend to have trouble finding high-paying jobs during good economics times. During poor economic times, these jobs will be more difficult to find and therefore more attractive people will be forced to work in lower paying jobs such as being waiters/waitresses. Traditional economic theory contends that employment tends to be a lagging indicator for economic recovery. However, the hot waitress economic index could be a coincident or even a leading indicator for economic recovery because attractive people may be the first group of individuals to find better paying jobs when a bad economy begins to turn around.

2) *BMI* (Big Mac Index) is a very popular one, published by *The Economist*. The Big Mac index was first published in 1986 as a tongue-in-cheek example of PPP across nations.

3) *MI* (Misery Index) is a measure of economic well-being for a specified economy, computed by taking the sum of the unemployment rate and the inflation rate for a given period. An increasing index means a worsening economic climate for the economy in question, and vice versa. The index was invented by Arthur Okun and used to characterize the

current economic condition. The main assumption in this index is that an increasing unemployment rate and relatively high inflation have a negative impact on economic growth. At its highest, the misery index for the U.S. was at 21.98% in June 1980. At its lowest, it was 2.97% in July 1953.

4) *S&P 500* (Standard & Poor's 500 Index) means an index of 500 stocks chosen for market size, liquidity and industry grouping, among other factors. The S&P 500 is designed to be a leading indicator of U.S. equities and is meant to reflect the risk/return characteristics of the large cap universe.

5) *DJIA* (Dow Jones Industrial Average) Index was at one time the most renowned index for U.S. stocks, but because the DJIA contains only 30 companies, most people agree that the S&P 500 is a better representation of the U.S. market.

6) The Economist's informal *R-word index* is also sounding alarms. This gauge counts how many stories in the Washington Post and the New York Times use the word "recession" in a quarter. This simple formula pinpointed the start of recession in 1981, 1990, 2001 and 2008. The R-word index began to rise in the second half of 2007 and, measured at a quarterly rate, has soared in early 2008. Although the number of stories is still lower than before previous recessions, the recent jump—if sustained for a quarter—is similar to that which preceded the 2001 downturn.

One of the most reliable indices is the weekly leading index from the Economic Cycle Research Institute (ECRI). This index correctly forecast the past two recessions and is now showing its weakest performance since the 2001 recession. But ECRI is not quite ready to predict recession yet. According to Lakshman Achuthan, its managing director, exports and prompt policy stimulus could still avert a formal downturn. Using indices as investors you can anticipate losses in a so called "bear market" (a market condition in which the prices of securities are falling, and widespread pessimism causes the negative sentiment to be self-sustaining) and selling continues, pessimism only grows. Although figures can vary, for many, a downturn of 20% or more in multiple broad market indexes, such as the Dow Jones Industrial Average (DJIA) or Standard & Poor's 500 Index (S&P 500), over at least a two-month period, is considered an entry into a bear market. And the recession is waiting somewhere around our bear market or even insight it.

4. Some final remarks

Policy responses to a economic crisis normally depend on the nature of the crisis, but in every country it normally depends on the specific economic nature of the crisis (for instance, the importance of an expected recession, placed to the intersection of first year of a new government with the inflexible point of descendant evolution in the third cycle of Romanian economy).

Another important concept is that of individuality of an economic crisis for a specific economy.

For instance, the most important quantitative factor of this individuality includes oil barrel's price in a simplified model for an economic thinking based on internal and external analysis, and allow the in-depth study of selected issue of recession or crisis, and can provide critical insights even into banks' activities and solvability. Yet quantitative data cannot fully capture statistical or economic causality because of their failure to provide contextual information and

its perspectives, but succeed in put some light on the economic and financial context of the processes of recession or crisis under study. The qualitative factors range from key information on the Romanian market. The influence of the financial crisis will emphasize the dimension of economic crisis and recession, in general, for Romanian market economy. But the author think that it is essential to provide some general background regarding the need for combining quantitative and qualitative factors for the analysis of financial crisis within last year's globalization framework.

The language recession spreads with each crisis and the words are replaced by graphs as visual support of logical thought. An economic cycle of recession and recovery resembles a "W" in charting. A W-shaped recovery represents the shape of the chart of certain economic measures such as employment, GDP, industrial output, etc. A W-shaped recovery involves a sharp decline in these metrics followed by a sharp rise back to the previous peak, followed again by a sharp decline and ending with another sharp rise. The middle section of the W can represent a significant bear market rally or a recovery that was stifled by an additional economic crisis. A W-shaped recovery generally characterizes a period of extreme volatility compared to other types of recoveries. There are countless other shapes a recession and recovery chart could take, including L-shaped, V-shaped, U-shaped and J-shaped. Each shape represents the general shape of the chart of economic metrics that gauge economic health...

References

1. BATHIA, ASHOK, (2007), *New Landscape, New Challenges: Structural Change and Regulation in the U.S. Financial Sector*, IMF Working Paper 07/195 (Washington: International Monetary Fund).
2. CAPRIO, KLINGEBIEL, LAEVEN, AND NOGUERA (2005) banking crisis database in Patrick Honohan and Luc Laeven (eds.), *Systemic Financial Crises: Containment and Resolution*. Cambridge,UK: Cambridge University Press.
3. SĂVOIU GHEORGHE (2007), *Statistics. A scientific way of thinking*, University Publishing House, Bucharest, pp.367-381.
4. *** *Anuarul statistic al României, Ed. INS, București, 1990-2008*
5. <http://dictionary.cambridge.org/>
6. <http://www.alphadictionary.com/index.shtml>
7. <http://www.dictionare.com/english/dictionaries.htm>
8. <http://www.elliottwave.com/>
9. <http://www.wordreference.com/>
10. <http://www.freedictionary.org/>
11. <http://dictionary.reverso.net/>
12. <http://www.investopedia.com/>
13. <http://www.nber.org/>

Contact Data

Senior lecturer PhD.Gheorghe Săvoiu

Faculty of Economics

University of Pitesti

Bucharest Blv, block of flats 27, landing B, flat/apartment 5, Pitesti, Romania (oraș Pitesti,

strada Calea București, Bloc nr 27, Scara B, Apartament nr. 5, Județul Argeș, România)

Zip Code 110133, City Pitesti, Romania

email: gsavoiu@yahoo.com

KONKURENCIESCHOPNOSŤ EKONOMIKY SO ZAMERANÍM NA ZAMESTNANOSŤ, OFFSHORING A OURSOURCING

COMPETITIVENESS OF ECONOMY FOCUSED ON EMPLOYMENT, OFFSHORING AND OURSOURCING

Anna Schultzová

Ekonomická univerzita v Bratislave

Abstrakt

Konkurencieschopnosť v globalizovanej ekonomike nadobúda celosvetový kontext. Ako by mal podnikateľ v globálnom prostredí postupovať, aby boli jeho výrobky konkurencieschopnými? „Všetko, čo potrebujete, je mať najlepší výrobok na svete, najefektívnejší výrobný proces na svete a globálny marketing. Zvyňok príde sám.“²⁹³ Problém konkurencieschopnosti sa viaže nielen na vnútorný trh štátu a na podmienky, ktoré podnikateľskému subjektu štát vytvorí, ale je to tiež v boji o „globálneho zákazníka“ – v ktorom by podnikateľ mal uspieť v širšom kontexte. Hľadá konkurenčné výhody, ktoré mu môžu pomôcť uspieť v jeho snahe – jednou z nich môže byť offshoring a outsourcing.

Kľúčové slová – konkurencieschopnosť ekonomiky, zamestnanosť, rast ekonomiky, stabilná ekonomika, offshoring, outsourcing

Abstract

The competitiveness has assumed worldwide context in global economy. How should the entrepreneur make his products more competitive? All what you need it is to have the best product, the most effective production process and global marketing. The rest will come automatically. The problem of competitiveness does not relate with only domestic market and conditions that the state makes to entrepreneurs but an entrepreneur should succeed in the fight for „global customer“ – in broad context. He looks for competitive advantages that could help to him – one of them might be offshoring and outsourcing.

Key words - competitiveness of economy, employment, economy growth, stability of economy, offshoring, outsourcing

Konkurencia prekročila hranice regiónu, resp. hranice jedného štátu – má globálny charakter. Firmy svojou činnosťou často nadobúdajú medzinárodný rozmer, pôsobia vo viacerých štátoch, spolupracujú s vládou hostiteľského štátu, sú vystavené rôznym konkurenčným výhodám, ktoré posúvajú konkurencieschopnosť na širšiu úroveň ponímania. Už nestačí sledovať konkurenciu firmy len v procese výmeny tovarov medzi subjektmi, resp. štátmi. Je potrebné sledovať „nákladovosť“ domácej výroby, podporovať zamestnanosť a rekvalifikáciu pracovnej sily, využívať pokrokové technologické postupy a informačné technológie, sledovať ekologizáciu výroby a pod.

²⁹³ Akio Marita – bývalý riaditeľ spoločnosti Sony (<http://changenet.sk/cepal>).

Práve rozvoj informačných technológií a najmä globálnych spojení - internetu a webu posunul konkurencieschopnosť na globálnu úroveň. Riadenie a pôsobenie nadnárodných spoločností (ktorých počet na globálnom trhu v danom odvetví rastie) nadobúda nové podoby. Stretávame sa so stratégiou firiem, ale aj štátu zameranou na offshoring a outsourcing.

1 KONKURENCIESCHOPNOSŤ

Pojem konkurencieschopnosti sa v podmienkach ekonomiky SR skloňuje stále častejšie.²⁹⁴ Je to následok prirodzeného vývoja konkurencie, ktorá vplyvom globalizácie ekonomiky nadobúda obrovské rozmery. V súčasnosti už nejde len o jej rozsah, ale aj o nové formy, resp. podoby konkurencie.

Vplyvom medzinárodného pôsobenia veľkých firiem dochádza ku ich konkurencii jednak na teritóriu ich daňového domicilu s inými firmami, ako aj ku konkurencii na zahraničnom trhu. Uvedená skutočnosť má dopad aj na trh práce, na ktorom dochádza k investíciám do ľudského kapitálu ako faktoru vytvárania technologických inovácií, ku zvyšovaniu potenciálu ľudského kapitálu, k mobilite pracovnej sily a pod.

Stále viac ekonómov sa prikláňa k názoru, že v podmienkach globalizácie ekonomiky už nemožno pojem konkurencieschopnosti chápať len v úzkych „firemných— rámcoch zameraných najmä na dosiahnutie zisku, resp. na znižovanie výrobných nákladov. Konkurencieschopnosť firmy tak možno chápať v rámci štátu, odvetvia, regiónu, resp. územia ekonomického priestoru (napr. krajín V4), v medzinárodnom porovnaní (benchmarking) a pod.

Globalizácia ekonomiky vytvára tlak na globálnu konkurenciu. Jednotlivé štáty, resp. zoskupenia vyvíjajú snahu minimálne o udržanie sa medzi priemyselne vyspelými štátmi, resp. v niektorých ukazovateľoch sa snažia svoju konkurencieschopnosť zvýšiť.²⁹⁵

Za najdôležitejšie ekonomické kritérium konkurencieschopnosti ekonomiky sa vo všeobecnosti považuje ukazovateľ HDP (vyjadrený v parite kúpnej sily na obyvateľa) k objemovému indexu (napríklad priemer za určité vybrané krajiny, za blok krajín EÚ-15, EÚ-27).

²⁹⁴ V odbornej literatúre nenájdeme jednotne definovanú konkurencieschopnosť. Možno ju definovať z rôznych hľadísk a aspektov. Podľa oblastí, ktoré možno sledovať, autori chápu tento pojem rôzne, napríklad ako optimálne využitie ľudských a kapitálových zdrojov. Tie možno sledovať v určitom regióne, v rôznych štátoch, resp. zoskupeniach a pod. Iný názor na konkurencieschopnosť poukazuje na to, že konkurencieschopnosť je vlastnosť, ktorá podnikateľskému subjektu dovoľuje uspieť s inými podnikateľskými subjektmi. Viťazí ten, kto dokáže v praxi uplatniť určitú konkurenčnú výhodu skôr ako jeho súper. Cieľom príspevku nie je sledovanie rôznych názorov na definovanie pojmu konkurencieschopnosti a možnosti jej merania.

²⁹⁵ V rámci **vonkajšej konkurencieschopnosti ekonomiky štátu** sa monitoruje jednak **oblasť práva a politiky** (napríklad stabilita vlády, právna kultúra a poriadok, zahranično-obchodná politika, ochrana hospodárskej súťaže, ochrana spotrebiteľa, ochrana priemyselného a duševného vlastníctva, ochrana životného prostredia), **oblasť ekonomiky a spoločnosti** (napríklad veľkosť HDP na obyvateľa, miera integrácie, cenová úroveň a inflácia, miera nezamestnanosti, dostupnosť úverov a ďalších zdrojov financovania, dostupnosť a cena energií, veľkosť spotrebiteľského trhu, demografické trendy, vzdelanosť a kvalifikácia, štruktúra zamestnanosti, trh práce a sociálny dialóg, pracovná etika a disciplína, prevládajúci životný štýl).

Sledovanie kvality národného podnikateľského prostredia zahŕňa poznatky týkajúce sa napríklad obsadzovania miest top manažmentom podľa kvality a kvalifikácie, a nie podľa osobných kontaktov, vzťahu zamestnávateľa a zamestnanca, výních odmiem podľa dosiahnutej produktivity, znižovania byrokracie, zjednodušenia postupov pri zakladaní, resp. zlučovaní spoločností, podľa dosiahnutého stupňa infraštruktúry a pod.

Sledovanie konkurencieschopnosti krajiny je dôležité najmä pre malé, otvorené ekonomiky, akou je aj ekonomika SR, ktoré sú závislé od priamych zahraničných investícií, od schopnosti predaja výrobkov a služieb na globálnom trhu.

Medzinárodné porovnanie podnikateľského prostredia každoročne uvádza napríklad Svetová banka alebo Svetové ekonomické fórum.

Slovensko sa medzi 80 krajinami sveta v roku 2008 ocitlo na 46. mieste podľa Indexu rastovej konkurencieschopnosti (makroekonomická konkurencieschopnosť) a na 42 mieste podľa Indexu mikroekonomickej konkurencieschopnosti.²⁹⁶ Oproti predchádzajúcemu roku si SR ukazovatele konkurencieschopnosti v oboch prípadoch pohoršila.

2. Konkurencieschopnosť ekonomiky so zameraním na zamestnanosť, offshoring a outsourcing

2.1 Rast ekonomiky a zamestnanosť

Konkurencieschopnosť ekonomiky vo veľkej miere súvisí s hospodárskym rastom národu a zamestnanosťou. Hospodársky rast je však vo všeobecnosti dosahovaný aj pri stagnujúcej alebo klesajúcej zamestnanosti ekonomicky aktívneho obyvateľstva. Obyvatelia v produktívnom veku tvoria základnú zložku pracovných príjmov. Miera ekonomicky aktívneho obyvateľstva v SR je podstatne nižšia ako je priemer EÚ-27. V roku 2008 sa pohybovala v EÚ-27 okolo 70 %, avšak na Slovensku sa miera zamestnanosti ekonomicky aktívneho obyvateľstva pohybovala len okolo 59 %.

Skutočné využitie pracovnej sily je merateľné porovnaním skutočnej odpracovanej doby s fondom pracovného času. Priemer počtu odpracovaných hodín na jedného zamestnanca v mnohých krajinách EÚ klesá. Uvedený trend vykazuje aj priemer počtu odpracovaných hodín na jedného zamestnanca v štátoch OECD.

Najvyšší počet odpracovaných hodín/jedného zamestnanca/rok

Tabuľka č. 1

Štát	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Kórea	2465	2434	2394	2353	2305	2302
Grécko	2087	2087	2060	2053	2049	2045
Maďarsko	2026	1997	1996	1994	1989	1986
ČR	1980	1971	1985	2002	1996	1985
Poľsko	1979	1984	1983	1994	1985	1976
Taliansko	1830	1825	1826	1818	1814	1823
USA	1807	1797	1799	1795	1797	1794
Japonsko	1798	1798	1787	1775	1784	1785
SR	1746	1673	1707	1741	1749	1749
Priemer OECD	1741	1731	1732	1732	1715	1687

Prameň: podľa www.stat.oecd.org

²⁹⁶ Údaje pre Svetové ekonomické fórum boli získané z verejne dostupných údajov a tiež z údajov, ktoré poskytl Podnikateľská aliancia Slovenska a Stredoeurópsky inštitút pre ekonomické a sociálne reformy.

Najnižší počet odpracovaných hodín/jedného zamestnanca/rok

Tabuľka č. 2

Štát	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Nemecko	1445	1438	1441	1434	1432	1433
Nórsko	1414	1398	1417	1420	1408	1411
Holandsko	1348	1363	1362	1375	1391	1392

Prameň: podľa www.stat.oecd.org

Prejavuje sa tiež výrazný trend – nárast počtu pracovných miest na skrátenej úväzok. Odhaduje sa, že podiel takýchto miest sa v EÚ a v USA do roku 2010 zvýši až na 40 %. Uvedená situácia vyvolá nielen skrátenie odpracovanej doby, ale aj nižšiu mzdu, nárast chudoby, zníženie kúpischopnosti subjektov, zníženie dopytu – a v podmienkach globalizácie zníženie globálneho dopytu.

2.2 Offshoring a outsourcing

Globalizácia a otvorenosť ekonomík umožňuje premiestňovanie výroby do zahraničia alebo poskytovanie služieb zo zahraničia do oblastí, ktoré majú nižšie prevádzkové náklady, a to bez ohľadu na skutočnosť, či výrobu alebo služby zabezpečujú podniky, ktoré sú alebo nie sú vzájomne prepojené. Často dochádza k presunu výroby do iných oblastí z dôvodov poskytnutia finančných výhod podnikom, nižších mzdových nákladov, z dôvodu rešpektovania nižšieho prahu environmentálnych obmedzení a pod. Firmy v offshoringu využívali spoločné (bývalé) prepojenie krajín, resp. jazykovú gramotnosť. Správna voľba offshoring destinácie vo veľkej miere ovplyvní rozvoj v určitej oblasti sveta (napríklad India v oblasti offshoringu high-tech firiem).

Treba však poznamenať, že na offshoring nemá odborná verejnosť jednoznačný názor. Na jednej strane dochádza k poskytovaniu pracovných príležitostí v iných krajinách a k výrobe tovarov za nižšie náklady ako v krajine pôvodu. Často sa argumentuje, že v oboch krajinách vlastne dochádza k nárastu HDP a vo vyspelých krajinách sa tak uvoľňujú nové pracovné miesta v oblasti informačných technológií a služieb. Na strane druhej oponenti zdôrazňujú, že značná časť týchto nových miest sa v konečnom dôsledku presunie do iných krajín - s nižšími výrobnými nákladmi, s výrazne nižšími mzdovými nákladmi a s dostatočnou úrovňou kvality práce. Oponenti offshoringu naopak upozorňujú na stratu pracovných miest v krajine pôvodu ako aj na skutočnosť, že samotná kvalita pracovnej sily na zahraničných trhoch (najmä Indie a Číny) rastie. V konečnom dôsledku môže prenos poznatkov v oblasti technológií mimo krajiny vytvoriť konkurenciu krajine pôvodu a predávať výroby alebo komponenty priamo zahraničným zákazníkom. Potom aj nárast HDP v krajine pôvodu z dôvodu premiestnenia výroby do inej krajiny, môže byť z dlhodobého hľadiska posudzovaný relatívne.

Outsourcing predstavuje subdodávateľský proces v rámci offshoringu (aj keď v rámci globalizácie sa rozdiely v oboch pojmoch postupne strácajú). Zmluvné strany sa dohodnú na dodávkach, resp. službách poskytovaných za najvýhodnejších podmienok. Uvedené vedie k úspore nákladov, k rýchlejšiemu vývoju a výrobe, k zmluvnému zabezpečeniu riadenia rizík, k väčšiemu vplyvu objednávateľa na výrobu, k využívaniu poskytovaných daňových stimulov v danej krajine a pod.

Je nespochybniteľné, že outsourcing má vplyv na trh práce príslušnej krajiny alebo regiónu, ovplyvňuje zamestnanosť, resp. nezamestnanosť subjektov. K najväčšej kritike outsourcingu dochádza v USA, a to najmä v súvislosti s presunom výrobných procesov na externý subjekt do inej krajiny. Až 71 % občanov USA je toho názoru, že outsourcing je príčinou ekonomických problémov a až 62 % občanov sa nazdáva, že štát by mal uskutočniť legislatívne kroky voči outsourcingovým spoločnostiam, prípadne by mal na ne uvaliť vyššie daň.

Offshoringom a outsourcingom sa v najväčšej miere zaoberajú veľké nadnárodné spoločnosti. Preto vlády štátov OECD apelujú najmä na ne, aby sa správali zodpovedne a v čo najväčšej miere podporovali trvalo udržateľný rozvoj jednotlivých štátov a podieľali sa na zabezpečovaní súladu ekonomických, sociálnych a environmentálnych cieľov „hostiteľských“ štátov. OECD vypracovala smernice pre nadnárodné spoločnosti. Tieto smernice sú súčasťou Deklarácie OECD o medzinárodnom investovaní a nadnárodných spoločnostiach, predstavujú akési odporúčania adresované vládami nadnárodným podnikom. Nadnárodné spoločnosti v rámci offshoringu a outsourcingu čelia rôznym právnym, sociálnym ako aj regulačným obmedzeniam, resp. pravidlám. Je preto potrebné stanoviť vzájomné štandardy spolupráce a vzájomného správania sa jednotlivých vlád a nadnárodných spoločností.

Vlády jednotlivých štátov môžu spoločnostiam ponúknuť najmä stabilnú makroekonomickú politiku, nestranný systém súdov, nediskriminačné zaobchádzanie, kvalifikovanú pracovnú silu a pod.

2.2.1 Vplyv offshoringu a outsourcingu na daňový systém krajiny

Nadnárodné spoločnosti by mali s príslušnou vládou, prípadne s miestnou komunitou spolupracovať pri rozvoji podnikateľských záujmov, vytvárať pracovné príležitosti a účelovo nevyhľadávať výnimky týkajúce sa trhu práce, finančných stimulov, daní a pod. Súčasťou spolupráce príslušnej vlády a nadnárodnej spoločnosti by mala byť ochota poskytnutia relevantných informácií zo strany nadnárodnej spoločnosti týkajúcich sa jej aktivít, prípadne zámerov a finančnej situácie (vrátane prístupnosti účtovníctva a auditu).

Veľmi dôležitou súčasťou spolupráce nadnárodnej spoločnosti s príslušnou vládou je jej prispievanie daňami a rôznymi platbami do verejných financií hostiteľskej krajiny. Spolupráca a poskytovanie informácií príslušnému správcovi dane v hostiteľskej krajine by mala byť samozrejmosťou.

Offshoring a outsourcing pôsobí na daňové systémy krajín. Rozšírenie informačných technológií a globálnych sietí podporujú vznik virtuálnych spoločností a vzdialenosť medzi podnikateľom a klientom nie je tak podstatná. Daňové systémy štátov často musia chrániť svoje záujmy a do určitej miery zamedzovať „daňovej optimalizácii“ najmä nadnárodných spoločností, ktoré vyvíjajú snahu odlevu finančných prostriedkov z krajiny, v ktorej sa vyprodukovali a príslušná krajina nemá tak „mäkkú daňovú legislatívu“ ako iná, prípadne offshor centrum.²⁹⁷ Faktom však ostáva, že štát financuje infraštruktúru, zdravotníctvo, sociálne služby, obranu a odlev finančných prostriedkov z krajiny má nepriaznivý dopad na príjmy verejných rozpočtov.

²⁹⁷ Britský ekonóm John Christensen uvádza, že na ostrove Jersey medzi Veľkou Britániou a európskou pevninou sa len v bankách nachádza približne 200 miliárd libier. Suma za posledných 10 rokov vzrástla o 100 %. V daňových rajoch sa tak sústreďuje podstatná časť globalizovaných finančných prostriedkov.

Na druhej strane globalizácia a konkurencia núti štáty k prehodnocovaniu svojich daňových sústav. Väčšia konkurencia a liberalizácia ekonomiky vynútila tlak na reformy, resp. čiastočné reformy daňových rešimov. Vo viacerých štátoch došlo k zníženiu daňových sadzieb, k prehodnoteniu niektorých daňových zvýhodnení, k odstráneniu mnohých daňových deformácií apod. Uvedené skutočnosti majú vplyv na zlepšenie a sprehľadnenie podnikateľského prostredia, na konkurencieschopnosť krajiny na globálnom trhu. Dochádza tak k väčšej neutralite daní a k optimalizácii daňového systému jednotlivých štátov.

Použitá literatúra

1. HAUSMAN, J.A.: Taxes and Labor Supply. In: Handbook of Public Economics, vol. I, edited by A.J. Auerbach a M. Feldstein. Amsterdam, Elsevier Science Publishers B.V., 1985, ISBN 0-444-87612-X.
2. RIEVAJOVÁ, E.-SCHULTZOVÁ, A.: Trh práce a stratégia zamestnanosti v európskom priestore. Ekonomický časopis, roč. 53, 2005, č. 7, ISSN 0013-3035.
3. SCHWAB, C., PORTER, M.E.: The global competitiveness report 2008-2009. World Economic Forum.
4. World Bank. Doing Business 2009. Comparing Regulation in 181 Economies.
5. www.stat.oecd.org
6. <http://changenet.sk/cepal>

Kontaktné údaje

prof. Ing. Anna SCHULTZOVÁ, PhD.
Katedra financií
Národohospodárska fakulta
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava, SR
email: anna.schultzova@euba.sk

INTERNATIONAL MIGRATIONS IN THE FACE OF THE GLOBAL FINANCIAL CRISIS – SELECTED PROBLEMS IN THE ASPECT OF IMPLICATIONS FOR REMITTANCES FROM EMIGRANTS

Aleksandra Stadnik
School of Banking, Wrocław

Abstract

Problems of international migrations belong to global issues. Their determinants and their results concern both developed as well as developing countries. One of the most important areas is a financial aspect, in particular remittances sent to countries of origin by emigrants. They have become one of key determinants of an economic development of developing countries. Due to their value and their role more attention is devoted to the analysis of the impact of the global crisis on international migrations. These implications are not unambiguous as there is not a full picture of the phenomenon. No matter of the difficulties, the challenge of effective usage of these resources is most vital.

Key words – international migration, global financial crisis, remittances

1 INTRODUCTION

A growing interest in the problem of international migrations results from a growth in dynamics of those movements as well as the awareness of implications for both developed and developing countries. A series of factors of various character influences migrations – economic, political, social factors which in different places in the world interact with different intensity. However an economic aspect is indicated as a dominant one in terms of migration determinants as well as its effects.

There is not doubt that the global crisis including its indications is a factor whose consequences are carefully observed by the contemporary world. It may (though it does not have to) influence directions and dynamics of international migrations contributing to a change in attractiveness of various places for migrants. Unquestionably, one of the areas which is most affected by consequences of the global crisis is the labour market so migrants are also a group which suffers from consequences of the recession. Their situation depends among others on the status (legal or illegal migration) and the sectors where they found employment (in particular the sensitivity to economic cycle changes). Bearing in mind the above, the influence of the global crisis on international migrations will be dependent on how strongly it will influence sectors where most migrants are employed. One has to be aware of uncertainty of precise assessment of the discussed phenomenon as well as possibilities of predicting its future developments. Researching migrations causes many problems related to a precise measurement of these movements. There are additional difficulties connected with unpredictability of an economic situation, macro economic programmes, and reactions of governments, banks, international institutions and migrants. There may be various signs of the economic crisis in different countries and regions which also enhances uncertainty of a future

picture of the phenomenon. The actual duration, the scope and implications of the global economic crisis for countries and regions are difficult to define.

A special interest is expressed in the analysis of remittances sent to countries of origin by emigrants. They constitute an essential source of financing developing countries that is why they are often researched. An increased attention drawn to the issue of remittances results from the fact that there is not such a big decline in their dynamics during the crisis on the contrary to other capital flows (e.g. foreign direct investments).

2 THE IMPACT OF THE GLOBAL ECONOMIC CRISIS ON INTERNATIONAL MIGRATIONS- SELECTED PROBLEMS

Implications of the global financial crisis are felt by both countries of origin as well as destinations of migrants. Worsening conditions in labour markets (countries of destinations) and the economic slow down (countries of origin). One could think that these determinants may generate changes to international movements of populations. It turns out that even if they occurred they concern short or medium term movements. It is due to the fact that there are too big differences in working conditions (salaries) between countries and because of demographic changes economies demand workers with specific qualifications.²⁹⁸

Consequences of the recessions have been observed so far in developed countries and they are mainly targeted by migrants. Analyses indicate a slightly different nature of the influence of the present economic crisis on the flows of population as compared to the previous ones (e.g. the oil crisis from 1973 which directed those flows from the European area to the Persian Gulf favoured one area over the other; the present crisis does not differentiate clearly attractiveness of the world's regions). The increase of unemployment is particularly severe as it shows that the number of unemployed may go up from estimated 34 million in 2008 to even 56 million in 2010.²⁹⁹ Redundancies are mainly made in sectors sensitive to economic changes (construction, manufacturing) where migrant workers are employed.³⁰⁰ Emigrants who do not have permanent contracts with their employers are in a particular difficult situation.³⁰¹ On the other hand however illegal migrants who are employed illegally are more willingly retained due to the fact that they constitute a cheap labour force and they are favoured by employers (in sectors unpopular among native workers) as compared to native employees and migrants working legally.³⁰²

Attention is drawn to an important issue of possible come backs of migrants to their countries of origin. It turns out however that there are no significant come backs from developed countries as it was anticipated (if there are any, they mainly concern temporary workers). It results from the fact that emigrants make decisions to 'survive' this hard period in developed

²⁹⁸ *The impact of the Global Economic Crisis on the Migrants and Migration*, IOM Policy Brief, 03.2009 r. Geneva 2009, s. 2.

²⁹⁹ *International Migration Outlook*, OECD 2009

³⁰⁰ P. Martin, *The Recession and Migration: Alternative Scenarios*, Working Paper 13, International Migration Institute, University of Oxford, 2009, s.14-15

³⁰¹ A. Arslan, A. Effenberger, M. Luecke, T. Omar Mahmoud, *International Labour Migration and Remittances Beyond the Crisis: Towards Development-friendly Migration Policies*, Kiel Policy Brief No. 10, Kiel Institute for the World Economy, Kiel October 2009 s.4

³⁰² A. Totstokorova, *The Financial Crisis and Migration Myths*, UN-INSTRAW, www.un-instraw.org, 15.09.09

countries (European Union, United States, other countries of the North) instead of coming back to their native countries in which economic consequences are more acute. They also have a possibility of taking up a temporary job or use financial resources they have saved. However this does not change their unfavourable situation which often makes them start an illegal job, without insurance, with no guarantee of being paid overtime (such situation have been recorded in Malaysia, Singapore, Russia).³⁰³

No matter what the tendencies about coming back are and in view of less demand for their work, countries have decided to take actions encouraging unemployed migrants to get back to their native countries (e.g. financial assistance in Spain for non-EU workers and in case of Czech – a construction sector). Other actions concern for example policies accelerating deportations of illegal migrants (e.g. Malaysia).³⁰⁴

A lot of countries decide to limit access to their markets (it concerns new migrants) or not to extend work permits. In 2009 South Korea stopped issuing visas to temporary workers, Italy, Russia and Great Britain raised their requirements concerning e.g. qualifications.³⁰⁵

An exceptional implication of the crisis is manifested in dislikes for migrants (sometimes even discrimination). During the crisis it is believed that migrants ‘deprive’ native workers of their jobs. Such attitudes are manifested by protests. In Great Britain in January 2009 Scottish employees of the power engineering sector protested against involving Italian and Portuguese contractors in works in the refining sector. Similarly Spanish workers were against employing the Portuguese and the Romanians and the Poles against employing the Ukrainians and Byelorussians. Similar attitudes can be observed when analysing the support of EU citizens for programmes encouraging unemployed migrants to go back to their countries (this support in Italy amounts to 79%, in Spain-71% and in Germany – 67%). It is interesting that over 50% of the British people are in favour of introducing a limited access to their market for citizens of other member states.³⁰⁶

The above signs constitute a small part of results generated by the economic crisis. Possibilities of empirical confirmation of these phenomena are quite limited due to the lack of precise data concerning the current state as well as uncertainty about the future picture whose consequences will be felt long term so a reliable assessment will only be possible in a few years.

3 THE SCOPE OF MONEY TRANSFERS FROM EMIGRANTS AT THE TURN OF 20TH AND 21ST CENTURIES

Intensification of international migrations – money motivated mainly- is accompanied by an increase in the value of remittances which are made by people working abroad.³⁰⁷ The importance of the remittances is confirmed by estimates concerning the relation between the pace of the growth in the value and the pace of the growth in international migrations in the last period whereas over the years 1990- 2005 the value of remittances increased from USD

³⁰³ *The impact of the Global Economic Crisis on the Migrants and Migration*, op. cit., p. 3

³⁰⁴ Ibidem

³⁰⁵ Ibidem

³⁰⁶ I. Awad, *The global economic crisis and migrant workers: Impact and response*, International Migration Program, ILO, Geneva 2009, p. 37-39

³⁰⁷ *International Transactions In Remittances: Guide For Compilers And Users*, Statistics Department International Monetary Fund, Washington 10.2008, p.105

68 billion to USD 266 billion and in the same period the number of migrants went up by about 23% - from 155 million to about 190 million.³⁰⁸

The analysis of remittances carried out on the basis of official statistics (balance of payments) comprise only resources transferred officially (through banks). Registered remittances do not reflect the real size of transfers as most resources go through informal channels. Next to formal remittances made through banks, post offices as well as other financial institutions (e.g. Western Union) informal remittances are distinguished relating to money transferred through friends, acquaintances, family members, migrants or through courier companies (not connected with signing agreements thus they are not registered).³⁰⁹ The hawala system plays an important role here (mainly the Middle East) as well as Hindi (first of all in the East Asia) as it enables a quick transfer of money by means of a chain of agents.³¹⁰ Informal remittances may amount from 35% to 75% of the official values (it is said that they may be even higher by 2.5 times than official transfers).

Remittances made by migrants to their native countries are identified in all developing countries of the world. They constitute an important stream of foreign currencies for most countries. These payments (often small amounts of one hundred, two hundred or three hundred dollar transactions) are made by individually engaged units which fight with the world poverty. Countries developing thanks to remittances obtain twice more resources than from the official aid (ODA – Official Development Aid). Remittances constitute the equivalence of almost 2/3 of resources received from direct foreign investments.³¹¹

Data concerning the growth in discussed remittances over the years 1990-2007 with particular attention given to developing countries is included in table 1. The presented growth results from depreciation of the dollar, the increase in income earned by emigrants, verification of data about flows, expanding chains as well as reduction of money transfers costs.³¹²

Table 1. Remittances made to developing countries over years 1990-2007 (in billion of USD)

	1990	1995	2000	2005	2006	2007
World	68.9	101.9	128.8	266	309	380
Developing countries including:	31.4	57.4	82.3	194	228	285
Latin America and the Caribbean	5.8	13.4	20.2	48	59	63
South Asia	5.6	10	16	33	40	55
East Asia and the Pacific	3.3	9.7	16.7	47	53	65
Central-East and North Africa	11.7	13	13.5	24	26	32
Europe and Central Asia	3.2	8.1	11	32	37	51
Sub-Saharan Africa	1.9	3.2	4.9	10	13	19

Source: D. Ratha, S. Mohaparta, K. M. Vijayalakshmi, Z. Xu: *Revision to Rremittance Trends 2007* in: *Migration and Development Brief 5*, 10.07.2008; J. Page, S. Plaza, *Migration Remittances and Development: A Review of Global Evidence*, Journal of African Economies, Volume 00, AERC Supplement 2, 2005 p. 262; D. Ratha, S. Mohapatra and Z. Xu, *Outlook for Remittance Flows 2008-2010* in: *Migration and Development Brief 8*, 11.11.2008, p.2

³⁰⁸ World Bank, *Global Economic Prospects, 2006: Economic Implications of Remittances and Migration*, Washington, World Bank, 2006.

³⁰⁹ C.Freund, N. Spatafora: *Remittances: Transaction Cost, Determinants and Informal Flows*, World Bank Policy Research, Working Paper No 3704, 10.2005, p. 2-3

³¹⁰ more: P. M. Jost, H.S. Sandhu: *The hawala alternative remittance system and its role in money laundering*, Interpol General Secretariat, Lyon, 01.2000

³¹¹ P.A. Acosta, N. R. Baerg, F.S. Mandelman, *Financial Development, Remittances, and Real Exchange Rate Appreciation*, Economic Review, Vol. 94, No.1, 2009, Federal Reserve Bank of Atlanta, Atlanta 2009, p.1.

³¹² D. Ratha, S. Mohapatra and Z. Xu, *Outlook for Remittance Flows 2008-2010* in: *Migration and Development Brief 8*, 11.11.2008, p.1

The dynamics of global transfers over the years 1990-2007 is proved by estimates showing that in that period they increased by 450% (from USD 68.9 billion in 1990 to USD 380 billion in 2007). The biggest growth is observed in developing countries – from USD 31.4 billion in 1990 to USD 285 billion in 2007 (higher by nine times). The biggest recipients are countries from East Asia, Latin America and Caribbean (USD 63 billion), though in 2007 transfers diminished (because of the economic slow down and more severe emigration law in USA). More transfers are made to countries in Europe and Central Asia (USD 14 billion in 2002 as compared to 2007 with USD 51 billion – the biggest growth out of all receiving countries). Referring to particular countries the biggest recipients are India, China and Mexico – total remittances comprise one third of transfers received by developing countries. It is worth emphasizing that ten biggest recipients comprise countries of high income such as France, Spain or Great Britain and in their cases remittances come from European countries of high income.³¹³

3.1 Remittances from migrants faced with the global economic crisis

After a few years of a strong growth in remittances sent to developing countries, the second half of 2008 brought a slight slow down in their dynamics (table 2) which was affected by the global financial crisis. However it is estimated that the value of transfers to developing countries could have amounted to USD 327 billion in 2008³¹⁴ and as compared to 2007 (USD 285 billion) there was a growth by about 14%. India, China and Mexico remain equal recipients of remittances among developing countries. This group also comprises the Philippines, Poland, Nigeria, Romania, Egypt, Bangladesh and Pakistan.³¹⁵

Table 2. Estimates and forecast for the value of remittances to developing countries over the years 2008-2010 (in billion of USD)

	2008	Base case forecast		Low case forecast	
	(estimates)	2009	2010	2009	2010
World	433	-	-	-	-
Developing countries including:	327	304	313	295	294
Latin America and the Caribbean	64	60	61	58	57
South Asia	74	71	74	69	69
East Asia and the Pacific	78	74	76	71	71
Central-East and North Africa	34	32	33	31	31
Europe and Central Asia	57	49	50	47	48
Sub-Saharan Africa	20	18	19	18	18

Source: D. Ratha, S. Mohapatra, A. Silwal, *Outlook for Remittance Flows 2009 - 2011: Remittances expected to fall by 7-10 percent in 2009* in: *Migration and Development Brief 10*, World Bank 13.07.2009, p.10

³¹³ D. Ratha, S. Mohapatra, K. M. Vijayalakshmi, Z. Xu: *Remittance Trends 2007* in: *Migration and Development Brief 3*, World Bank, 29.11.2007; D. Ratha, S. Mohapatra, K. M. Vijayalakshmi, Z. Xu: *Revision to Remittance Trends 2007*, in: *Migration and Development Brief 5* World Bank, 10.07.2008

³¹⁴ D. Ratha, S. Mohapatra, A. Silwal, *Outlook for Remittance Flows 2009 - 2011: Remittances expected to fall by 7-10 percent in 2009* in: *Migration and Development Brief 10*, World Bank 13.07.2009, p.10

³¹⁵ D. Ratha, S. Mohapatra and Z. Xu, *Outlook for Remittance Flows 2008 - 2010*, op. cit., p. 1

The real level of remittances in 2009 will differ from the forecast. It is due to the lack of certainty about the duration, the size and consequences of the economic crisis, the exchange rate as well as possible actions of countries (countries of destinations) undertaken to protect their labour market against migrants.³¹⁶ One has to take into account economic conditions in countries hosting migrants first of all seen from the aspect of the labour market situation. A recovery in the world economy is expected in 2010 (the level of remittances is to go up). 2009 is expected to witness a fall in transfers in developing countries by about 7% (assuming the flows on the level of USD 304 billion) to 10% (for the value of USD 295 billion) as compared to 2008.

The biggest decline, about 15% will occur in Europe and Central Asia (due to the deepening recession and its implications for labour markets as well as consequences of anti-migrant feeling in Great Britain and Russia. In case of Latin America and the Caribbean we can speak about 7% drop, in the Middle East and North Africa – 6%, in Sub-Saharan Africa -8% and in case of East Asia – 4%.³¹⁷

It is worth mentioning that despite the anticipated decrease in money remittances from emigrants they still remain an essential category and a possible fall in the dynamics of their growth should not be as big as compared to other capital flows (e.g. foreign direct investments or ODA – which constitute main sources of external financing for the developing countries.³¹⁸) but it may be cumbersome for poor countries. Causes of the above state of affairs must be also looked for in the source of these transfers. Remittances are not only sent by emigrants who have emigrated recently. A dramatic decline in remittances could be expected if they had been connected with new emigration waves and then their dynamics would be diminished. Additionally more severe border inspections (e.g. USA and Europe) may cause extending time abroad and thus secure continuity in making money transfers. Moreover in most cases transfers constitute a slight part of the income of migrants and that is why they are willing to send them even when their income is lower.³¹⁹

We must also pay attention to the fact that the observed decline in the value of transfers may be a consequence of not only decreasing the value of transfers but also changing the channel from the official one into unofficial one which results from poorer confidence towards banks.

Striving after diminishing negative consequences of the decline in the flow of transfers to economies (e.g. in Moldavia and Tajikistan they constitute about 40% of GDP, in Lesotho and Honduras – 30%) the World Bank suggests using diasporas bonds by the countries. They would be bought by the Indian or Israeli diasporas. It would favour the inflow of cash because diasporas as opposed to foreign investors are driven by sentimental reasons, specific perception of the risk and also they are aware of demand for the local currency. There is no possibility of making precise predictions about the size of remittances. There is no certainty about the development of the economic situation in the world in particular when it comes to the duration of the crisis and the nuisance for particular economies. Changes to exchange rates are the great unknown as well as the reaction of countries (hosting migrants so far) concerning introduction of limitations in access to their markets.³²⁰

³¹⁶ Ibidem

³¹⁷ D. Ratha, S. Mohapatra, A. Silwal, *Outlook for Remittance Flows 2009 - 2011*, op. cit. p. 4 - 6

³¹⁸ I. Awad, *The global economic crisis and migrant workers*, op. cit. p. 31

³¹⁹ D. Ratha, S. Mohapatra, *Revised Outlook for Remittance Flows 2009 - 2011*, op.cit. p. 4

³²⁰ *Transfery zagraniczne w dobie kryzysu*, w: Biuletyn Migracyjny nr 22, Migracje międzynarodowe: Polska – Unia Europejska – Europa Wschodnia, Ośrodek Badań nad Migracjami, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 05. 2009

4 COUNTRIES AND SOCIETIES FACING THE PROBLEM OF THE IMPACT OF THE GLOBAL CRISIS ON INTERNATIONAL MIGRATIONS – SELECTED ISSUES

International mobility favours enhancing the effectiveness and dynamics of economies. Movements of populations may generate positive phenomena which may minimize negative consequences of the crisis. Despite this awareness of these possibilities countries limit access to their markets in response to the crisis. These actions may seem justified but one needs to take a broader perspective. Migration and in particular workers' migration is an integral element of the global, economic and political social life. A coherent, flexible and comprehensive attitude towards the problem of migration during the crisis is needed. It may result in formulating migration policies in many countries which have not seen such a need so far.

Traditional destination countries focus their attention on first of all actions reducing the inflow of emigrants including the policy of coming back as well as counteracting illegal migration. In view of the above objections are made concerning the usage of the crisis for the purposes of introducing such limitations.³²¹ Traditional countries of origin undertake to prepare programmes targeted at reintegration of those who come back (in the Philippines they prepared projects offering loans to people who get back to start their business), secure protection of their rights and search information about other economies affected by the crisis to a smaller degree and which could provide new jobs. As far as returns are concerned it is worthwhile paying attention to the importance of realized projects which are essential not only during crisis.

Spreading information in order to raise awareness in hosting countries about the role of migrants in the economic and social development is to counteract discrimination. In many cases migrants start jobs which are unwillingly done by native workers but are essential for the proper functioning of the economy. One has to bear in mind demographic forecasts indicating noticeable ageing of societies of developed countries which will eventually have to bring worker from third countries. Prevention of persecutions is important as they threaten the social coherence.³²²

Fighting with illegal migration belongs to another area of interest which is vital. It should take into account compliance with human rights. These actions should be undertaken both nationally as well internationally (popularization of International Working Standards). As far as rights of legal migrant workers are concerned they should be obeyed both in terms of working conditions, living conditions and protection against the loss of a job.

In terms of money transfers it is essential to create favourable conditions by lowering transaction costs. As already mentioned the observed decline in dynamics of flows may result from using informal channel more because of the lack of trust towards channels of the banking system. Such tendencies will not help effective usage of these resources which is not a desirable phenomenon during the crisis. Information about it should be spread in countries of origin and destination countries. Effective and well thought out usage of financial resources is absolutely vital. As they may contribute to reducing professional activity, they often lose their potential to contribute to the economic growth.³²³ That is why a proper usage of the

³²¹ I. Awad, *The global economic crisis and migrant workers: Impact and response*, op. cit. p. 45-49

³²² Ibidem, p. 56

³²³ R. Chami, A. Barajas, T. Cosimano, C. Fullenkamp, M. Gapen, P. Montiel, *Macroeconomic Consequences of Remittances*, International Monetary Fund, Occasional Paper No 259, Washington 2008 p. 80

resources is essential in preventing socially and professionally passive attitudes which are unnecessary during the crisis.

5 SUMMARY

In view of the inevitable influence of the economic crisis on various spheres of social and economic life international migrations are carefully observed. Noticeable changes to labour markets generating a lot of implications make migrants decide to either stay in the hosting country or come back to their native country. Researching issues connected with migrations in relation to the crisis is not easy. It is difficult to foresee reactions to different events, processes of the world economy and migrants.

The presence of migrants and their work abroad is connected with transferring financial resources to their countries. Due to their role in the contemporary economy, remittances make us analyse carefully their size and their nature. They constitute one of the most important financial sources of development in particular poorly developed regions. The size of flows show the necessity of minimizing inefficient usage which in the crisis presents a major challenge.

References

1. ACOSTA P.R., BAERG N.R., MANDELMAN F.S., *Financial Development, Remittances, and Real Exchange Rate Appreciation*, Economic Review, Vol. 94, No.1, 2009, Federal Reserve Bank of Atlanta, Atlanta 2009
2. ARSLAN A., EFFENBERGER A., LUECKE M, OMAR MAHMOUD T., *International Labour Migration and Remittances Beyond the Crisis: Towards Development-friendly Migration Policies*, Kiel Policy Brief No. 10, Kiel Institute for the World Economy, Kiel October 2009
3. AWAD I. *The global economic crisis and migrant workers: Impact and response*, International Migration Program, ILO, Geneva 2009
4. CHAMI R., BARAJAS A., COSIMANO T., FULLENKAMP C., GAPEN M., MONTIEL P., *Macroeconomic Consequences of Remittances*, International Monetary Fund, Occasional Paper No 259, Washington 2008
5. FREUND C, SPATAFORA N.: *Remittances: Transaction Cost, Determinants and Informal Flows*, World Bank Policy Research, Working Paper No 3704, 10.2005
6. *International Migration Outlook*, OECD 2009
7. *International Transactions In Remittances: Guide For Compilers And Users*, Statistics Department International Monetary Fund, Washington 10.2008,
8. JOST P.M., SANDHU H.S.: *The hawala alternative remittance system and its role in money laundering*, Interpol General Secretariat, Lyon, 01.2000
9. MARTIN P., *The Recession and Migration: Alternative Scenarios*, Working Paper 13, International Migration Institute, University of Oxford, 2009
10. RATHA D, MOHAPATRA S. and XU Z., *Outlook for Remittance Flows 2008–2010* in: *Migration and Development Brief 8*, 11.11.2008
11. RATHA D., MOHAPATRA S., SILWAL A., *Outlook for Remittance Flows 2009 - 2011: Remittances expected to fall by 7-10 percent in 2009* in: *Migration and Development Brief 10*, World Bank 13.07.2009
12. RATHA D., MOHAPATRA S., K.M., XU Z.: *Remittance Trends 2007* in: *Migration and Development Brief 3*, World Bank, 29.11.2007

-
13. RATHA D., MOHAPATRA S., *Revised Outlook for Remittance Flows 2009 - 2011: Remittances expected to fall by 5 to 8 percent in 2009* in: *Migration and Development Brief 9*, World Bank 23.03.2009
 14. RATHA D. MOHAPARTA S., VIJAYALAKSHMI K.M., XU Z.: *Revision to Remittance Trends 2007*, in: *Migration and Development Brief 5*, World Bank, 10.07.2008
 15. *The impact of the Global Economic Crisis on the Migrants and Migration*, IOM Policy Brief, 03.2009 r. Geneva 2009
 16. Totstokorova A., *The Financial Crisis and Migration Myths*“, UN-INSTRAW, www.un-instraw.org z dnia 15.09.2009
 17. *Transfery zagraniczne w dobie kryzysu*, w: Biuletyn Migracyjny nr 22, Migracje międzynarodowe: Polska – Unia Europejska – Europa Wschodnia, Ośrodek Badań nad Migracjami, Uniwersytet Warszawski, Warszawa Maj 2009
 18. World Bank, *Global Economic Prospects, 2006: Economic Implications of Remittances and Migration*, Washington, World Bank, 2006

Contact Data

Aleksandra Stadnik
Department of International Economic Relations
School of Banking, Wrocław
ul. Fabryczna 29-31
53-609 Wrocław
Polska
email: olastadnik@interia.pl

Proces harmonizácie účtovníctva v Európe

The process of harmonization of accounting in Europe

Zuzana Staričková
Ekonomická univerzita

Abstrakt

Význam medzinárodnej harmonizácie účtovníctva. Nástroje medzinárodnej harmonizácie účtovníctva (Medzinárodné účtovné štandardy - IAS, Medzinárodné štandardy finančného výkazníctva - IFRS). Vznik IAS/IFRS ako nástroja celosvetovej harmonizácie účtovníctva a výkazníctva. Informačné technológie a efektívne využívanie účtovníckych služieb.

Kľúčové slová - Harmonizácia účtovníctva. Medzinárodné účtovné štandardy. Medzinárodné štandardy finančného výkazníctva. Informačné technológie.

Abstract

Importance of the international harmonization of accounting. Instruments for harmonization of international accounting (International Accounting Standards – IAS, International Financial Reporting Standards – IFRS). Establishment of IAS/IFRS as instruments for the world-wide harmonization of international accounting. Information technologies and effective use of accounting services.

Key words – harmonization of accounting, International Accounting Standards, International Financial Reporting Standards, information technologies

1. Vznik IAS/IFRS ako nástroja celosvetovej harmonizácie účtovníctva a výkazníctva

Vznik medzinárodného účtovníctva (IAS/IFRS), v súčasnosti sprevádza potreba akceptovať proces označovaný ako harmonizácia účtovníctva medzi európskymi krajinami. Už v preambule Zmluvy o založení Európskeho hospodárskeho spoločenstva z roku 1957 (tzv. rímska zmluva) by sme okrem iného našli definovaný cieľ: uskutočniť spojenie európskych krajín s cieľom zabezpečiť spoločnou činnosťou ich hospodársky a sociálny pokrok.

Jedným z nástrojov na dosiahnutie tohto cieľa sa mali stať európske normy, tzv. direktívy, ktorých obsah a odporúčania sa postupne stávali súčasťou účtovných legislatív jednotlivých členských štátov. Európska únia však vo svojom prístupe k svojim členom bola ústretová a chcela rešpektovať národné, kultúrne, ako aj sociálne zvláštnosti jednotlivých členských štátov. Samozrejme o to viac rešpektovala aj ich ekonomické prostredie napr. predovšetkým sústavu daňových zákonov, obchodné právo, a podobne. Direktívy dávali skôr možnosť práva voľby pri riešení metodických problémov účtovníctva, resp. výkazníctva. Nemali tak prikazovaciu ambíciu. Možnosť voľby tým však spôsobila neporovnateľnosť informácií ako

výstupov z účtovníctva v rámci Európskej únie. Základ účtovnej legislatívy Európskej únie tvoria tieto významné direktívy:

- 4. direktíva Rady Európskeho spoločenstva(1978), ktorej cieľom bolo priblížiť účtovné systémy členských krajín vrátane pridružených. V potrebnej miere sa mala zabezpečiť porovnateľnosť účtovných výkazov ako výstupov finančného účtovníctva.
- 7. direktíva (1983) – upravuje konsolidované účtovné výkazy.
- 8. direktíva (1984) – týka sa audítorov, ktorí overujú účtovné výkazy.

Treba však poznamenať, že tieto direktívy nevedli a nevedú k absolútnemu cieľu zjednotiť účtovné výkazníctvo. Najväčší problém je však v tom, že aj keď účtovné výkazy boli členskými krajinami zostavené v súlade s ustanoveniami vyňhè spomenutých direktív, tieto neboli uznávané za hranicami Európskej únie. Nesplňali tak požiadavky kladené na účtovníctvo vo svete. Následkom toho bola skutočnosť, že veľké európske podniky, ktoré sa usilovali získať finančné zdroje na medzinárodných kapitálových trhoch, museli okrem účtovných výkazov vyhotovených v súlade s direktívami Európskej únie zostavovať ešte ďalší súbor účtovných výkazov uznávaný svetovými burzami. Riešenie odlišností vo vykazovaní cestou medzinárodnej harmonizácie bolo preto najefektívnejším riešením, ktoré uprednostnili a prijali nielen podniky v rámci Európskej únie kótované na svetových burzách, ale aj členské štáty Európskej únie všeobecne. Medzinárodnú harmonizáciu (celosvetovú harmonizáciu) tak chápeme ako prijatie a aplikáciu Medzinárodných účtovných štandardov, resp. neskôr Medzinárodných štandardov finančného vykazovania (IAS/IFRS).

Proces rozvoja a prehĺbovania medzinárodných ekonomických vzťahov v celosvetovom meradle sa označuje pojmom globalizácia. Globalizáciu ako celosvetový ekonomický jav sprevádzajú tieto skutočnosti:

- ✓ voľný pohyb tovaru, kapitálu a pracovných síl,
- ✓ vznik nadnárodných spoločností, ktoré prenikajú na národné trhy výrobných faktorov,
- ✓ prenikanie informačných a komunikačných technológií do všetkých sfér hospodárskeho a spoločenského života a ďalšie procesy, ktoré vedú k liberalizácii a konkurencieschopnosti vo svetovom obchode,
- ✓ proces medzinárodnej ekonomickej integrácie, t. j. vzájomné a postupné prepojenie, prispôsobovanie a zblížovanie národných ekonomík.

V podmienkach pokračujúcej globalizácie sa zvyšuje aj význam ekonomických informácií, ktoré poskytuje finančné účtovníctvo, a predovšetkým výstup z neho, t. j. účtovná závierka. Každá krajina má svoj systém regulácie, resp. riadenia a usmerňovania finančného účtovníctva. Je vylúčené, aby sa ponechala voľnosť podnikateľským subjektom, aby si sami určovali formálnu, ale najmä obsahovú stránku účtovných výkazov.

Pre zabezpečenie porovnateľnosti informácií z účtovníctva jednotlivých účtovných jednotiek, a to nielen z bežného účtovníctva, ale aj z účtovnej závierky, majú jednotlivé krajiny možnosť regulovať účtovníctvo týmito spôsobmi:

- prostredníctvom právnych noriem,
- pomocou účtovných štandardov a
- kombináciou právnych noriem a účtovných štandardov.

Regulácia účtovníctva prostredníctvom právnych noriem spočíva v tom, že príslušná krajina vydáva záväzné účtovné predpisy najčastejšie formou zákona, resp. jemu podriadených nižších právnych noriem, ktoré upravujú vedenie bežného účtovníctva i účtovných výkazov,

alebo usmerňujú len zostavenie účtovných výkazov. Na Slovensku účtovníctvo upravuje zákon č. 431/2002 Z. z. o účtovníctve v znení neskorších predpisov, Obchodný zákonník, daňové a iné zákony, opatrenia MF SR, ktoré upravujú formálne i obsahové vymedzenia účtovných závierok (individuálnych a konsolidovaných) jednotlivých typov účtovných jednotiek v sústave jednoduchého a podvojného účtovníctva, opatrenia MF SR, ktoré upravujú postupy účtovania a rámcové účtové osnovy pre jednotlivé typy účtovných jednotiek, a iné predpisy.

Súkromná profesijná účtovná inštitúcia v roku 1973 založila Výbor pre medzinárodné účtovné štandardy (IASB, teraz IASCF) s cieľom vypracovať úplný súbor **Medzinárodných účtovných štandardov** (IAS - International Accounting Standards). Keďže tento názov nedostatočne zvyrazňuje, že ide o štandardizáciu (zjednotenie) účtovného výkazníctva a nie o štandardizáciu účtovania, čímž nové novelizované a novovytvorené štandardy sa označujú ako **Medzinárodné štandardy finančného vykazovania** (IFRS - International Financial Reporting Standards), zatiaľ čo staršie doteraz platné označujeme ako IAS.

Štruktúra medzinárodných účtovných štandardov. Medzinárodné účtovné štandardy majú presne vymedzený význam a účel, svoje riadiace orgány a ich pracovný program. Z cieľov treba upozorniť na snahu o ich celosvetové prijatie a dodržiavanie. Koncepcný rámec pre prípravu a predkladanie účtovných výkazov nie je účtovným štandardom, ale poskytuje ucelený teoretický základ pre finančné účtovníctvo. Vymedzuje predpoklady a východiská, aby sa naplnili ciele štandardizovaného finančného výkazníctva.

Jednotlivé štandardy sa vždy zaoberajú určitou konkrétnou problematikou, resp. oblasťou, ktorá tvorí vecnú náplň účtovných výkazov. Ak sa vývojom času niektoré objektívne okolnosti vo svetovej ekonomike zmenia, v tom prípade je nevyhnutné obsah štandardu, resp. metodiku v ňom obsiahnutú novelizovať. Číselné označenia jednotlivých štandardov netvorí nepretržitý číselný rad. To nie je možné a napokon ani potrebné. Dôležitá je tá skutočnosť, že každý štandard, či už bol novelizovaný ešte v etape vydávania IAS alebo neskôr už ako IFRS, obsahuje v sebe ustanovenie, od ktorého obdobia je účinný a ako jednotlivé účtovné problémy treba riešiť. Napriek tomu, že každý štandard má skutočne bohatý obsah (členený do odsekov), stáva sa často, že na riešenie rozsiahlych špecifických otázok nepostačuje. Z tohto dôvodu sú nevyhnutnou súčasťou účtovných štandardov ich interpretácie. V nich sa príslušný problém rieši ešte detailnejšie, príp. sa pre jednoznačnejšiu aplikáciu uvádzajú príklady z praxe. Tak ako rozlišujeme historicky vydávané IAS a súčasné IFRS, musíme rozlišovať aj ich interpretácie. K štandardom staršieho dátumu (IAS) sa vďaka interpretácie, ktoré majú skratku SIC (Standing Interpretation Committee, čo znamená, že boli vydávané Stálym interpretačným výborom, ktorý existoval do konca roku 2001). K novým štandardom (IFRS) sa vďaka interpretácie označené podľa názvu výboru povereného ich vydávaním, a to IFRIC (International Financial Reporting Interpretation Committee).

Praktická realizácia nariadení vo veci aplikácie IAS/IFRS je samozrejme už ťažšia, ale nové veci vždy prinášajú komplikácie. Všetky ťažkosti sú však predovšetkým v riešení Európskej komisie. Jeden okruh problémov sa týka veľkých registrovaných spoločností na burzách. V zmysle nariadenia tieto spoločnosti od roku 2005 skutočne vyhotovujú svoje konsolidované účtovné závierky v súlade s IFRS. Sú medzi nimi aj také, ktoré ich doteraz vyhotovovali v súlade s US GAAP, keďže to podľa národných legislatív mali povolené, napokon svetové burzy iné účtovné výkazy neboli ochotné prijímať. Kým IAS/IFRS sa vytvárajú na základe zvykového práva, kontinentálna Európa ctí rímske právo, t. j. čo nie je v zákone, neplatí. To znamená, že pri začlenení IAS/IFRS do európskeho právneho prostredia vznikali problémy.

Preto Európska únia schválila tzv. schvaľovací mechanizmus, ktorý by členským krajinám pomohol zakotviť IAS/IFRS do ich právneho rámca a zároveň by zabezpečil zhodu IAS/IFRS s direktívami EÚ.

V praxi často v tejto súvislosti vznikajú viaceré problémy. V prvom rade výrazný problém sa týka odporúčania Európskej komisie, aby členské krajiny ako základ národnej úpravy účtovníctva prijali IAS/IFRS. Avšak v akom rozsahu a o aký počet aplikácií pôjde, akých spoločností sa to bude týkať, na to sa ťažko hľadá odpoveď. Tento problém „malý a veľký GAAP—teda prekročil hranice zámoria a stal sa aj problémom IAS/IFRS v rámci Európskej únie. Ďalší problém je, že IFRS sú oslobodené od akýchkoľvek daňových a neúčtovných právnych predpisov, avšak v množstve krajín kontinentálnej Európy doteraz pretrvávajú úzka väzba medzi účtovne vykázaným ziskom a základom pre výpočet dane z príjmov (zo zisku). Neúčtovné zákony tu majú tradične silný vplyv na účtovnú metodiku a často vedú aj k potlačeniu všeobecných účtovných princípov a tým aj k deformácii obrazu o finančnej situácii. Hlavnou úlohou členských krajín je teda dosiahnuť, aby sa účtovníctvo primárne nepodriačovalo predovšetkým daňovým zákonom, ale aby zobrazovalo transakcie v súlade s ich ekonomickou podstatou. Treba poznamenať, že prechod od národných účtovných pravidiel k IAS/IFRS bude vyžadovať nezanedbateľné náklady nevyhnutné na preškolenie nielen celej účtovnej a audítorskej profesie, ale aj pracovníkov samotných podnikov – manažérov, finančníkov a podobne. Toto sa potom vyvíja z vývojom transparentnosti a porovnateľnosti účtovných výkazov, v dôsledku toho ľahším získavaním kapitálu a tým aj zvýšením konkurencieschopnosti európskych podnikateľských subjektov.

Činnosť Výboru pre medzinárodné účtovné štandardy (IASCF) riadi a usmerňuje Rada, ktorá sa skladá z predstaviteľov profesijných inštitúcií mnohých krajín, ktoré sú súčasne členmi Medzinárodnej federácie účtovníkov (IFAC - International Federation of Accountants), ako aj z ďalších organizácií zaujímavých sa o finančné výkazníctvo. Rada pravidelne spolupracuje s medzinárodnou poradnou skupinou. Táto pozostáva z predstaviteľov inštitúcií pripravujúcich štandardy, ako aj zo zástupcov zostavovateľov a užívateľov finančných výkazov. O jej činnosť sa zaujímajú aj pozorovatelia medzivládnych organizácií. Medzi tieto organizácie patrí napríklad Medzinárodná obchodná komora, Americký výbor pre štandardy finančného účtovníctva (FASB), Medzinárodná banková asociácia, Medzinárodná organizácia komisií pre cenné papiere (IOSCO), Svetová banka, Európska komisia a iné.

2. Informačné technológie a efektívne využívanie účtovníckych služieb

V oblasti vývoja finančného účtovníctva, jeho spracovania a prezentácie sa objavilo niekoľko zaujímavých trendov, ktoré majú predpoklady ovplyvniť podnikovú prax. Predovšetkým sú to požiadavky na účtovníctvo, ktoré vyplývajú z prebiehajúcej intenzívnej harmonizácie účtovníctva v rámci Európy a tiež aj nové moderné informačné technológie, ktoré spôsobujú výrazné zmeny v zaužívaných postupoch v praxi riadenia podnikov.

Medzi základné požiadavky a faktory, ktoré bezprostredne vplyvajú nielen na účtovníctvo ale aj na jeho spracovanie a prezentovanie v ekonomickom prostredí Slovenskej republiky v prvom rade patria:

- priebežná postupná harmonizácia účtovníctva,
- požiadavka na prezentovanie pravdivého obrazu výsledkov a finančnej situácie podniku,
- rozvoj a široké používanie internetu,
- tvorba nových softvérových produktov,

-
- požiadavka na obrovský rast výkonov počítačovej techniky,
 - požiadavka na zavedenie a používanie medzinárodných účtovných štandardov (IAS - International Accounting Standards),
 - využívanie štandardov zvyšujúcich produktivitu práce,
 - silnejúci trend zabezpečovania servisných činností z externého prostredia, dodávateľsky (tzv. Outsourcing),
 - požiadavka na skrátenie doby na predkladanie dosahovaných výsledkov,
 - aplikácia nových informačných technológií,
 - prijatie zákona o elektronickom podpise a podobne.

Tieto požiadavky a faktory vyvolávajú a spôsobujú stav, že stále viac podnikov, a to nielen malých, si zabezpečuje spracovávanie finančného účtovníctva externým spôsobom u konkrétneho dodávateľa účtovníckych služieb.

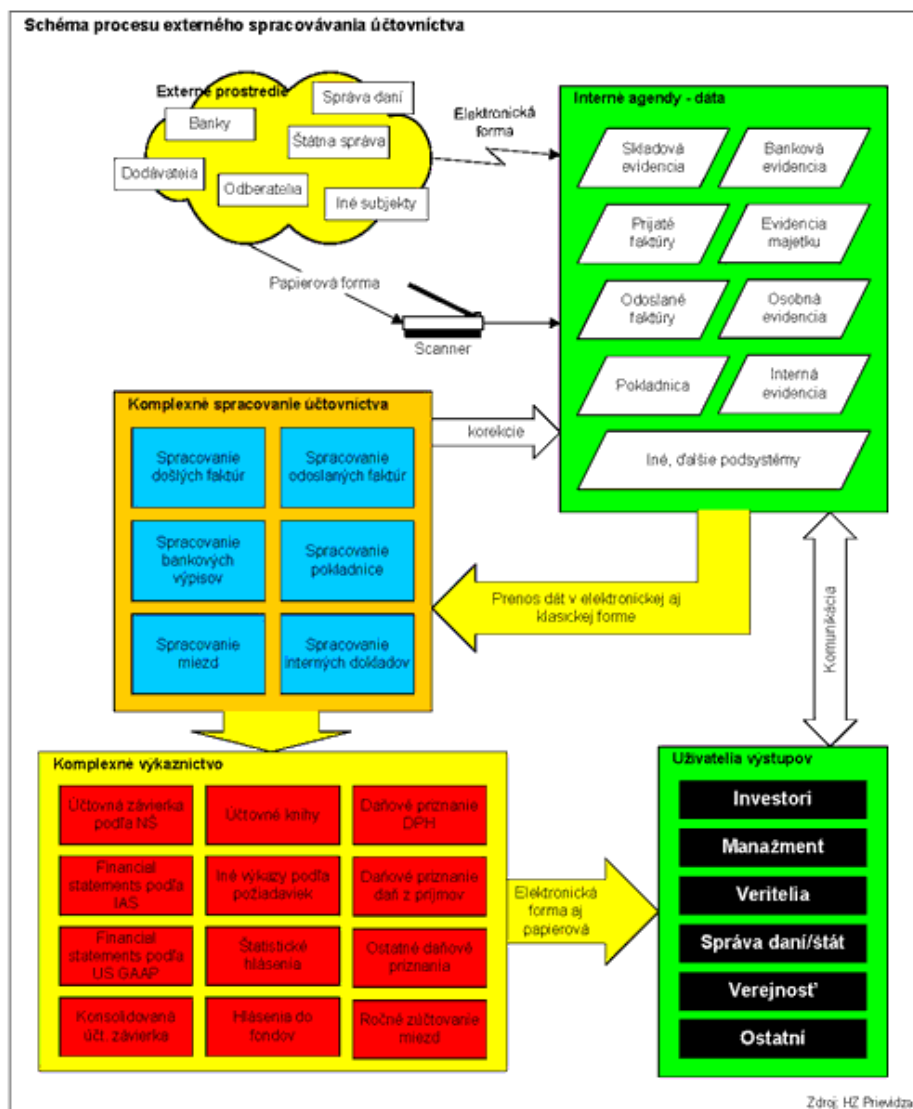
Dodávateľské, resp. externé spracovávanie účtovníctva, má nepochybne aj určité výhody, o čom nasvedčujú aj súčasné skúsenosti zo zahraničia. Takúto formu spracovania účtovníctva bežne využívajú zahraničné spoločnosti, ktoré prichádzajú na Slovensko. Dôvodom je nielen to, že v zahraničí sa táto forma nákupu služieb využíva častejšie, ale aj skutočnosť, že pre podnik je efektívnejšie externé spracovanie účtovníctva, ako budovať vlastné účtovné pracovisko. Podľa zákona o účtovníctve za účtovníctvo zodpovedá vedenie účtovnej jednotky, čo je samozrejme správne. Preto sa zodpovednosť s požiadavkou na pravdivý obraz účtovníctva a jeho včasné a profesionálne zobrazenie efektívne zabezpečuje aj externou službou.

Externý dodávateľ účtovníckych služieb disponuje kvalifikovaným personálom a „výrobnými prostriedkami—tak, aby pre konkrétny podnik spracovával účtovníctvo okamžite a na profesionálnej úrovni. Každá účtovná jednotka si tak nielen zabezpečí vykazovaciu povinnosť voči svojim akcionárom, veriteľom, štátu a iným užívateľom, ale aj zodpovedajúce informácie pre manažment na riadenie podniku. Externý dodávateľ v plnom rozsahu zodpovedá za prípadné škody, ktoré by podniku nesprávnym, prípadne nekvalitným postupom účtovníckych služieb spôsobil, kým vlastných pracovníkov môže podnik zvyčajne postihnúť odškodnením vo výške troch mesačných plátov. Moment, že podnik nemusí mať príslušných pracovníkov v pracovnom pomere tiež prináša veľa výhod.

Zjednodušený obraz možnej logiky a naznačenie vhodného procesu realizácie externého spracovania finančného účtovníctva pri využívaní súčasných informačných technológií je znázornený na nasledujúcej schéme.³²⁴

Ako vyplýva zo schémy, prvotným a základným predpokladom tohto procesu je skutočnosť, že stále väčší objem dát na spracovanie prichádza na vstupe do podniku už nie na papierovom nosiči, ale v elektronickej podobe. V súčasnej dobe sa v takejto podobe najviac využívajú údaje z peňažných ústavov (napr. bankové výpisy). Čoraz viac sa však rozširuje aj používanie internetu a elektronickej pošty na odosielanie najčastejšie používaných dokladov – faktúr. Toto podporuje tzv. XML protokol. Hromadné rozšírenie elektronickeho zasielania účtovných dokladov medzi podnikateľskými subjektmi, sa predpokladá využívať po oficiálnom komplexnom uplatňovaní elektronickeho podpisu.

³²⁴ Zdroj HZ Prievidza, s. r. o.



Z modelovej situácie pre stredne veľký podnik je zjavné, ako proces súčasného a moderného externého spracovania účtovníctva prebieha, prípadne môže prebiehať. Vo svojej činnosti musí podnik zabezpečiť bežné fungovanie nákupov, predajov, chod skladu, používanie hotovosti a podobne. Tieto procesy zaznamenáva a podporuje výpočtová technika a preto údaje, ktoré vstupujú do účtovníctva sa poskytujú v elektronickej forme. Všetky peňazné ústavy už poskytujú svojim klientom bankové výpisy v elektronickej forme. Najväčší objem údajov, ktoré nie sú ešte v plnom rozsahu poskytované v elektronickej forme, sú doklady prijímané z externého prostredia, najčastejšie dodávateľské, resp. doňlé faktúry. Tieto a prípadne aj iné vstupné účtovné doklady sa naskenovaním prevedú do elektronickej podoby nielen pre finančné účtovníctvo, ale aj pre komplexný schvaľovací proces sa budú používať v celom spracovaní už len v takejto elektronickej podobe. Podnik tak môže prostredníctvom komunikačných kanálov včas a v reálnom čase poskytnúť tieto údaje externému vykonávateľovi a spracovávateľovi účtovníckych služieb. Externý dodávateľ služieb poskytnuté údaje vo svojich systémoch v súlade s účtovnými pravidlami a bilančnou politikou podniku spracuje v čo najkratšom čase. Výsledkom takéhoto spracovania sú potom výkazy pre riadiaci proces, účtovné knihy, účtovná závierka, či už podľa národných štandardov, alebo podľa medzinárodných účtovných štandardov (IAS) či iných predpisov, výkazy pre majiteľov, výkazy pre veriteľov a podobne. Za súčasť tohto spracovania sa považuje aj zostavovanie a vypracovanie priznania dane z príjmov, hlásení o dani z pridanej hodnoty,

štatických výkazov, hlásenia do fondov a podobne. Tým istým komunikačným kanálom externý spracovávateľ na základe dohody a vychádzajúc z požiadaviek podniku predkladá výsledok spracovania späť podniku. Súčasne môže tieto výsledky predkladať tiež iným externým užívateľom, ktorými môžu byť najčastejšie napr. zahraniční investori, správca dane, sociálna a zdravotná poisťovňa, štatický úrad a pod. Pre podnik a prípadne tiež iných užívateľov mimo štátnej sféry, sa najväčšinou používa elektronická forma výstupov. V tomto prípade sa využíva forma, ktorá by bola jednoduchá a prístupná, ale aby na druhej strane bolo možné jednoznačne preukázať čo vo výstupe spracovávateľ uviedol a aby už užívateľ následne nemohol do výstupu zasahovať, čím sa zabezpečí vymedzená zodpovednosť. Pri komunikácii so správcom daní a tiež inými orgánmi štátnej správy po úplnom akceptovaní elektronického podpisu bude možné požadované výkazy, hlásenia a pod. predkladať v elektronickej forme prostredníctvom elektronickej pošty.

Spravidla externý spracovávateľ predmetných účtovníckych služieb dodávateľským spôsobom zabezpečuje aj spracovávanie mzdovej agendy a poskytuje poradenské služby napr. finančné, daňové, a iné. Varianty a rozsah poskytovaných služieb môžu byť rôzne, ale základným predpokladom je, že vždy musia naplniť potrebu a očakávania zadávateľského podniku. Je potrebné pritom splniť dôležitú požiadavku, ktorou je zabezpečenie bezpečnosti komunikácie a ochrany pred zneužitím spracovávaným údajov a výsledkov spracovania. Pritom tiež nesmieme zabudnúť na skutočnosť, na ktorú sa dosť často pri externom dodávateľskom spracovávaní finančného účtovníctva zabúda, že aj údaje a informácie ktoré sú výsledkom činnosti spracovávateľa sú majetkom podniku. Pre zabezpečenie tejto požiadavky je vhodné túto skutočnosť zapracovať a potvrdiť aj v zmluve. Je potrebné akceptovať skutočnosť, že aj slovenské podniky stále častejšie využívajú možnosti informačných technológií, ktoré sa spájajú s externým dodávateľským spracovávaním údajov účtovníctva, čo je napokon aj jedným z faktorov úspešnej harmonizácie účtovníctva nielen v rámci Slovenskej republiky ale aj v rámci Európskej únie.

Použitá literatúra

1. Kicová M.: Účetnictví v procesu světové harmonizace, Sborník z mezinárodní vědecké konference, VNE Praha, Nakladatelství Oeconomica, 2006
2. Materiály HZ Prievidza, s. r. o., 2005
3. MLÁDEK, R.: Světové účetnictví, 2. aktualizované a přepracované vydání, Linde Praha, 2002
4. Mezinárodní účtovné štandardy a konsolidovaná účtovná závierka po vstupe do Európskej únie, Epos, Bratislava, 2005, ISBN 80-8057-622-X
5. Mezinárodní štandardy účetního výkaznictví (IFRS) včetně IAS a interpretací k 1. lednu 2005, Svaz účetních, Praha, 2006, ISBN 80-239-5721
6. Námková, A., Janoušková M.: Mezinárodní štandardy účetního výkaznictví, Institut Svazu účetních, Praha, 2006, ISBN 80-86716-28-7

Kontaktné údaje

Ing. Zuzana Staríčková, PhD.
Katedra financií
Národohospodárska fakulta
Ekonomická univerzita
Dolnozemska cesta 1/a
852 35 Bratislava

DYNAMICS OF LABOUR VALUES OF UKRAINIAN WORKERS, 1995 – 2008

Sydorova T.A. - Kryvoshei V.V. - Ivanova O. M.
Kharkiv State University of Food Technology and Trade, Kharkiv,
Ukraine

The data of the four mass representative polls conducted in 1995 – 2008 are compared in the article. It is determined that majority of labour values of Ukrainian workers has undergone numerous changes and that is the evidence of lability of mass labour culture and does not adjust with the assertion about its incomppliance to changes. Considerable changes also took place in distinctiveness of the two integral value indices built on the basis of factor analysis.

Dominants of the value “agenda” typical for the period in question turned to be basic, “materialistic” motives of the workers and the two strategies of their realization – the strategy of dosated efforts and the strategy of drastic activities oriented at high achievements. Initiative self-realization, personal responsibility and search for social recognition still remain in the circumference of the labour conscience of the Ukrainians.

Social and economic changes that Ukrainian society has experienced in the recent years naturally intensified interest to how people treat their labour. Scientific prerequisites of this interest – discovery of M. Weber who showed that social and economic changes related to the origin of capitalism – could not be implemented without new labour ethics [3]. Evolving this idea and using a lot of empirical material D. McClelland brought out clearly dependence of the economic success of a society on the distinctiveness of the motivation of achieving of the people who form this society [4].

The interest to the problem of labour motivation has become urgent in view of practical efforts aimed at the reformation of the former Soviet society. One of the key slogans was the necessity to intensify motivation to labour and on this basis to achieve higher efficiency of labour.

One of the ways of empirical survey of mass labour motivation is to investigate labour values i.e. people’s opinions of what is important, significant for them in their work.. Opportunity to observe changes of labour values on a national scale appeared due to recurring public opinion poll of the Ukrainians conducted in the 1990s in the framework of the Worldwide values survey.

The term “value” is polysemantic, its content is not stated even in the framework of one and the same or similar branches of science [5]. In this article individual values are analyzed, we define them as some object or event that is significant (or important) for a person. Thus, value is a synonym to non-indifference of a person to this or that aspect of reality. The above mentioned significance is realized and experienced in two cases – in a situation when the object necessary for maintenance and development of an individual is absent either in a situation when a person possesses everything he needs but this possession is not accepted as stable, given once and for all. Under certain conditions each type of experience can induce a person to some activity i.e. becomes a motive of action. That is why presentation of a problem

of changing labour values is at the same time an attempt to examine dynamics of potential motives of labour activity.

The problem of labour values is far from being indifferent for managerial practice. If value and motivation characteristics of the workers are changed then the changes in model strategies of personnel management are required.

In this publication we have conducted analysis of dynamics of labour values having added to it the data obtained in 2008. Extension of the temporal range is of principal character: all the previous changes in labour values were recorded during transformation economic recession and now for the first time there is a opportunity to observe how Ukrainian labour values were modified under the influence of a long period of economic growth that began in 2003.

The subject of our analysis is people's opinions of the importance (significance) for them different aspects of work. The question with the help of which the significance of the aspects of work has been determined was presented in the questionnaire as follows: "Some aspects of labour activity considered as important are mentioned below. Please look at them and choose those that are important for you personally." 11 aspects of work listed in the questionnaire are presented below (tab. 1).

Table 1

Labour values of Ukrainian workers and their dynamics, 1995 – 2008

Values*	Frequency of mentioning, %				Dynamics of values (statistically significant differences in the frequency of mentioning values in different years are shown)**	Average frequency of mentioning in seven countries of the "big eight" except Ukraine), %	
	1995 N = 1365	1999 N = 1313	2003 N = 1575	2008 N = 6949		1990–1995 гг.	2003–2004
Good earnings	85	92	92	96	Increase: 1999, 2003 > 1995; 2008 > 2003, 1999, 1995	74	82
Secure place of work	40	67	73	80	Consistent increase: 1999 > 1995; 2003 > 1999, 1995; 2008 > 2003, 1999, 1995	58	70
Interesting work	68	73	71	72	Increase: 2008 > 1995	65	72

Convenient hours (in 2008 r. — convenient schedule) of work	49	46	42	57	Increase: 2008 > 2003, 1999, 1995. Decrease: 2003 < 1995	46	56
Opportunity to achieve something	28	41	40	44	Increase: 1999, 2003, 2008 > 1995	61	67
Work recognized by a wide circle of people	40	49	46	36	Increase: 1999, 2003 > 1995. Decrease: 2008 < 2003, 1999	32	39
Conformity of work with abilities	57	57	56	34	Decrease: 2008 < 2003, 1999, 1995	57	61
A long vacation	46	34	30	32	Decrease: 1999, 2003, 2008 < 1995	30	38
Opportunity of taking the initiative	30	30	32	24	Decrease: 2008 < 2003, 1999, 1995	52	54
Responsible work	21	25	27	20	Increase: 2003 > 1995. Decrease: 2008 < 2003, 1999	51	53
Not too intensive work	20	18	17	18	—	28	38

Notes:

* Values are presented in descending order of their prevalence in 2008. ** Single-factor analysis of variance (criterion of Tamkhen, $p < 0,05$) was used for evaluation statistical significance of differences in popularity of one and the same value in different years.

The data related to the employed and unemployed who in the aggregate form great number of Ukrainian workers (or –economically active population”) are analyzes in the article.

Table 1 presents answers of the Ukrainian respondents to the question what is important for them in their work and also shows how these answers have changed from 1995 to 2008.

It shows what labour values of the working Ukrainians were in the beginning of 1995 i.e. on the eve of radical social changes. At that time a value of high earning was in the lead and statistically it considerably outran by frequency of mentioning all the other aspects of work including a value of interesting work that is quite widespread. As for the values of active devotion, labour and status achievements, responsibility, they took places in the lower part of the Ukrainian list.

Single-factor analysis of variance (criterion of Tamkhen, $p < 0,05$) was used to determine statistical significance of differences in popularity of one and the same value in different

years. For eight years from 1995 to 2003 the frequency of mentioning of safety of the place of work, opportunity to achieve something, recognition of work by the others, responsibility, good earnings increased and, on the contrary, a long vacation and convenient hours of work were mentioned less often. On the whole these changes give evidence of stirring up urge towards rewards (monetary and moral), their stability and also people's willingness to pay for all this with the effective labour.

Interim data gathered in 1999 give opportunity to observe the character of changes in details. This more thorough analysis shows that main changes had taken place by 1999 and during the following years the situation did not change at all or shifted to the same direction but slightly.

Well-known processes proceeded in Ukrainian economy in 1990 were obviously reflected in the changes marked when comparing 2003 and 1995. On the one hand, they were phenomena corresponding to the plans of the reformers and related, first of all, to the development of a private sector that was new for Ukraine: destruction of the former restrictions on activity and initiative, liberalization of different "ceilings" of earnings and achievements, liberalization of labour and emergence of new opportunities; emergence of an open unemployment forecasted by the reformers can be attributed here [1]. On the other hand, they are phenomena generated by economic recession and specific way of adaptation to it by the Ukrainian labour market videlicet: degradation of many places of work and driving people employed there to the state close to unemployment (due to low earnings, their delay, mandatory leaves and caused by all this lowering of prestige of the related types of employment [2].

It is clear that phenomena of the first group having mainly constructive character obviously led to the growth of popularity of the value of achievement ("opportunity to achieve something"), but at the same time they could make their contribution both to the growth of popularity of high earnings and to the lost of interest to a long vacation (that does not "suit" new achievement-oriented strategies. Phenomena of the second group explain the growth of popularity of earnings, security of employment, needs for the recognition of their labour as well as lowering urgency of such benefit as a long vacation (many people suffered from mandatory leaves during these years).

In two cases changes are very significant: frequency of mentioning both security of employment and opportunity to achieve increased 1,5 times as much; with that rank places of the given aspects of labour were increased in the hierarchy of values. It should be noted that these values experienced the greatest growth of popularity represent two contrary poles of the formula "security vs opportunity" that as B.V. Dubin writes, clearly expresses "the content of public life and the poles of mass conscience in Ukraine" [6].

As it turned out (tab. 11) the changes from 2003 to 2008 really took place and even more numerous and significant than during any other previous intervals between adjoining observation, but their content did not coincide with the expected ones. Good earnings were mentioned even more frequently – now practically every respondent mentioned it. As in the previous years the growth of significance of the place of work was continued, it also became important for overwhelming majority – 80% of respondents. And the third marked increase concerned the index that in a previous period on the contrary was somewhat reduced – the importance of convenient time of work was increased by 15 per cent points (in fact, this change was connected with the breach of identity of the wording of the question itself; with substitution of "Convenient hours of work" to "convenient schedule of work").

Another group of changes is the evidence that in the period from 2003 to 2008 significance of the number of aspects of work, on the contrary, decreased. Share of those who considered conformity of work to abilities as important for themselves was reduced more than 1/3 (during 1990s the given index did not practically change before).

The above mentioned statements about subjective significance of different aspects of work had undergone factorization; let us describe (tab. 2).

Table 2

Factor structure of labour values of Ukrainian workers, 1995 – 2008.
(N = 11202 people)

Values	Factorial load		
	Factor I	Factor II	Factor III
Good earnings	0,19	0,36	0,62
Interesting work	0,35	-0,16	0,26
Conformity of work with abilities	0,48	-0,16	-0,21
Convenient hours (schedule) of work	0,30	0,63	-0,05
A long vacation	0,42	0,59	-0,20
Secure place of work	0,28	0,29	0,55
Work recognized by a wide circle of	0,57	-0,20	-0,11
Opportunity of taking the initiative	0,62	-0,36	-0,01
Opportunity to achieve something	0,49	-0,36	0,24
Responsible work	0,56	-0,21	-0,10
Absence of overpressure	0,37	0,45	-0,41
Informational content of factors, %	19	14	10

Notes: principal-component method without rotation was used.

The first factor (its informational content is 19%) is positively associated with indexes of importance of all the aspects of work, but factorial load of different indexes are not equal. The values of social recognition and responsibility prevail here as well as the values of “informal” and supernormative aspects of work, presence of which in the labour activity ensures respect and recognition to a person, opportunity of taking the initiative, making achievements, conformity of work with abilities. The values of personal rewards and personal comfort at work have less weight by factor, moreover the lowest factorial load is marked at the value of earnings.

Thus, with the increase of values of the first factor a number of different aspects of work (material, spiritual and momentary), marked by the respondents as important increases and with the reduction of its values a number of these aspects, on the contrary, reduces. But, as it was mentioned, variations of those values which reflect significance of public evaluation of his work for a person and the opportunities that it provides for his self-actualization prevail in this factor. Therefore, the given integral parameter can be called a factor of general high or general low subjective significance of work with predominant attention to the significance of opportunities which work provides to a person for his self-actualization and public evaluation of his achievements.

The given integral parameter can be called a factor of invert correlation between the value of interesting and diligent work in an organization as a way to ensure high earnings and secure employment, on the one hand, and the value of work in an organization as a way of comfort pastime on the other hand.

Regarding each of the three presented above integral parameters (factors) all the respondents were assigned individual valuations by the procedure of assigning individual values (this procedure is similar to the calculation of individuals indices on the basis of respondents' answers to some separate questions). Here there is an opportunity to compare individuals by the given integral parameters and to observe how their average evaluations change during the period under investigation; single-factor analysis of variance (criterion of Tamkhen, $p < 0,05$) was used again for determining significance of differences.

Table 3

Factorial indices of labour values in Ukraine and their dynamics, 1995–2008					
Factorial value indices	Average valuations (in conditional points)				Dynamics of factorial value indices (statistically significant differences between average valuations in different years are shown)
	1995 N=136	1999 N=131	2003 N=157	2008 N=694	
«General high evaluation of work with emphasis on the opportunities that it provides to a person for self-actualization and public recognition of his achievements (factor of socially desirable style of reaction (–0,07	0,12	0,11	–0,04	Increase: 1999, 2003 > 1995. Decrease: 2008 < 1999, 2003
«Value of maximization of secure earnings while minimizing labour costs» (+) or «Value of the process of work and personal labour achievements» (–) (factor II)	–0,12	–0,19	–0,22	0,11	Decrease: 2003 < 1995. Increase: 2008 > 1995, 1999, 2003
«Value of interesting (and diligent) work in an organization as a way to provide high earnings and secure employment» (+) or «Value of work in an organization as a way of comfort pastime» (–) (factor III)	–0,78	–0,18	–0,10	0,21	Increase: 1999, 2003 > 1995; 2008 > 1995, 1999, 2003

Note: Single-factor analysis of variance (criterion of Tamkhen, $p < 0,05$) was used for evaluation of statistical significance of differences in average evaluations of factorial value indices in different years.

Average evaluations of the participants of polling regarding three above mentioned factors are presented in table 3.

As it could be seen from the data presented in table 3 average values of *the first factor* changed nonlinearly: by the mid-90s they had increased and remained on this level at least to 2003 and then they again decreased having returned to the initial level of the beginning of 90s.

Our investigations showed that in 1995-2003 Ukraine had one of the highest average values regarding *the second factorial index comparing to the other countries of the world. It means that during these years urge towards high, secure and easy earnings was more widespread among the Ukrainians (comparing to the workers of other countries) and orientation toward diligence and disinterested self-actualization [4].*

Tables 4 and 5 contain average values of two integral indices of labour values (the second and third factors) in the subgroups of men and women of different age – from 18 to 29, from 30 to 44 and from 45 to 59 years old, as well as in professional and official subgroups – managers, specialists, workmen with secondary special education, workers of different qualification (high, medium and low); 12 subgroups altogether are investigated.

Let us remind that in the framework of the entire file *an average value of index reflecting the value of maximization secure earnings under minimization of labour costs* (to the prejudice of the value of the process of work and personal labour achievements) statistically had significantly decreased by 2003 and then had increased again by 2008.

Table 4

Factorial index II “value of maximization secure earnings under minimization of labour costs” (+) or “value of the process of work and personal labour achievements” (-) and its dynamics in different demography and professional and official groups from 1995 to 2008.

Groups	Average valuations (in conditional) points)				Dynamics of an index (показаны statistically significant differences between average valuations in different years)*
	1995 N=136 5	1999 N=131 3	2003 N=157 5	2008 N=694 9	
Sampling as a whole	-0,12	-0,19	-0,22	0,11	Decrease: 2003 < 1995. Increase: 2008 >
Social and demography groups:					
men, 18–29 years old	-0,19	-0,39	-0,48	0,03	Increase: 2008 > 2003, 1999
men, 30–44 years old	-0,23	-0,29	-0,33	0,01	Increase: 2008 > 2003, 1999,
men, 45–59 years old	-0,33	-0,32	-0,30	0,03	Increase: 2008 > 2003, 1999,
women, 18–29 years old	0,03	-0,04	-0,34	0,06	Decrease: 2003 < 1995. Increase: 2008 >
women, 30–44 years old	0,04	-0,06	-0,02	0,23	Increase: 2008 > 2003, 1999,
women, 45–59 years old	0,01	-0,06	-0,11	0,22	Increase: 2008 > 2003, 1999
Professional and official groups marked on the basis of ISCO-88:					
managers	-0,57	-0,60	-0,61	-0,26	Increase: 2008 > 2003, 1999
specialists	-0,26	-0,47	-0,46	-0,15	Increase: 2008 > 2003, 1999

workmen with secondary education	-0,29	-0,11	-0,28	-0,08	Increase: 2008 > 2003
workers of high qualification	-0,10	-0,22	-0,13	0,15	Increase: 2008 > 1999
workers of medium qualification	-0,04	-0,02	-0,10	0,27	Increase: 2008 > 2003, 1999, 1995
unqualified workers	0,38	0,05	0,25	0,41	Decrease: 1999 < 1995. Increase: 2008 >

Note: * Single-factor analysis of variance (criterion of Tamkhen, $p < 0,05$) was used for evaluation of statistical significance of differences in average evaluations of factorial value index II in different years.

The data of table 4 allow to come to conclusion that increase of the given value index had had a universal character by 2008 – it takes place in all 12 subfiles. It means that *orientation of people toward an organization that would give them favorable and stable working conditions without demanding in return an increased self-devotion that is not oriented at direct remuneration without demanding in return an increased self-devotion that is not oriented at direct remuneration is universal*. In most subsamples this increase ensures significant excess of the indices of 2008 in comparison to 2003 (and also usually with the previous years), but in two subgroups of workers – of high and low qualification - excess of 2008 is observed in comparison to 1999 only.

As for the *interim decrease of an index* i.e. its change towards values of active labour self-actualization it *shows up only in two subgroups*: statistically significant shift towards active self-actualization of low qualified workers was observed from 1995 to 1999 and of young women – from 1995 to 2003. On the whole, it should be mentioned that higher values of the index in question are characteristic for women who are more than men oriented at search for favourable working conditions with high earnings and low expenses than at supernormative labour activity. No wonder, that proactive value shift was referred to women – they had more scope to move in this direction. And the fact that this occurred with young women is probably the result of new conditions of socialization which mostly orient a person at economic activity and initiative that does not necessarily brings momentary effect but it is rewarded in a long-run.

Table 5

Factorial index III «Value of interesting (and diligent) work in an organization as a way to provide high earnings and secure employment» (+) or «Value of work in an organization as a way of comfort pastime» (-) and its dynamics in different demography and professional and official groups from 1995 to 2008.

Groups	Average valuations (in conditional) points)				Dynamics of an index (показаны statistically significant differences between average valuations in different years)*
	1995, N=1365	statistically significant	2003, N=1575	2008, N=6949	
Sampling as a whole	-0,78	-0,18	-0,10	0,21	Increase : 1999, 2003 > 1995; 2008 > 2003,
Social and demography groups:					

men, 18–29 years old	–0,59	–0,06	–0,10	0,19	Increase: 1999, 2003 > 1995; 2008 > 2003
men, 30–44 years old	–0,65	–0,06	0,05	0,24	Increase: 1999, 2003 > 1995; 2008 > 2003
men, 45–59 years old	–0,64	–0,09	–0,18	0,27	Increase: 1999, 2003 > 1995; 2008 > 2003
women, 18–29 years old	–0,90	–0,18	–0,09	0,24	Increase: 1999, 2003 > 1995; 2008 > 2003
women, 30–44 years old	–0,82	–0,26	–0,04	0,23	Increase: 1999 > 1995; 2003 > 1999, 1995; 2008 > 2003
women, 45–59 years old	–0,81	–0,38	–0,24	0,15	Increase: 1999, 2003 > 1995; 2008 > 2003,
Professional and official groups marked on the basis of ISCO-88:					
managers	–0,77	–0,22	–0,11	0,28	Increase: 1999, 2003 > 1995; 2008 > 2003.
specialists	–0,74	–0,16	–0,03	0,24	Increase: 1999, 2003 > 1995; 2008 > 2003.
workmen with secondary education	–0,95	–0,21	–0,12	0,25	Increase: 1999, 2003 > 1995; 2008 > 2003.
workers of high qualification	–0,73	–0,10	0,01	0,24	Increase: 1999, 2003 > 1995; 2008 > 1999.
workers of medium qualification	–0,77	–0,08	–0,06	0,23	Increase: 1999, 2003 > 1995; 2008 > 2003.
unqualified workers	–0,69	–0,26	–0,30	0,06	Increase: 1999, 2003 > 1995; 2008 > 2003,

Note: * Single-factor analysis of variance (criterion of Tamkhen, $p < 0,05$) was used for evaluation of statistical significance of differences in average evaluations of factorial value index III in different years.

Average values of the index reflecting *value of interesting (and diligent) work in an organization as a way to provide high earnings and secure employment (in contrast to work as a way of comfort pastime)* had been stably increasing from 1995 to 2008 in the framework of the entire file. Interruption in this increase had been observed only from 1995 to 2003: values of the index observed in these points did not have statistically significant differences.

The data of table 4 allow to come to conclusion that marked tendency has universal character and shows up almost unchanged in all 12 subfiles. It means that *steady increase of value of interesting and diligent work aimed at obtaining high and secure earnings under simultaneous decrease of value of work as a way of comfort pastime from 1995 to 2008 (with plateau between 1999 and 2003) is universal*. Slight deviations from this universal tendency are observed only in two subsamples: in a group of women of 30-44 years old increase of the index did not interrupt even in the period from 1999 to 2003, and in a subgroup of workers with high qualification increase of index by 2008 took place regarding not 2003 but more distant in time points – by 1999 and 1995.

Thus, judging from the differentiated analysis of the two main value indices in 12 different subfiles majority of these indices marked in the framework of all the file of respondents has a universal character and shows up in each of the subsamples marked in the file on the basis of demography or professional and official criteria.

Summarizing differentiated analysis of value dynamics in certain subfiles it is possible to come to the following conclusions:

1. Majority of statistically significant differences between indices of polling of different years which took place in the framework of the entire file of respondents and regarded integral value indices as well as certain labour values are also universally reproduced in all the subsamples marked within this file.

2. Popularity of the value of *work recognized by a wide circle of people* had been changing nonlinearly from 1995 to 2008 (first it increased, then decreased), moreover the latest tendency is universal for all the files and the initial changes are reproduced only in a minor quantity of subfiles.

3. With reference to the value of *responsible work* popularity of which also had been changing nonlinearly in the framework of the entire file from 1995 to 2008 both tendencies are not universal and they are reproduced only in a minor quantity of subfiles.

4. Judging for the fact that majority of the value changes described in this article is reproduced in all (or almost in all) the subsamples marked within the file it is possible to come to a conclusion that the reasons for these shifts cannot be brought to the changes of demographic or professional and official composition of the respondents from year to year including intergenerational cultural shifts. At least part of these reasons is resulted to the social changes which equally effected representatives of different gender, age, generational and professional and official groups.

5. In those less numerous cases when changes found in the framework of the entire file were reproduced only in some of the subfiles formed within it, localization of these changes, their linking to demographic or professional and official characteristics of the respondents allow to concretize assumptions about the reasons of the observed value and motivation shifts.

According to the results of the comparison of mass polls conducted in 1995, 1999, 2003 and 2008 it is possible to draw five main conclusions about dynamics of the labour values.

1. It is determined that majority of the labour values of Ukrainian workers had undergone numerous changes for 14 postreformative years. It is evidence of lability of mass labour culture and it does not adjust with the prevailing statements about its intractability to change.

2. The following statistically significant net changes in popularity of the labour forces from 1995 to 2008 were revealed.

The four values became *more important* for the Ukrainians for 14 years: frequency of attributing such important aspects of work as good earnings, its security, being of interest as well as opportunity to achieve something at work increased. These are the values which were in the lead in the labour conscience of the Ukrainians in 2008.

The importance of the other three values *decreased*: respondents began less often to consider such aspects as a long vacation, conformity of work with abilities and opportunity of taking the initiative as being important.

And, finally, the importance of three more values, if compare the beginning and the end of the 14-year old period in question, *did not change*: recognition of work by a wide circle of people, its responsibility and not too high intensity were marked neither more nor less in 2008 than in 1995.

3. The same changes also showed up in the dynamics of two integral value indices built on the basis of factorial analysis. For 14 years urge towards high, secure and easy earnings to the prejudice of orientation toward the diligence and self-actualization without demanding direct remuneration became *more widespread* among the Ukrainians (factor II

index). At the same time the value of interesting (and diligent) work in an organization as a way to provide high earnings and secure employment under simultaneous decrease of value of work in organization as a way of comfort pastime (factor III index) *increased sharply*.

4. Two types of processes that took place in the Ukrainian economy in the 90s were reflected in the discovered value shifts. On the one hand, there were *planned institutional changes* conforming the plans of reformers and first of all concerned the development of a private sector new for Ukraine: demolition of the previous restrictions on activity and initiative, cancellation of “ceilings” on earnings and achievements, liberation of labour and origination of new opportunities. On the other hand, there were phenomena *generated by changes of business climate*: first transformational recession of the 90s, emergence of unemployment as well as the ways of adaptation to it specific for Ukrainian labour market (degradation of a lot of places of work and driving people employed there to the state close to unemployment - due to low earnings, their delay, non-load by work, mandatory leaves and caused by all this lowering of prestige of the related types of employment) and then economic growth in the course of which a great number of people had an opportunity to restore their collapsed material well-being.

All this determined value “agenda” typical for the period in question. Its dominants turned to be basic, “materialistic” needs of people and the two strategies of their satisfaction – the strategy of dosated efforts and the strategy of drastic activities oriented at high achievements. Initiative self-realization, personal responsibility as well as search for social recognition still remain in the circumference of the labour conscience of the Ukrainians.

5. Information about the value and motivational characteristics of workmen, their typology and dynamics can be of use for the practice of management. Due to the fact that a number of labour values is present only in a part of workmen, these characteristics can become the criteria of *selecting* personnel necessary for performing one or another labour duties. *Registration* of the already existing labour values allows to increase efficiency of personnel management. Nowadays, the most universal basis for personnel management is high earnings, security of the place of work and its interest. At the same time, a great part of Ukrainian workmen can be managed on the basis of more uncommon in our country (but arousing more energy) motives connected to the achievement, wish to take the initiative and responsibility, to deserve respect of the other people.

References

1. Андреевкова А. В. 1998. Материалистические/постматериалистические ценности в Украины. *Социологические исследования* (11): 73–81.
2. Аузан А. А. 2006. *Договор-2008: критерии справедливости*. <http://www.polit.ru/lectures/2006/05/18/auzan.html> от 18 мая 2006 г.
3. Бергер П. 1998. *Капиталистическая революция: 50 тезисов о процветании, равенстве и свободе*. Пер. с англ. Г. П. Бляблиной. М.: Прогресс.
4. Вебер М. 1990. Протестантская этика и дух капитализма. Пер с нем. М. И. Левиной. В кн.: Вебер М. *Избранные произведения*. Пер. с нем. под ред. Ю. Н. Давыдова. М.: Прогресс.
5. Гордон Л. А. 2003. Времена и сроки демократических перемен: тяжкая медлительность исторического движения. *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены* (5): 17–23.
6. Дубин Б. В. 1999. О поколенческом механизме социальных сдвигов. В сб.: Заславская Т. И. (ред.). *Куда идет Украина?.. Альтернативы общественного развития*. Вып. II. М.: Московская школа социальных и экономических наук; 237– 247.

-
7. Дубин Б. В. 2001. Молодежь и идеология сегодня. В сб.: Заславская Т. И. и др. (ред.). *Куда идет Украина?.. Общее и особенное в современном развитии. Вып. IV.* М.: Интерцентр; 291–302.
 8. Капелюшников Р. И. 2005. *Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации.* М.: ГУ–ВШЭ.
 9. Abbott A. 2002. The new occupational structure. What are the questions. In: Wharton A. S. (ed.). *Working in America. Continuity, Conflict, and Change.* Mayfield Publishing Company: Mountain View, CA.
 10. Хекхаузен Х. 1986. *Мотивация и деятельность.* Пер. с нем. под ред. Б. М. Велич-ковского. Т. 1. М.: Педагогика.
 11. Чайковская Н. В., Эйдельман Я. Л. 2004. Трудовая мотивация работников промышленности: структура и динамика. *Общество и экономика* (11–12): 104–117.

PÔSOBENIE DANÍ NA PODNIKATEĽSKÉ SUBJEKTY NA SLOVENSKU³²⁵

TAX INFLUENCE ON THE BUSINESS ENTERPRISE SECTOR IN SLOVAKIA

Ingrid Šabíková
Ekonomická univerzita v Bratislave

Abstrakt

Cieľom príspevku je analýza pôsobenia daní na podnikateľské subjekty na Slovensku v čase hospodárskej a finančnej krízy. V poslednom období vláda prijala mnoho daňových opatrení, s cieľom zlepšenia podnikateľského prostredia na Slovensku. Uvedená problematika je spracovaná na základe zhromaždených údajov z vedeckých štúdií a odbornej tlače.

Kľúčové slová – dane, podnikateľské subjekty, daňový systém

Abstract

This article is focused on the describing of tax influence on the economy of private sector subjects during the financial crisis. Slovak government has been taken some tax precautions against business depression. The target of these activities is to improve business environment in Slovakia. Analysis of above-mentioned issue was done for a consideration of research dates in the economic journals published.

Key words – tax, business enterprise sector, tax system

VÝSLEDKY

Štruktúra ekonomiky a jej vývoj majú na daňový systém podstatný vplyv. Ako príklad možno uviesť odvetvovú štruktúru ekonomiky. Od nej závisí podiel korporácií a samostatne podnikajúcich fyzických osôb, čo v konečnom dôsledku ovplyvňuje podiel daní platených jednotlivcami a korporáciami [2]. Podnikateľské prostredie na Slovensku v značnej miere ovplyvňuje prílev zahraničných investícií a otvorenosť ekonomiky. Globalizácia spôsobuje prepojenie jednotlivých daňových systémov a vplýva na daňovú politiku štátu. Na Slovensku počet podnikateľských subjektov rastie. V rokoch 2007-2008 vzrastal najmä počet živnostníkov, počet novozaložených spoločností s ručením obmedzením a akciových spoločností.³²⁶ Nasledujúca tabuľka zobrazuje počet subjektov.

³²⁵ Príspevok je súčasťou prác na výskumnom projekte VEGA č. 1/4642/07: Reforma systémov korporátnych daní v EÚ ako jeden z predpokladov dosiahnutia Lisabonskej stratégie.

³²⁶ V roku 2008 sa počet živnostníkov mierne zvýšil o necelých 18 500. Počet obchodných spoločností vzrástol o vyše 17 500, najmä spoločností s ručením obmedzením v počte 17 300 subjektov.

Tab. 1 Počet podnikateľských subjektov na Slovensku

Rok	Právnické osoby	Fyzické osoby -podnikatelia	Podnikateľské subjekty spolu (PO, FO-P)
1993	45 265	282 894	328 159
1994	55 565	287 002	342 567
1995	67 892	275 110	343 002
1996	67 514	258 162	325 676
1997	75 411	277 202	352 613
1998	83 476	295 801	379 277
1999	83 275	295 750	379 025
2000	88 405	296 520	384 925
2001	93 072	303 506	396 578
2002	93 360	297 400	390 760
2003	101 412	329 720	431 132
2004	114 285	360 378	474 663
2005	126 777	367 094	493 871
2006	139 240	388 246	527 486
2007	149 772	399 641	549 413
2008	164 342	418 221	582 563

Zdroj: Štatistický úrad SR

V roku 2009 možno očakávať pokles počtu živnostníkov, nakoľko mnohí v dôsledku finančnej a hospodárskej krízy svoju činnosť už ukončili. V rámci protikrizových nástrojov na zmiernenie dosahov hospodárskej krízy boli prijaté opatrenia týkajúce sa podnikateľov, z dôvodu zníženia daňového zaťaženia. K najvýznamnejším opatreniam v zákone o dani z príjmov (zákon č. 595/2003 Z. z.) sa zaračujú:

- zvýšenie vstupnej ceny nehmotného majetku z 1 660 eur na 2 400 eur,
- zvýšenie vstupnej ceny hmotného majetku z 996 eur na 1 700 eur,
- zvýšenie nezdaniteľnej časti základu dane z pôvodných 3 435,26 eur na 4 025,70 eur,
- zjednodušená daňová evidencia pre malých živnostníkov,
- komponentné odpisovanie hmotného majetku. Uplatňuje sa pri jednotlivých oddeliteľných súčiastach dlhodobého hmotného majetku, pričom vstupná cena každej jednotlivej oddeliteľnej súčiastky musí byť vyššia ako 1 700 eur. Takto odpisovaný dlhodobý majetok charakteru samostatných hnutel'nych vecí spĺňa podmienku, že sa môže rozložiť na - jednotlivé oddeliteľné súčiastky (komponenty).
- presun niektorých druhov majetku z vyšších do nižších odpisových skupín. Napríklad Presun z 2. odpisovej skupiny do 1. odpisovej skupiny sa týka strojov určených pre textilný, potravinársky, odevný a kožiarsky priemysel. Presun z 3. odpisovej skupiny do 2. odpisovej skupiny sa môže uplatniť pri zdvíhacích a manipulačných zariadeniach, ovládacích zariadeniach a elektrických rozvodniach.
- uplatňovanie paušálnych výdavkov na pohonné látky (zjednodušenie evidencie PHL, nie je nutné viesť knihu jazd)³²⁷,
- možnosť prerušenia daňových odpisov hmotného majetku.

³²⁷ Inštitút finančnej politiky (IFP) Prognóza daňových príjmov verejnej správy na roky 2009 – 2012. Komentár 2009/03 a 2009/04 (február 2009).

Prerušenie odpisovania sa využíva ako nástroj daňovej optimalizácie, v prípade nepriaznivých výsledkov hospodárenia podnikateľských subjektov. Spoločnosť,³²⁸ ktorá si vykazuje v zdaňovacom období daňové straty, si takto môže presunúť odpisy ako daňové výdavky do nasledujúcich (budúcich) zdaňovacích období, keď bude vykazovať kladné základy dane.

Odvody na sociálne zabezpečenie, najmä tie, ktoré platí zamestnávateľ sú vysoké. Výška odvodov, ktorú odvedie zamestnávateľ za zamestnancov predstavuje spolu 48,6%. Od apríla 2009 platia pre príjmovosť znížené odvody do rezervného fondu zo 4,75% na 2% z vymeriavacieho základu (tab. 2). Z hľadiska úspory nákladov by bolo vhodné vytvorenie jednej inštitúcie pre zdravotné a sociálne odvody.

Tab. 2 Mesačné odvody pre príjmovosť z minimálnej mzdy

Poistenie	% odvodu	Od 1-3/2009	Od 4/2009
Starobné dôchodkové poistenie	18,0%	53,10 eura	53,10 eura
Nemocenské poistenie	4,4%	13 eur	13 eur
Invalidné dôchodkové poistenie	6,0%	17,70 eura	17,70 eura
Rezervný fond	4,75% ↓ 2%	14 eur	5,90 eura
Spolu	33,15% ↓ 30,4%	97,80 eur	89,70 eur

Zdroj: spracovanie autora

Od apríla 2009 sa príjmovosť znížili odvody zhruba o 8 eur (tab.2). Na Slovensku pôsobí Podnikateľská aliancia Slovenska (PAS), ktorá navrhuje:³²⁹

- zaviesť ročné zúčtovanie sociálnych odvodov,
- zrušiť hrubú mzdu a zaviesť len cenu práce,
- 6 rôznych druhov odvodov do Sociálnej poisťovne nahradíť jedným 25percentným³³⁰,
- strop pre zdravotné a sociálne odvody by bol trojnásobkom priemernej ceny práce,
- odvody do druhého piliera by boli 6,7 percenta z ceny práce.

Vysoké odvodové zaťaženie nepriaznivo vplyva na konkurencieschopnosť ako aj na zamestnanosť Slovenska. Celkové daňové zaťaženie na Slovensku sa v sledovanom období postupne znižovalo. Z priebehu daňovej kvóty I a II je vidieť značný pokles daňového zaťaženia od roku 1995.

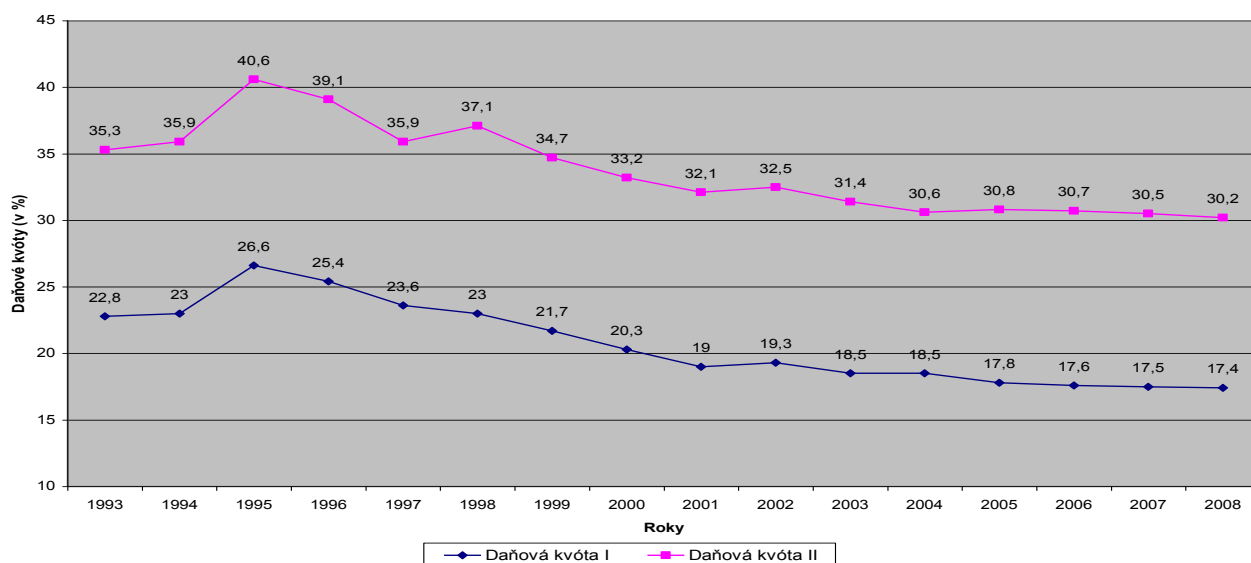
³²⁸ Možnosť prerušenia odpisovania si nemôže uplatniť daňovník – fyzická osoba, ktorá si uplatňuje paušálne výdavky vo výške 40% resp. 60%.

³²⁹ Dokument Podnikateľskej aliancie Slovenska (PAS).

³³⁰ Návrh odvodového systému Podnikateľskej aliancií Slovenska

Poistenie	% odvodov z ceny práce	Násobok priemernej ceny práce (strop)
Zdravotné poistenie	10%	3
Sociálne poistenie	25%	3

Graf 1 Vývoj daňovej kvóty I a II



Zdroj: spracovanie autora

Na znižovaní daňového zaťaženia sa podieľal aj vývoj daňových sadzieb, ktorý mal klesajúci trend.³³¹ Vplyv na postupné znižovanie daňového zaťaženia mala aj daňová reforma od roku 2004, ktorou bola prijatá zásada jednotnej sadzby pre vätky druhy príjmov. Z ekonomického hľadiska je daň z príjmov právnických osôb zo sústavy priamych daní zaujímavá. Výška dane závisí od spôsobu výpočtu základu dane a od daňovej sadzby. Pribeh vývoja percentuálneho podielu daňových príjmov právnických osôb (PO) na celkových daňových príjmoch znázorňuje tabuľka 3 [1].

Tab. 3 Percentuálny podiel daňových príjmov PO na celkových daňových príjmoch³³²

Rok	1993	1994	1995	1996	1997-8	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
DP v % *	24,1	27,5	24,7	23,9	16,2	13,7	14,5	12,3	14,8	14,6	14,2	18,9

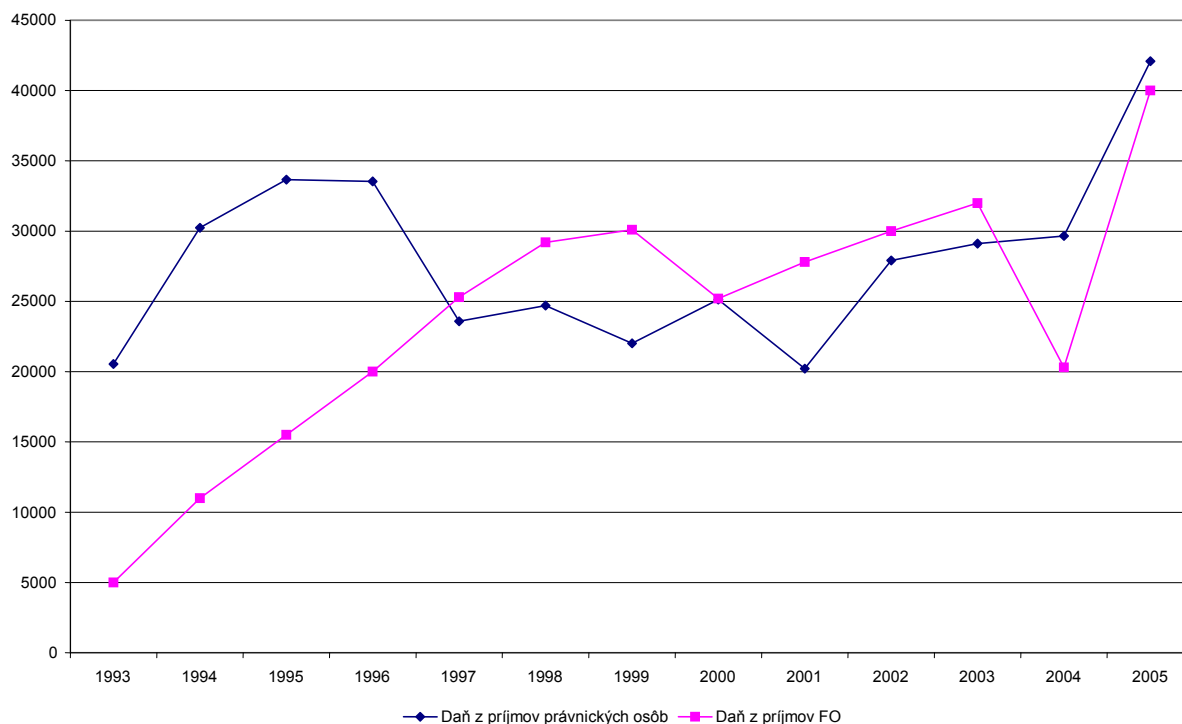
Podľa údajov z tab. 3 možno uviesť, že najvyšší podiel príjmov NR z daňových príjmov právnických osôb bol v roku 1994 vo výške 27,5 %. Od roku 1994 do roku 2004 výška týchto príjmov plynúcich do štátneho rozpočtu postupne klesala. Grafický priebeh znázorňuje nasledovný obrázok 2.

³³¹ Vývoj sadzby dane z príjmov PO

Zdaňovacie obdobie	Výška daňovej sadzby - PO
1993	45 %
1994 - 1999	40 %
2000 - 2001	29 %
2002 - 2003	25 %
2004	19 %

³³² * DP v % - Podiel daňových príjmov právnických osôb na celkových daňových príjmoch v %.

Obr. 2 Priebek kriviek z príjmov plynúcich do ŠR od právnických a fyzických osôb



Z porovnania priebehu kriviek z príjmov plynúcich do štátneho rozpočtu pri dani z príjmov právnických a fyzických osôb je možné sledovať, že pri dani z príjmov fyzických osôb bol zaznamenaný stúpajúci trend. Táto skutočnosť bola spôsobená tzv. skrytým (legálnym) financovaním väčších podnikov v zmysle zákona o dani z príjmov.³³³

ZÁVER

Dane sú dôležitým nástrojom aj z dôvodu súperenia členských štátov Európskej únie o prácu a kapitál. Väčšina krajín EÚ pristupuje k harmonizácii základov dane. Znižovanie daňových sadzieb a rozširovanie daňových základov sa uplatňuje vo väčšine štátov EÚ (Írsku, Rakúsku, Belgicku). Dane podnikateľských subjektov vychádzajú z daňového systému uplatňovaného v danom štáte. Na základe potrieb štátu nastávajú aj zmeny v jeho daňovom systéme. Daňovému systému na Slovensku napomôže pozitívny prístup vlády k názorom zamestnávateľov a jednoduchší odvodový systém. Ďalej vytváranie predpokladov pre zmiernenie nárastu nezamestnanosti a zlepšenia finančnej situácie podnikateľských subjektov. Z dlhodobého hľadiska bude dôležité vytvárať predpoklady pre rast potenciálu slovenskej ekonomiky, prostredníctvom malých a stredných podnikov, a najmä začínajúcich podnikateľov [3].

³³³ V sledovanom období právnické osoby mali v porovnaní s fyzickými osobami, väčšiu možnosť úpravy základu dane o odpočítateľné položky pri výpočte daňovej povinnosti.

Použitá literatúra

1. KASSAY, N.: *Podnik a podnikanie : ekonomika a financie : vzájomná závislosť makroekonomických a mikroekonomických procesov v sociálnoekonomickom rozvoji spoločnosti*. 2. zväzok. Bratislava : VEDA, 2008, s. 89-108. ISBN 978-80-224-1032-8.
2. LÁCHOVÁ, L.: *Daňové systémy v globálnom svete*. 1. vyd. Praha: ASPI, 2007, s. 113-114. ISBN 978-80-7357-320-1.
3. NÁBÍKOVÁ, I.: *Aktuálne bariéry v podnikaní na Slovensku*. In: *Znalostná ekonomika - nové výzvy pre národohospodársku vedu : medzinárodná vedecká konferencia Národohospodárskej fakulty Ekonomickej univerzity v Bratislave: [zborník abstraktov]* - Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2006. s. 78 - ISBN 80-225-2239-2.
4. Inštitút finančnej politiky (IFP) *Prognóza daňových príjmov verejnej správy na roky 2009 – 2012. Komentár 2009/03 a 2009/04 (február 2009)*.
5. Dokument „Stratégia konkurencieschopnosti SR do roku 2010—IV. Akčný plán - Podnikateľské prostredie
[/http://www.iminerva.sk/dokumenty/ap/IV_AP_PodnikatelskeProstredie.doc/](http://www.iminerva.sk/dokumenty/ap/IV_AP_PodnikatelskeProstredie.doc/).

Kontaktné údaje

Ing. Ingrid NÁBÍKOVÁ, PhD.
Katedra financií
Národohospodárska fakulta
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava 5
Slovensko
e-mail: sabikova@euba.sk

ZAJIŠŤOVÁNÍ SVOBOD VOLNÉHO POHYBU ZBOŽÍ, OSOB, SLUŽEB A KAPITÁLU V EVROPSKÉ UNII A JEJICH ODRAZ V DAŇOVÉ HARMONIZACI V OBLASTI PŘÍMÝCH DANÍ

ENSURING OF FREE MOVEMENT OF GOODS, PERSONS, SERVICES AND CAPITAL IN THE EUROPEAN UNION AND ITS REFLECTION IN TAX HARMONIZATION OF DIRECT TAXES

Jan Široký

**Moravská Vysoká škola Olomouc, o. p. s.
Ekonomická fakulta VŠB - TU Ostrava**

Abstrakt

Základem fungování vnitřního jednotného trhu Evropské unie je svoboda volného pohybu zboží, osob, služeb a kapitálu. Tato skutečnost se odráží i v daňové politice Evropské unie. V situaci, kdy členské státy jsou stále méně ochotny vytvářet konsensuální stanoviska v oblasti daní, roste význam judikátů Soudního dvora (ESD). Judikáty ESD tím, že dávají výklad primárního práva Evropských společenství, přispívají i k harmonizaci v oblasti přímých daní. Příspěvek však také ukazuje na fakt, že naplnění čtyř svobod neznamená unifikaci daňových předpisů: členské státy mohou nadále ve svém daňovém zákonodárství rozlišovat tuzemského daňového rezidenta a nerezidenta a z toho vyplývající rozdílnou daňovou povinnost.

Klíčová slova – Soudní dvůr, judikáty ESD, přímé daně, harmonizace, svoboda pohybu zboží, svoboda pohybu osob, svoboda pohybu služeb, svoboda pohybu kapitálu.

Abstract

The basis of EU internal (single) market is free movement of goods, persons, services and capital. This fact mirrors in EU tax policy. In the situation when the member states are less disposed to create consensual opinions, the importance of the ECJ judicature grows. ECJ judicature contributes to direct taxes harmonization by the interpreting ES primary law. The paper also points out the fact that filling the four freedoms does not mean the unification of tax legal acts. The member states are allowed to distinguish the domestic tax resident and non-resident and inferential tax duty in their tax legislature.

Key words – Court of Justice, judicature of ECJ, direct taxes, harmonization, free movement of goods, free movement of persons, free movement of services, free movement of capital.

JEL Classification: H 20, H 34, H 62

1 ÚVOD, CÍL A METODIKA PŘÍSPĚVKU

Evropské společenství se vyvíjelo od celní unie (ta byla zavedena k 1. 7. 1968 odbouráním cel a kvantitativních omezení dovozu a vývozu), tj. společného trhu, k vytvoření vnitřního trhu (Jednotným evropským aktem od 1. 1. 1987), který přinesl zrušení kontrol zboží na hranicích členských států a další uvolnění pohybu kapitálu.

Současná podoba trhu Evropských společenství - jednotný vnitřní trh vznikl k 1. 1. 1993 vstupem Maastrichtské smlouvy v platnost. Je vymezen jako prostor bez vnitřních hranic, v němž je zajištěn volný pohyb zboží, osob, služeb a kapitálu. Tyto čtyři svobody jsou jedním ze základních znaků Evropské unie³³⁴ a jejich naplnění musí mít také jednoznačnou daňovou dimenzi.

Stat' ukazuje, jak se dodržování svobody volného pohybu zboží, osob, služeb a kapitálu projevovalo v daňové oblasti a jakým způsobem přispělo (resp. přispívá) ke koordinaci a harmonizaci zejména přímých daní.

Text vychází ze studia komunitárního práva, legislativy Evropských společenství v oblasti přímých daní a analýzy nejdůležitějších judikátů Soudního dvora Evropských společenství (ESD) v předmětné oblasti; kromě analýzy a komparace je použita metoda analogie a dedukce.

2 VLIV POLITIK „VOLNÉHO POHYBU“ NA PŘÍMÉ DANĚ

2.1 Význam ESD a judikatury ESD

Evropský soudní dvůr je institucí Evropského společenství již od zakládajících Římských smluv z roku 1957³³⁵. Soudnímu dvoru jsou věnovány jednak samostatné články ve Smlouvě o založení ES, jednak statut Soudního dvora je protokolem připojený ke Smlouvě o Evropské unii, ke Smlouvě o založení Evropského společenství a ke Smlouvě o založení Evropského společenství pro atomovou energii. ESD má nezastupitelnou roli při výkladu komunitárního práva, nese odpovědnost za aplikaci komunitárního práva a kontroluje legitimitu rozhodování Rady a Komise.

Judikatura Soudního dvora (soubor všech rozhodnutí) je významným prvkem evropského práva (tedy i komunitárního práva). I když judikatura není oficiálně zahrnuta ani v primárním, ani v sekundárním právu Evropských společenství, ovlivňuje významně fundamentální principy evropské integrace. Ačkoliv neexistuje výslovné stanovení závaznosti judikátů pro budoucí rozhodování, v naprosté většině případů vycházejí rozsudky ESD z rozsudků starších kauz. Některé „základní“ judikáty ESD získaly téměř normativní charakter (26/62 - „Van Gend en Loos“ - 6/64 - „Costa“) a zásadním způsobem ovlivnily interpretaci primárního práva ES. Místo komunitárního práva ve struktuře práva Evropské unie ukazují obr. 1.

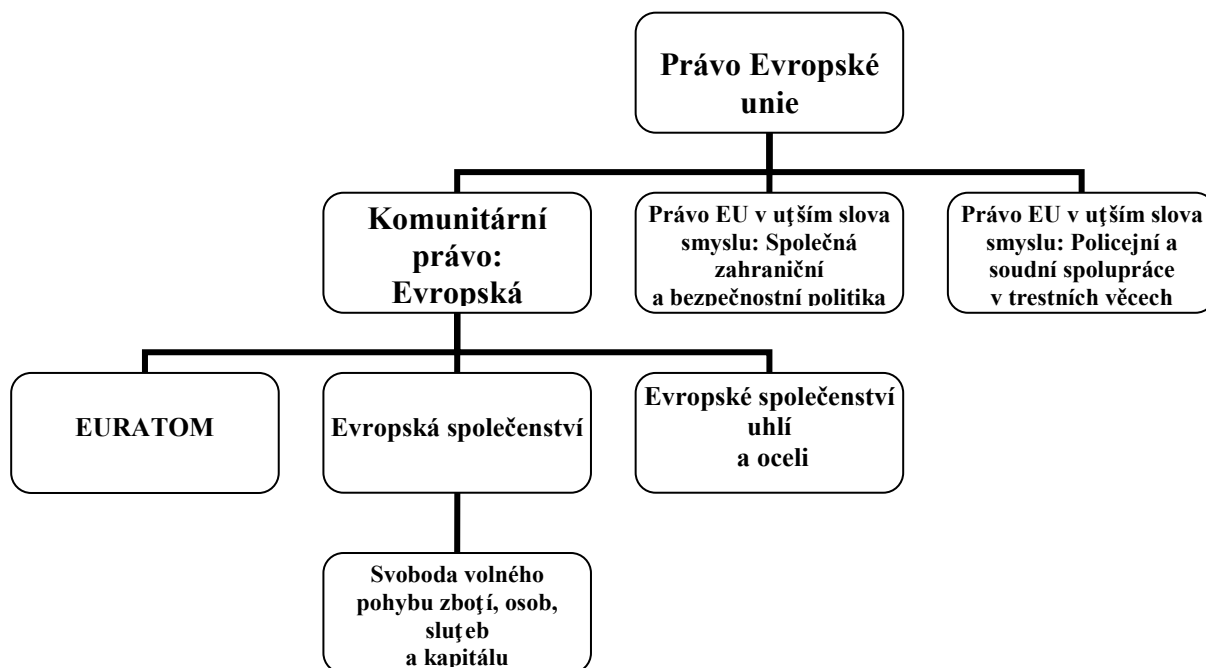
Daňové problematiky se nejčastěji dotýká svoboda volného pohybu zboží, neboť tato předpokládá kromě celní unie (zákaz cel na dovozy a vývozy i jakýchkoliv dávek s rovnocenným účinkem), zrušení kvantitativních omezení a regulací státních podpor

³³⁴ Jsou vymezeny v primárním právu ES: Smlouva o založení Evropského společenství, část třetí, politiky Společenství.

³³⁵ Smlouva o založení Evropského společenství, část pátá, orgány Společenství.

a státních monopolů obchodní povahy i zákaz daňové diskriminace dováženého či vyváženého zboží.

Obr. 1: Místo komunitárního práva ve struktuře práva Evropské unie³³⁶



2.2 Zajišťování svobody volného pohybu zboží a její odraz v daňové koordinaci a harmonizaci

Definice zboží a cla je odvozována od judikátt Soudního dvora. Podle rozsudku ve věci č. j. 7/68 „Vývozní daň z uměleckých předmětů— a následujících se za zboží považuje zboží obchodní povahy, elektřina a jiné druhy energie, umělecké předměty včetně starožitností, výrobky dodávané v rámci poskytované služby (plyn, voda), odpady, nosiče zvuku, počítačové programy, zboží určené k osobní spotřebě jednotlivců (např. léky) a zemědělské výrobky (pro které ale může v určitých případech platit zvláštní režim). Zboží je cokoli, co je zpravidla k ohodnocení penězi a co může být objektem transakce.

Zákaz cla se vztahuje podle článku 23 Smlouvy o založení ES i na dávku s rovnocenným účinkem, která byla poprvé vymezena v kauze č. j. 24/68 „Statistický poplatek— a precizována v následujících rozhodnutích ESD.

Kromě zákazu cel a dávek s rovnocenným účinkem vyžaduje volný pohyb zboží i odstranění vnitřního diskriminačního zdanění (kauza č. j. 112/84 „Daň z automobilů—) či řetězné možnosti osvobození od daně či daňových odpočtů.

K naplnění svobody volného pohybu zboží slouží i zákaz kvantitativních omezení dovozu a opatření s rovnocenným účinkem, které ESD stanovil v případě č. j. 8/74 „Dassonville— a dále precizoval v případě č. j. 120/78 „Cassis de Dijon—

³³⁶ Zdroj: Níroky (2009), s. 43.

2.3 Zajišťování svobody volného pohybu osob a její odraz v daňové koordinaci a harmonizaci

Svobodou volného pobytu osob se rozumí odstranění jakékoliv diskriminace na základě státní příslušnosti, cílem je zajistit postavení osob ze všech ostatních států na rovnou tuzemským pracovníkům (tak, aby podléhali tzv. národnímu režimu zacházení). Naplnění volného pohybu osob však není jen zajištění stejné možnosti, pokud jde o ucházení se a výkon zaměstnání, pracovní podmínky a odměnu za práci, ale i možnosti usadit se, pracovat, jakož i podnikat na území kteréhokoli členského státu.

Podle článku 43 Smlouvy o založení ES právo na usazování v sobě zahrnuje i právo zřizovat a provozovat živnosti, zakládat a provozovat firmy (společnosti obchodního práva) v jakémkoliv členském státě za podmínek ustanovených v této zemi. Svoboda volného pohybu osob tedy zakládá právo příslušníka jednoho členského státu Evropské unie - nejen osoby fyzické, ale i právnické - podnikat v jiných členských státech v identicky stejných podmínkách jako jsou dány osobě tohoto členského státu. Svoboda usazování znamená také zákaz omezení při zřizování zastoupení firem, jejich poboček nebo dceřiných společností. Spadá zde i koordinace v oblasti sociálního zabezpečení (starobní důchody, nemocenské dávky a dávky při pracovních úrazech a nemocech z povolání, dávky v mateřství, pohřebné aj.).

Zejména problematika usazování se může týkat i přímých daní. Svoboda volného pohybu osob zaručuje, že osoby, které se nacházejí ve stejné situaci, musí mít bez ohledu na svou státní příslušnost stejné postavení před úřady, což může kolidovat s vymezením daňového rezidentství v jednotlivých členských státech. Jelikož se jedná o komplikované právní otázky, jsou řešeny i formou předběžných otázek k ESD, je zajímavé porovnat případ č. j. C-279/93 „Schumacker— a případ č. j. C-403/03 „Egon Schempp—.

2.4 Zajišťování svobody volného pohybu služeb a její odraz v daňové koordinaci a harmonizaci

Službami se rozumí úkony poskytované za úplatu, které nemají charakter zboží či plateb. Svoboda volného pohybu služeb je podmíněna přeshraničním poskytováním těchto úkonů; sídlo firmy, resp. bydliště fyzické osoby jakožto poskytovatele služby je v jiném členském státě než sídlo firmy, resp. bydliště fyzické osoby coby příjemce služby. Tento základní požadavek byl řešen ESD v kauze č. j. C-55/98 „Vestergaard—.

Z daňového pohledu bude pro zachování svobody pohybu služeb opět prioritním problémem určit, zda rozdílná pravidla pro zdaňování příjmů daňových rezidentů a nerezidentů, která platí prakticky ve všech zemích Evropské unie, nezakládají nepřipustnou diskriminaci. V dříve citované kauze č. j. C-234/01 „Gerritse— ESD konstatoval, že Smlouva o založení Evropského společenství zakazuje taková ustanovení národního práva, která obecně berou v úvahu hrubý příjem při zdaňování nerezidentů, zatímco daňovým rezidentům je zdaňován čistý příjem po odečtu nákladů. Naopak skutečnost, že členský stát poskytuje svým daňovým rezidentům určité výhody formou nezdanitelných částek, či osobních slev na dani, zpravidla není diskriminací vzhledem k objektivním rozdílům mezi situacím daňových rezidentů a nerezidentů. To, že většinou je pro poplatníka výhodnější stanovit daňovou povinnost a platit daně v zemi, kde má osobní a rodinné zázemí (středisko svých životních a hospodářských zájmů), neznamená porušení svobod volného pohybu.

2.5 Zajišťování svobody volného pohybu kapitálu a její odraz v daňové koordinaci a harmonizaci

Svoboda volného pohybu kapitálu byla ustanovena jako poslední (současná právní úprava této svobody je platná od 1. 1. 1994), neboť představuje nejcitelnější zásah do svrchovanosti členských států. Cílem volného pohybu kapitálu je odstranění jakýchkoliv diskriminačních opatření omezujících pohyb kapitálu a plateb mezi členskými státy. Jedná se o volný pohyb jak věcného kapitálu (právo k nemovitostem a podnikatelské účasti v ostatních členských zemích), tak peněžního kapitálu (zřízení bankovních účtů, investování do cenných papírů, nákup akcií, čerpání úvěrů). O platby se jedná v případě plnění peněžního závazku nebo plnění z pojistné smlouvy.

Rozdíl mezi chápáním pohybu kapitálu a pohybu plateb spočívá v rozlišení jednostranného transferu hodnoty z tuzemska do jiného členského státu od mnohostranných transferů platebních prostředků mezi osobami různých členských států (fyzických osob i firem). Svoboda volného pohybu kapitálu by vzata do úvahy umožňovala i přesun daňových ztrát mezi jednotlivými dceřinými společnostmi a mateřskou společností působících v různých členských státech, což bylo řešeno ESD ve významném případě č. j. C-446/03 „Marks & Spencer“ (dotýká se i svobody volného pohybu osob a práva svobodného usazování).

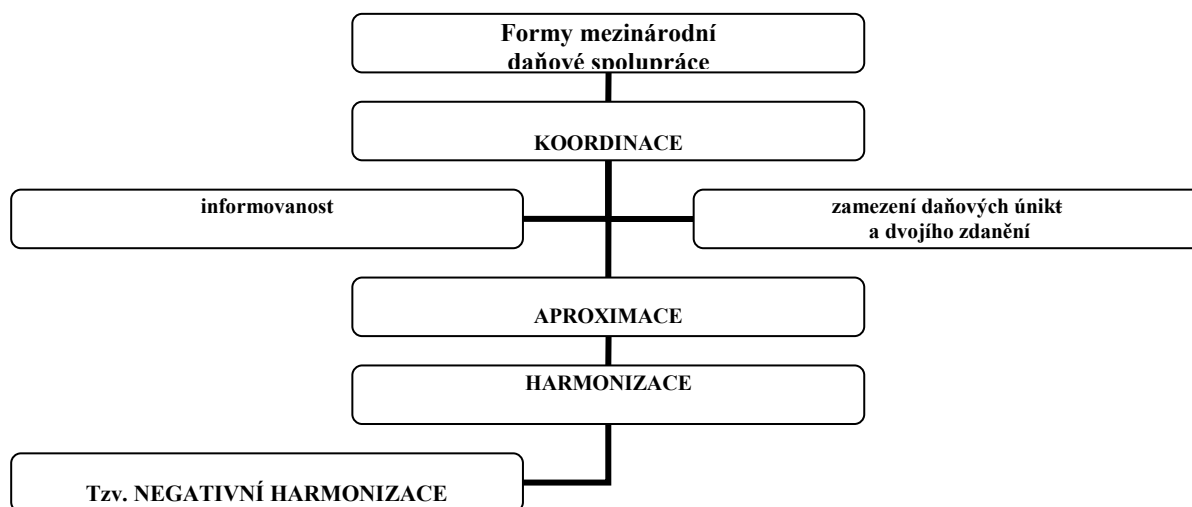
3 DISKUZE A ZÁVĚR

Spolupráci členských zemí Evropské unie v oblasti přímých daní je možno z hlediska úspěšnosti či hloubky rozdělit do dvou oblastí (1) zatímco při poskytování vzájemných daňových informací, zamezování dvojího zdanění a boji proti tzv. daňovým rájům dosáhly státy Evropské unie významné shody a sladění, (2) samotný harmonizační proces stagnuje.

I když harmonizaci přímých daní je věnován samostatný článek Smlouvy o založení Evropského společenství,³³⁷ v současnosti probíhá jejich harmonizace především prostřednictvím judikátů Soudního dvora (tzv. negativní harmonizace, viz obr. 2), které se odvolávají především na čtyři svobody volného pohybu.

³³⁷ Smlouva o založení Evropského společenství, kapitola dvě, daňová ustanovení.

Obr. 2: Vymezení tzv. negativní harmonizace prostřednictvím judikátů ES D



Jednotlivé druhy řízení před ESD jsou především (1) přímé žaloby a (2) předběžné otázky.

Naprostá většina „daňových—případů se ESD předkládá ve formě předběžných otázek (ne přímých žalob), ve kterých se vnitrostátní soudy dotazují (při vědomí povinnosti členských států respektovat komunitární právo i v oblasti, která není daňově harmonizována) na existenci možné neslučitelnosti daňového předpisu členské země se zaručenými svobodami volného pohybu zboží, osob, služeb a kapitálu.

Zdroje „daňových—rozhodnutí ESD jsou především pravidla jednotného vnitřního trhu, celní unie a zákaz diskriminace (především v oblasti přímých daní) a harmonizační opatření vycházející z rozsahu komunitární právní úpravy (u daně z přidané hodnoty, akcízů a energetických daní).

Lze uvést, že aktivita Soudního dvora v „daňové—oblasti vychází (1) z obecných zásad (naplnování tzv. čtyř svobod), jejichž původ je legislativně ošetřen už v primárním právu, aplikuje princip přímého účinku, bezprostřednosti a přednosti komunitárního práva a (2) z „daňových—zásad (napomáhajících k fungování jednotného trhu) ošetřenou sekundárním právem, především směrnicemi, aplikuje princip neutrality harmonizované daně.

Judikáty ESD představují dle našeho názoru nástroj koordinace a harmonizace daní v Evropské unii, je ale třeba si uvědomit, že by měl být pouze podpůrný při vědomí dležitosti implementace směrnic a nařízení, které by měly reflektovat společné zájmy členských zemí Evropské unie v daňové politice.

Použitá literatura

1. [http:// curia.europa.eu/jurisp/cgi-bin/form.pl?lang=cs](http://curia.europa.eu/jurisp/cgi-bin/form.pl?lang=cs) [judikáty ESD]
2. [http:// curia.eu.int/en/index.htm](http://curia.eu.int/en/index.htm) [ESD]
3. NERUDOVA, D. *Harmonizace daňových systémů zemí Evropské unie*. 2. vydání. Praha: ASPI, 2008, ISBN 978-80-7357-386-7.
4. PITROVA, L., POMAHAC, R. *Průvodce judikaturou Evropského soudního dvora*. 1. díl. Praha: Linde Praha, 2000, ISBN 80-7201-204-5.
5. PITROVA, L., POMAHAC, R. *Průvodce judikaturou Evropského soudního dvora*. 4. díl. Praha: Linde Praha, 2006, ISBN 80-7201-584-2.

-
6. SCHÖDLBAUEROVÁ, H. Kauza nizozemského bubeníka. *Ekonom*, 2006, č. 48, ISSN 1210-0714.
 7. STEINER, J., WOODS, L. *Textbook on EC Law*. 7. Edition. London: Blackstone Press, 2000, ISBN 978-1841-740-232.
 8. SVOBODA, P. *Úvod do evropského práva*. 2. vyd. Praha: C. H. Beck, 2007, ISBN 978-80-7179-621-3.
 9. ŃIROKÝ, J. *Daně v Evropské unii*. 3 vyd. Praha: Linde Praha, 2009, ISBN 978-80-7201-746-1.
 10. ŃKAMPOVÁ, K., ŃKAMPA, J. Právo EU: Obecný základ a problematika přímé aplikovatelnosti nařízení a směrnic. *Daně*, 2005, č. 3, ISSN 1211-8103.
 11. ŃLOSARČÍK, I. *Právní rámec evropské integrace*. Praha: Europeum 2005, ISBN 80-903237-5-8.
 12. TICHÝ, L., ARNOLD, R., SVOBODA, P., ZEMÁNEK, J., KRÁL, R. *Evropské právo*. 3. vyd. Praha: C. H. Beck, 2006, ISBN 80-7179-430-9.
 13. TÝČ, V. *Základy práva Evropských společenství pro ekonomy*. 5. vydání. Praha: Linde Praha, 2006, ISBN 80-7201-631-8.

Kontaktné údaje

prof. Ing. Jan ŃIROKÝ, CSc.
Ústav ekonomie
Moravská vysoká škola Olomouc, o. p. s.
Jeremenkova 42
739 46 OLOMOUC
Česká republika
email: jan.siroky@vsb.cz

ÍRSKY DAŇOVÝ SYSTÉM

IRISH TAX SYSTEM

Ivan Šteiner

Ekonomická Univerzita v Bratislave

Abstrakt

V roku 1973 sa Írsko stalo členom dnešnej Európskej únie. Vtedy patrilo medzi najzaostalejšie krajiny Európy. Dnes je druhou najbohatšou. Ako to dosiahlo? Základným ťažiskom írskej stratégie na prilákanie investícií bolo vytvorenie príťažlivého ekonomického a fiškálneho prostredia, ktoré by podporovalo priemysel. Toto sa odráža v nízkych prevádzkových nákladoch, pracovných, majetkových a telekomunikačných nákladoch, ktoré patria medzi najnižšie v Európe. Trvalá nákladová konkurencieschopnosť Írska ako obchodnej základne je zaistená prostredníctvom stabilnej meny a veľmi príťažlivej dani zo zisku spoločnosti.

Kľúčové slová – Írsko, daňový systém, daňová politika

Abstract

In 1973 Ireland became a member of today's European Union. At that time, it was one of the most backward countries in Europe. Today it's the second wealthiest country. How has it achieved this position? The main goal of the Irish strategy to attract investments was to build an attractive economic and fiscal environment that would foster industry. This is reflected in the lowest operational, working, property and telecommunications costs in Europe. The permanent cost competitiveness of Ireland as a commercial base is ensured by stable currency and a very attractive corporation tax.

Key words – Ireland, tax system, tax policy

1 ÚVOD

Kľúčom k vytvoreniu výhodného podnikateľského prostredia v Írsku bola 10% daňová sadzba pri dani zo zisku spoločností, ktorá sa používala pri vybraných priemyselných odvetviach a službách a to do 31. decembra 2002. Od 1. januára 2003 sa zaviedla daň zo zisku spoločností vo výške 12,5% aplikovaná na zisky dosiahnuté v celej ekonomike, vrátane priemyslu a medzinárodných služieb. Pokračovaním v daňovej politike nízkych daňových sadzieb vláda potvrdila svoju podporu súkromným podnikom a rastu priemyslu. Táto podpora je tiež demonštrovaná dostupnými bezodplatnými peňažnými grantmi, ktoré môžu významne zmeniť počiatočné náklady. Kombinácia konkurenčných prevádzkových nákladov, nízkej dane zo zisku spoločností a ňtedré peňažné stimuly dávajú investorovi v Írsku jedinečnú príležitosť vysokej návratnosti investícií.

1.1 Daň zo zisku spoločnosti

Základná sadzba dane zo zisku spoločnosti pre rok 2001 bola 20%, pričom v roku 2002 klesla na 16%. Zisky z vymedzených činností boli predmetom zníženej 10% sadzby dane a to až do 31. decembra 2002. Od 1. januára 2003 platí nová znížená 12,5% sadzba dane. Na neobchodné príjmy sa používa 25% sadzba.

Činnosti, ktoré boli oprávnené na 10% daňovú sadzbu

Daňové úľavy boli určené hlavne na zisky z predaja tovaru vyrobeného v Írsku. Oblasť daňových úľav bola rozšírená medzi rôznymi finančnými zákonmi, ktoré pokrývali nevýrobné činnosti.

Činnosti, ktoré boli oprávnené na 10% daňovú sadzbu zahŕňali:

- výrobu tovaru v Írsku,
- medzinárodné finančné služby uskutočňované v Centre pre medzinárodné finančné služby v Dubline,
- určené počítačové služby (vývoj softvéru, spracovávanie údajov a príbuzné odborné i poradenské služby), ktoré boli podporované z grantov,
- navrhovanie a plánovanie služieb poskytnutých v Írsku v súvislosti so špecifikovanými technickými prácami vyhotovenými mimo Európskej únie a poskytnutými inžiniermi, architektmi a stavebnými ekonómami,
- opravu alebo prerobenie vlastného počítačového zariadenia,
- opravy lodí, lietadiel a leteckých motorov alebo súčiastok,
- určité plavebné činnosti,
- výrobu vymedzených filmov,
- rybie farmy, spracovanie mäsa, rozmnožovanie in vitro a ňľachtenie rastlín.

Táto úľava bola umožnená len pre obchodné spoločnosti, pričom nebolo nutné, aby spoločnosť bola zapísaná do obchodného registra alebo bola daňovým rezidentom v Írsku. Takže aj zahraničná spoločnosť operujúca prostredníctvom írskej pobočky sa mohla uchádzať o úľavu.

Zisk ako predmet írskej dane

Írskej dani zo zisku spoločnosti podliehajú všetky zisky spoločnosti, ktorá je írskym daňovým rezidentom. Spoločnosti, ktoré nie sú írskymi daňovými rezidentmi, ale prevádzkujú v Írsku pobočku alebo kanceláriu, podliehajú dani zo zisku spoločnosti len ziskami vytváranými týmito írskymi pobočkami alebo kancelármi.

Spoločnosť je írskym daňovým rezidentom, ak je írskou akciovou spoločnosťou alebo ak je riadená a kontrolovaná v Írsku (sú isté výnimky z tohto pravidla pri írskych akciových spoločnostiach). O granty sa môžu však uchádzať nielen rezidentné, ale aj nerezidentné spoločnosti.

Vymedzenie zisku pre daňové účely

Zisky sú determinované všeobecnými princípmi komerčného účtovníctva, s určitými odchýlkami upravenými daňovým zákonom. Pri výpočte zisku musia byť odpočítateľné položky úplne a výlučne viazané na účel podnikania a musia byť nekapitálového charakteru. Dividendy prijaté od inej írskej daňovo rezidentnej spoločnosti nie sú zahrnuté v zdaniteľnom

zisku. Granty na podporu zamestnanosti získané od Írskej agentúry pre priemyselný rozvoj (IDA) sú oslobodené od dane.

Daňový úrad akceptuje účtovnú závierku vyhotovenú v cudzej mene za predpokladu, že to je pracovná mena spoločnosti a má v nej vedených najviac účtov.

Použitie straty

Obchodná strata môže byť kompenzovaná zdaniteľným ziskom za bežný rok alebo predchádzajúci rok. Nevyužitá obchodná strata môže byť prenesená a kompenzovaná aj budúcim obchodným ziskom.

Írsko vytvorilo špeciálne podpory pre členov skupín spoločností. Obchodné straty môžu byť postúpené od jedného člena skupiny inému členovi, ktorý ju môže kompenzovať voči svojmu zisku. Pod skupinou spoločností sa rozumie taký celok, v ktorom írsky rezidentná materská spoločnosť vlastní viac ako 75% v jednej alebo viacerých írskych rezidentných dcérskych spoločnostiach, hoci celá skupina môže byť vlastnená nerezidentmi. Takto sa na daňové účely vytvára určité umelé zoskupenie spoločností na holdingovej báze za účelom pre nich výhodného rozpúšťania straty v takej skupine. Transfer majetku medzi írskymi rezidentnými členmi skupiny nepodlieha zdaneniu.

Odpočítateľné položky

Špeciálna daňová odpočítateľná položka umožňuje, aby investičné výdavky na určité investície používané za účelom obchodovania, boli odpísané zo zisku na daňové účely. Účtovnícke amortizovanie kapitálu však nie je dovolené v rámci odpočítania.

Štátne dlhopisy

Zahraničné spoločnosti si môžu z dane zo zisku spoločnosti odrátať príjem z nadobudnutých niektorých írskych štátnych dlhopisoch. Takéto dlhopisy môžu znieť na hocijakú menu.

Priemyselné budovy

Pri priemyselných budovách sú dovolené ročné odpisy v dôsledku zníženia hodnoty týchto budov. Tento nárok je do výšky 4% nákladov budovy ročne, tento nárok sa však nevzťahuje na pozemky. Odpisy sú obmedzené do výšky získaných grantov IDA. Zrýchlené odpisy sú tiež možné v rámci určených podnikateľských zón. Tempo odpisovania závisí na umiestnení budovy, časovom slede výdavkov a od toho či podnikateľ má budovu prenajatú alebo je jej vlastníkom.

Továrne a strojové zariadenia

Ročné odpisy sú možné i pri opotrebovaní majetku normálnou prevádzkou a to pri továrňach a strojovom zariadení, či už kúpených ako nových alebo z druhej ruky. Odpis je možný vo výške 20% z ceny ročne po dobu piatich rokov, pokiaľ sa to týka výdavkov uskutočnených od 1. januára 2001. Dopravné prostriedky sú tiež odpisovateľné do 20% ročne, ale maximálne do 21.586 €. Softvér a práva na používanie takého softvéru sú zahrnuté v továrňach a strojovom zariadení. S výnimkou zariadení kúpených na spracovanie potravín pre ľudskú spotrebu. Odpisy sú obmedzené do výšky získaných grantov IDA. Zrýchlené odpisové položky sú tiež k dispozícii pre prevádzky spoločností umiestnených v Centre medzinárodných finančných služieb alebo v zóne Shannon. Až do 100% výdavkov na novú továreň a strojové zariadenia

(pri dopravných prostriedkoch do 20%) sa môže odpísať zo zdaniteľného zisku, a to v prvom roku.

Výdavky na vedecký výskum

Výdavky na vedecký výskum môžu byť odpísané zo zisku v roku, v ktorom tieto výdavky vznikli. Ročné príspevky na podporu spoločných projektov výskumu a vývoja sú tiež odpočítateľné od daňového základu. Nie je nutné, aby výskum prebiehal v Írsku, ale výdavky musia byť vynaložené na účely írskych prevádzok.

Honoráre za vynálezy

Honoráre a iné príjmy nadobudnuté z použivania vynálezov sú vyňaté z dane zo zisku spoločnosti i z dane z príjmu. Výnimka platí len pre vynálezy vynájdené v Írsku a len pre írskych rezidentných jednotlivcov a spoločnosti. Honoráre medzi prepojenými spoločnosťami musia byť prepočítané podľa princípu rovnomernosti a vynález musí byť požívaný na činnosť, ktorá spadá alebo by spadala, ak by bola umiestnená v Írsku, do bývalej 10% dane zo zisku spoločnosti. Nie je potrebné, aby všetky výskumné práce boli vykonané v Írsku, ale hlavná osnova a plánovanie práce na vynáleze tam musia byť vykonané, aby bolo možné túto daňovú výnimku získať. Výnimka sa tiež aplikuje na dividendy platené mimo patentových honorárov, ale pri splnení istých podmienok.

Program účasti na zisku

Príspevky zamestnávateľa podľa schválenej schémy rozdelenia podielu na zisku spoločnosti zamestnancom sa považujú za odpočítateľný obchodný náklad. Tieto príspevky sú používané na nákup akcií spoločnosti pre zamestnancov do maximálnej výšky 12.697 € na zamestnanca ročne.

Trust zamestnaneckých akcií

Spoločnosti môžu získať úľavu na dani zo zisku spoločností vo výške nákladov na vytvorenie a udržiavanie nákupnej akciovej schémy v prospech zamestnancov. Akcie môžu byť opatrované do 20 rokov.

Repatriácia ziskov

Daň vyberaná zrážkou vo výške 20% sa používa na dividendy alebo iné rozdelenie zisku vykonané írskou daňovo rezidentnou spoločnosťou a to po 6. apríli 2001. Výnimky sú možné len v prípade platby akcionárom, ktorými sú:

- írske daňovo rezistentné spoločnosti,
- dobročinné a penzijné fondy,
- niektoré fondy kolektívneho investovania,
- niektoré trusty zamestnaneckých akcií,
- niektorí rezidenti členských štátov EÚ alebo zmluvné krajiny medzinárodných zmlúv o zamedzení dvojitého zdanenia,
- niektoré spoločnosti a jednotlivci, ktorí sú rezidentmi členských štátov EÚ alebo zmluvné krajiny medzinárodných zmlúv o zamedzení dvojitého zdanenia.

Zahraničné spoločnosti v Írsku môžu transferovať dividendy a zisky z Írska v hociktorej mene.³³⁸

Zmluvy o zamedzení dvojitého zdanenia

Na zachovanie úžitku nízkej dane zo zisku spoločnosti Írsko uzatvorilo zmluvy o zamedzení dvojitého zdanenia so 44 krajinami, čím si zabezpečilo, že zisky nie sú predmetom ďalšieho zdanenia v domovských krajinách spoločností.

Zmluvy prostredníctvom ktorých sa vylúčilo alebo zmiernilo dvojité zdanenie boli podpísané s Austráliou, Belgickom, Bulharskom, Chorvátskom, Cyprom, Českou republikou, Čínou, Dánskom, Estónskom, Fínskom, Francúzskom, Gréckom, Holandskom, Indiou, Islandom, Izraelom, Japonskom, Južnou Afrikou, Kanadou, Kóreou, Litvou, Lotyšskom, Luxemburskom, Mačarskom, Malajziou, Mexikom, Nemeckom, Novým Zélandom, Nórskom, Pakistanom, Poľskom, Portugalskom, Rakúskom, Rumunskom, Ruskom, Slovenskou republikou, Slovinskom, Spojenými štátmi Americkými, Španielskom, Švajčiarskom, Švédskom, Talianskom, Veľkou Britániou, a Zambiou..

O zmluvách sa rokuje alebo je v procese ratifikácie s Argentínou, Čile, Egyptom, Maltou, Marokom, Singapúrom, Srbskom, Thajskom, Tureckom, Ukrajinou a Vietnamom. V prípade Čile bola zmluva podpísaná obidvoma stranami a ratifikovaná Írskom. V prípade Vietnamu bola už zmluva podpísaná.

Írsko uvažuje začať rokovanie o uzavretie zmluvy zamedzení dvojitého zdanenia s Bieloruskom, Brazíliou, Hong-Kongom, Iránom a Filipínami.³³⁹

Daň zo zisku spoločností vo vybraných krajinách:

Írsko	12,5%
Čína	25%
Holandsko	25,5%
Veľká Británia	28%
Japonsko	41%
Nemecko	30%
Belgicko	33,99%
Francúzsko	34,43%
USA	39,5%

Zdroj: IDA: GUIDE TO TAX IN IRELAND 2008

Percentuálny rast zisku potrebného na dosiahnutie toho istého zisku v Írsku:

Čína	16,67%
Holandsko	17,45%
Veľká Británia	21,53%
Nemecko	25%

³³⁸ Tax Brouchure 2003. Manual. http://www.ida.ie/news/pdf/tax_brochure_2003.pdf, s1-7

³³⁹ GUIDE TO TAX IN IRELAND 2008.

[http://www.idaireland.com/uploads/documents/IDA_Publications/IDA_Tax_Guide_2008_\(lo-res\).pdf](http://www.idaireland.com/uploads/documents/IDA_Publications/IDA_Tax_Guide_2008_(lo-res).pdf), s7, stiahnuté 10.1.09

Belgicko	32,56%
Francúzsko	33,45%
USA	44,63%
Japonsko	48,31%

Zdroj: IDA: Corporate Tax Rate in Ireland. 2009

1.2 Daň z pridanej hodnoty

Daň z pridanej hodnoty (Value Added Tax – VAT) je daň skôr zo spotreby ako z výroby a zaťažuje tovary a služby. DPH sa tiež používa na dovozy pochádzajúce z krajín mimo Európskej únie. Výhoda DPH je pre registrovaných obchodníkov a aj tak ju napokon znáša konečný spotrebiteľ. Sadzby DPH sú v rozsahu od 0% do 21% v závislosti od produktu alebo služby, ale väčšinou sú zaťažené 21% sadzbou.

Výnimky z DPH pri exporte

Vyvážané tovary podliehajú nulovej sadzbe DPH, s výnimkou osôb nezaregistrovaných v EÚ. Spoločnosti, ktorý vyvážajú viac ako 75% svojej výroby môžu požiadať daňový úrad o oslobodenie skoro všetkých tovarov a služieb od írskych i zahraničných dodávateľov od dane z pridanej hodnoty.

1.3 Dane z kapitálu

Daň z investícií

Zisky plynúce z dispozície majetku upravené o infláciu sú predmetom dane z investícií. Základná sadzba dane z investícií je 20%. Obchodné straty môžu byť kompenzované kapitálovým ziskom a to zo súčasného alebo z predošlého roka.

Ak spoločnosti reinvestujú príjmy z kapitálu do nových vymedzených obchodných aktív v rámci určenej doby, sú od dane oslobodené, ak tak neurobia, sú tieto príjmy zdanené. Investície môžu byť transferované medzi írskou rezidentnou skupinou spoločností, a to bez daňovej povinnosti.

Kolková daň

Kolková daň je daň za transfer vlastníctva pôdy a budovy, nájmu majetku a rovnako ako za určité právne nástroje. Sadzby dane sa pohybujú v rozpätí 1% až 9% a za nájom dlhšieho ako 100 rokov je sadzba vo výške 12%. Transfer medzi spoločnosťami s 90% majetkovým vzťahom sú vyňaté z kolkovej dane.³⁴⁰

Kapitálová daň

Kapitálová daň sa uplatňovala pri vzniku akciovej spoločnosti alebo rezidenta alebo pri zvýšení akciového kapitálu vo výške sadzba dane 1%. V súčasnosti je zrušená.³⁴¹

³⁴⁰ Tax Brouchure 2003. Manual. http://www.ida.ie/news/pdf/tax_brochure_2003.pdf, s1-7

³⁴¹ GUIDE TO TAX IN IRELAND 2008. [http://www.idaireland.com/uploads/documents/IDA_Publications/IDA_Tax_Guide_2008_\(lo-res\).pdf](http://www.idaireland.com/uploads/documents/IDA_Publications/IDA_Tax_Guide_2008_(lo-res).pdf), s9, stiahnuté 10.1.09

Daň z prijatého kapitálu

Táto daň sa používa na prijaté dary a dedičstvo. Pri tejto dani je za jej zaplatenie zodpovedná osoba, ktorá tento kapitál získala. Je tu však veľké množstvo výnimiek a úľav.

1.4 Miestne dane

Neexistujú žiadne provinciálne, mestské alebo miestne dane na zisky spoločností. Jediná miestna daň je majetková daň, ktorá sa vzťahuje na obchodné majetky. Sadzba dane je stanovovaná ročne a to miestnymi orgánmi, ktoré tiež ohodnocujú zdaňovaný majetok.

1.5 Clá a spotrebné dane

Írsko je členom Európskej únie a všetky pohraničné kontroly medzi členskými krajinami boli eliminované. Takto sa vytvoril jednotný európsky trh, ktorý umožňuje bezcolný dovoz tovaru z iných krajín EÚ. Tovar dovezený z krajín mimo EÚ je predmetom cla s príslušnou sadzbou predpísanou spoločným colným sadzobníkom EÚ. Colné sadzby sú založené na medzinárodnom harmonizovanom systéme. EÚ uzavrelo preferenčné tarifné dohody s niektorými krajinami i zoskupeniami krajín, čo malo za následok, že sadzby boli znížené alebo zrušené. Spotrebná daň sa uplatňuje na obmedzené druhy tovarov vrátane benzínu, nafty, plynu, piva, liehovín, vína, tabakových výrobkov a motorových vozidiel. Sadzby spotrebných daní sa líšia v závislosti od druhu tovaru a sú povinnosťou mimo colných platieb.

Úľavy na clách a daniach

Clá a spotrebné dane sú vyberané v mieste dovozu. Sú však určité colné režimy, vďaka ktorým sa tovar môže doviesť bez povinnosti platenia cla a daní. Vnútroštrkové spracovanie (aktívny zručňovací styk) – môže byť dovezený tovar z krajín mimo EÚ nepodliehajúci clu pre spracovanie a následný spätný vývoz do krajín mimo EÚ. Ak sa tovar vyvezie do EÚ, musia sa príslušné clá a dane platiť. Skladovanie – podnik môže získať súhlas k bezcolnému uskladneniu tovaru. Ak sa však tovar vyvezie do EÚ, musia sa príslušné clá a dane platiť. Na základe zvláštného opatrenia je možné presunúť tovar na preclenie vnútri EÚ, ale s povinnosťou napokon zaplatiť clo a to v krajine spotreby.³⁴²

1.6 Daň z príjmu

Daň z príjmu platia fyzické osoby a počíta sa na ročnom základe. Daňové sadzby sú založené na nasledujúcej výške príjmu na rok 2008 a nasledujúce roky:

Vymedzenie sadzieb dane z príjmu :

	Zdaniteľný príjem	sadzba
slobodná alebo ovdovená osoba		
prvých	35.400 €	20%
zostatok		41%
slobodná alebo ovdovená osoba so závislými deťmi		
prvých	39.400 €	20%

³⁴² Tax Brouchure 2003. Manual. http://www.ida.ie/news/pdf/tax_brochure_2003.pdf, s1-7

zostatok		41%
manželský pár pre jeden príjem		
prvých	44.400 €	20%
	zostatok	41%
manželský pár pre dva príjmy		
Prvých	70.800 €	20%
	zostatok	41%

Zdroj: IDA: Corporate Tax Rate in Ireland. 2009

Vymedzenie zdaniteľného príjmu

Zdaniteľný príjem je súhrn príjmov zo všetkých zdrojov v aktuálnom daňovom roku. Splatná daň z príjmu zo zdaniteľného príjmu sa znižuje o osobné nezdaniteľné položky, ktoré sú prístupné každému jednotlivcovi i manželskému páru. Tieto úľavy sú prípustné len pri základnej sadzbe dane z príjmu, ktorá je aktuálne 20%. Hlavné nezdaniteľné položky pre rok 2008 sú nasledovné:

- nezdaniteľné položky pre slobodných 1.830 €,
- nezdaniteľné položky pre manželské páry 3.660 €,
- nezdaniteľné položky pre PAYE systém 1.830 €.

Nezdaniteľné položky pre PAYE systém je pre jednotlivcov platiacich dane prostredníctvom systému platiť tak ako zarabať (the pay as you earn system – PAYE), pri ktorom daň strháva a odvádza zamestnávateľ. K ďalším položkám patrí prenájom a manipulačné poplatky, hypotekárny úrok i zdravotné poistenie.³⁴³

Zdanenie zahraničných osôb v Írsku

Najviac zahraničných pracovníkov pracuje v zahraničných spoločnostiach. Ich príjem je predmetom dane z príjmu a to za príjem nadobudnutý v Írsku a Spojenom kráľovstve a takisto príjem nadobudnutý v zahraničí a remitovaný do Írska

Zdanenie írskych občanov pracujúcich v zahraničí

Írsky rezidenti pracujúci za hranicami Írska i Spojeného kráľovstva majú úľavu na dani, ak tam pracujú najmenej 90 dní v daňovom roku v súvislej dobe najmenej 14 dní. Úľava je úmerná množstvu času stráveného za hranicami do výšky 31.750 €. Úľava neplatí na remitovanú mzdu.

Program účasti na zisku

Zamestnanec nie je povinný platiť daň z príjmu za nadobudnutie akcie z príspevku zo zisku spoločnosti použitej podľa schválenej schémy rozdelenia podielu na zisku spoločnosti zamestnancom, ak ich má v druhe najmenej tri roky. Prvý predaj akcie zamestnancom je tiež oslobodený od kolkovej dane.

³⁴³ GUIDE TO TAX IN IRELAND 2008.

[http://www.idaireland.com/uploads/documents/IDA_Publications/IDA_Tax_Guide_2008_\(lo-res\).pdf](http://www.idaireland.com/uploads/documents/IDA_Publications/IDA_Tax_Guide_2008_(lo-res).pdf), s12, stiahnuté 10.1.09

Úľava pri nákupe mladých akcií

Zamestnanci, ktorí nakúpili novoemitované akcie svojej zamestnávateľskej spoločnosti majú nárok si uplatniť úľavu až do výšky 6.349 €. Spoločnosť musí byť v Írsku rezidentná a zapísaná do obchodného registra.

Trust zamestnaneckých akcií

Ak je trust zamestnaneckých akcií spojený so schémou podielov na zisku spoločnosti, prevod akcií na zamestnanca nie je predmetom dane z príjmu.

Odsúhlasená prémiová akciová schéma

Pri akciovej prémiovej schéme odsúhlasenej daňovým úradom, zamestnanec je povinný platiť len daň z investícií na základe príjmu z dispozície z akcie, ale nie z hodnoty akcie ako takej. Aby bola takáto schéma schválená musí byť otvorená pre všetkých zamestnancov, s možnosťou ponechania maximálne 30% z takýchto akcií pre kľúčových zamestnancov.³⁴⁴

1.7 Národné sociálne poistenie

Sociálne zabezpečenie v Írsku je poskytované prostredníctvom poistenie sociálnej starostlivosti známej ako Spoluplatené sociálne poistenie (Pay Related Social Insurance – PRSI). Všetci zamestnanci starší ako 16 rokov musia byť povinne zúčastnení na sociálnom poistení. Zamestnávatelia i zamestnanci prispievajú spoločne a príspevky sú vypočítané ako percentuálny podiel zo zamestnancovej mzdy. Takýmto spôsobom sa platia odvody aj za zdravie a zamestnanosť.

Zamestnávatelia prispievajú podľa kľzavej stupnici zo mzdy zamestnanca nasledovne:

- do 356 € týždenne 8,5%,
- nad 356 € týždenne 10,75%.

Zamestnanci platia príspevky nasledovne:

- PRSI - 4% zo všetkých miezd okrem prvých 352 € týždenne, do výšky 50.700 €,
- Odvody - 2% zo všetkých miezd, okrem zárobkov 500 € týždenne alebo menších a 2,5% od zárobku 1.925 € týždenne.³⁴⁵

Príspevky sociálneho poistenia sa musia platiť aj za všetkých zahraničných zamestnancov, ktorí pracujú v Írsku viac ako jeden rok, a to aj keď sú platení z cudziny. Výnimky sú len pri občanoch EÚ, ktorí prispievajú v iných členských krajinách, alebo osoby z krajín, s ktorými má Írsko uzavretú zmluvu o sociálnom zabezpečení.

³⁴⁴ Tax Brouchure 2003. Manual. http://www.ida.ie/news/pdf/tax_brochure_2003.pdf, s1-7

³⁴⁵ GUIDE TO TAX IN IRELAND 2008. [http://www.idaireland.com/uploads/documents/IDA_Publications/IDA_Tax_Guide_2008_\(lo-res\).pdf](http://www.idaireland.com/uploads/documents/IDA_Publications/IDA_Tax_Guide_2008_(lo-res).pdf), s13, stiahnuté 10.1.09

Spoločnosti, ktoré zamestnávajú č alých vymedzených zamestnancov, čím by sa zvýnil čistý počet zamestnancov, sú ako zamestnávateľia vyňatí z PRSI na prvé dva roky ich práce, po splnení č alých podmienok.³⁴⁶

Použitá literatúra

1. <http://www.ida.ie>.
2. <http://www.idaireland.com>
3. <http://www.gov.ie>
4. <http://www.cso.ie>

Kontaktné údaje

Mgr. Ing. Ivan Šteiner
Katedra medzinárodného obchodu
Obchodná fakulta
Povaňská 1984/8
915 01 Nové Mesto nad Váhom
Slovenská republika
email: executor@slovanet.sk, ivan.steiner@ske.sk

³⁴⁶ Tax Brochure 2003. Manual. http://www.ida.ie/news/pdf/tax_brochure_2003.pdf, s1-7

USING INSURANCE AS A METHOD OF RISK RESPONSE IN THE CONSTRUCTION INDUSTRY IN POLAND

Piotr Tworek

The Karol Adamiecki University of Economics in Katowice

Faculty of Finance and Insurance

Department of Investments and Real-Estate

Abstract

Managing risk in the construction industry requires the knowledge of concrete methods, techniques and tools. Insurances are one of such instruments. Owing to this method, the contractor may transfer risk, partially or wholly, onto the insurer. In Poland, the insurers offer the wide range of products to the participants of the construction process. The present article aims at discussing these issues. In particular, the author focuses on the insurances according to the CAR (Contractor's All Risks) and EAR (Erection All Risks) formula.

Key words – insurance, risk management, construction industry

1 INTRODUCTION

One of the success conditions of the project execution in the construction industry is the precise and comprehensive identification and definition of the threats that may arise at the investment planning, execution and utilisation stage. In practice, it's possible to do it based on the risk management system functioning effectively in any company. However, in the Polish construction industry, such solutions aren't very well known and not practiced; also the profession of a risk manager doesn't function. The contractors prefer rather traditional solutions in this area, i.e. the most common way of protecting oneself against risk is the insurance of the construction and assembly works. A lot of insurance companies operating in Poland offer a special insurance product to the participants of the construction process – CAR/EAR-type policies. As W.J. Palmer, J.M. Maloney and J.L. Heffron stress „(...) the purpose of builder's risk insurance is to assure that fortuitous loss will not prevent completion of a construction project”³⁴⁷. This insurance is mainly characteristic of the fact that „(...) in order to maintain the continuity of the insurance protection at each stage of the project executed, the scope of the insurance protection refers to all the parties taking part in the construction (assembly) works”³⁴⁸. In particular, the CAR and EAR products are the “all risk” type insurances which means that they are based on the formula of all the unknown risks that, at the same time, is characteristic of a great number of exclusions. They protect in a comprehensive manner each party to the contract (the contractor in particular) against the risk

³⁴⁷ PALMER J.W., MALONEY, M.J, HEFFRON, L.J.: *Construction Insurance, Bonding, and Risk Management*. New York: McGraw-Hill, Inc., 1996. 113 p.

³⁴⁸ BECŁAWSKA, I.: *Ryzyko w umowach budowlanych. Poradnik inwestora i przedsiębiorcy budowlanego*. Część III. Warszawa: Wydawnictwo Verlag Dashöfer, 2004. part. 10, chapter 5, subchapter 1, 1 p.

effects³⁴⁹. „The CAR and EAR policies used around the world are similar but not necessarily identical”³⁵⁰. The major advantage of these insurances is the fact that the CAR/EAR insurance covers all the stages of any construction and assembly process, i.e. beginning from the project planning, its execution and subsequent utilisation. The present article aims at explaining these issues; the author attempts at accounting for the specific nature of that sort of products, based on the concrete examples of the offers proposed by the insurers operating in Poland, i.e. Commercial Union, TUiR Warta S.A. and PZU S.A.

2 MANAGING THE RISK BY THE “CAR/EAR” INSURANCE IN THE CONSTRUCTION INDUSTRY IN POLAND

Risk is almost omnipresent in the construction industry. It refers both to each participant of the investment and construction process as well as the type of the project executed. It so happens, among others, because many other entities, including institutions, are engaged in the construction process apart from such ones as the investor, designer or the contractor. At the same time, there are various types of the projects executed in the relevant sections of economy. Also, this is about different branches of the construction industry, such as for example tunnel engineering, water engineering, development, etc. Thus, various areas and surfaces of risk occurrence appear that are usually comprehended in the construction industry in the categories of the treats appearing on site³⁵¹. However, one ought to note that the risk in the construction engineering is not only the risk at the stage of the project execution, but also at the stage of project planning and during the subsequent utilisation. For example, still in 2008, the following legal regulations were binding in Poland: Minister’s of Economy decree as of 21 June 2006 concerning the risks associated with the execution of projects within the framework of public and private partnership³⁵², in which the legislator precisely defined the risk that ought to be taken into account both by the public or the private investor when preparing pre-investment analyses. In particular, the following types of risks were enlisted in the legal act: „(...) 1) risks associated with the construction – risks causing the changes in costs and deadlines connected with the execution of construction, reconstruction or expansion under the project as well as with functioning of the assets components already made available and in particular: (a) delays in the construction works completion, (b) incompliance with the conditions concerning the agreed standards for the works execution, (c) cost increase, (d) occurrence of incompliance with the specification of the private partner selection, (e) associated with the external factors impact, (f) occurrence of the solutions in the design documentations inadequate to the project objective, (g) associated with the occurrence or application of new technologies for the project execution, (h) occurrence of the physical or legal defects decreasing the value or usability of the assets component; 2) risks associated with availability – risks influencing the way, quality or number of the services provided under

³⁴⁹ See more: BUNNI, G.N.: *Risk and Insurance in Construction. Second Edition*. London-New York: Spon Press, 2003. 196-197 pp.

³⁵⁰ *Construction Risk Management. Volume II*. Dallas: International Risk Management Institute, Inc., 2007. VII.E.2 p.

³⁵¹ Risk appears in the entire investment and construction process that may be reduced each time by, for example, purchasing the relevant insurance policy.

³⁵² See: *Rozporządzenie ministra gospodarki z dnia 21 czerwca 2006 r. w sprawie ryzyk związanych z realizacją przedsięwzięć w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego* (Dz.U. z dnia 13 lipca 2006 r.) The new law on the public and private partnership came into force on 2009 (*Act on Public and Private Partnership as of 19 December, 2008*), thus revoking the regulations of the present decree; the decree regulations are the indirect criterion for practice only, i.e. they are still helpful and applied in the pre-investment studies by the professionals (at that type of projects).

the execution of the agreement for the public and private partnership and in particular the risk: (a) connected with the impossibility of supplying the contracted amount of services, (b) connected with the impossibility of providing the services of the defined quality, (c) lack of compliance with the safety standards or other branch standards, (d) growth in costs, (e) associated with the way and quality of the works carried out in order to provide services, (f) improper qualifications of employees, (g) associated with availability and quality of outlays or assets components needed for the project execution, (h) occurrence of technological changes; 3) risks associated with demand – risks causing the change in demand for the relevant services and in particular the risk: (a) associated with the occurrence of competition, (b) of demand periodicity, (c) changes in prices, (d) of application of outdated technologies, (e) of new market trends occurrence; 4) risks associated the project preparation – risks having impact on the cost and duration of a tendering procedure and in particular the risk: (a) associated with information availability concerning the project execution planned, (b) of introducing changes to the specification of the private partner selection, [...], (d) of resignation from the project execution; 5) market risks associated with availability of outlays for the project execution – risks affecting the cost, quantity, quality and the deadlines for supplying the outlays essential for the project execution and in particular the risk: (a) connected with impossibility of acquiring outlays with the relevant quality, (b) associated with impossibility of outlays in the relevant quantity, (c) connected with impossibility of acquiring outlays within the relevant time, (d) of change in prices, (e) connected with the occurrence of competition, (f) associated with logistics, (g) connected with labour market; 6) risk of political nature – risk of occurrence of changes in the sphere of politics the directions of which are connected with the development of projects executed under the public and private partnership; 7) risk of legislative nature – risk of occurrence of changes in legal regulations having impact on projects execution under the public and private partnerships; 8) macroeconomic risks – risks having impact on the economic situation and in particular the risk: (a) of inflation, (b) of changes in the level of interest rates, (c) of exchange rates, (d) of demographic changes, (e) associated with pace of economic growth; 9) regulatory risk – risk of occurrence of changes in the regulations concerning the system of charges within the framework of the relevant filed of public usability services that have impact on the project execution costs or as a result of which the scope of rights and obligations of the parties to the project will change; 10) risks associated with the revenues on the project – risks having impact on the level of the revenues obtained under the project execution and in particular the risk (a) associated with functioning of remunerating the private partner under the project, [...]; 11) risk associated with the occurrence of force majeure; 12) risks associated with resolution of disputes – risks the occurrence of which influences the manner and effectiveness of resolution of a dispute arising from the execution of the agreement for public and private partnership; 13) risks connected with the condition of the natural environment – risks causing the occurrence of the obligation to undertake activities aiming at the improvement of the natural environment condition prior to the commencement of the project execution or risks of deterioration of the natural environment condition as a result of the project execution; 14) risks associated with the project location – risks having impact on the availability of the terrain assigned for the project execution and in particular the risk: (a) connected with the real-estate legal status, (b) of archaeological discoveries, (c) arising from the properties of the existing infrastructure, (d) of workforce availability; 15) risks associated with transferring the assets components – risks having impact on the conditions and deadlines for transferring the assets components under the project execution and in particular the risk: (a) connected with the condition of the assets components prior to the transfer thereof, (b) associated with the flow of information concerning the assets components engaged in the project, (c) connected with fulfilling the obligations and execution of the rights associated with the given assets

component, (d) of accounts receivable occurrence or that of any other right connected with the given assets component, (e) of necessity to transfer the workforce; 16) risk associated with the final value of the assets components – risk of the material value of the assets components as of the day of completing the execution of the agreement for public and private partnership; 17) risk associated with the lack of social acceptance – risk of protests and objections of the local communities and in particular during the infrastructural projects implementation and execution under the public and private partnership³⁵³.

The risk categories enlisted above refer in particular to the infrastructural projects. This is an ongoing issue in Poland right now for, together with Ukraine, Poland is the organiser of the football championships EURO 2012; thus, numerous infrastructure facilities are being erected, i.e. stadiums, roads, etc. Any party to the contract in Poland may insure itself each time against the majority of these threats. It's, however, necessary to note here that in Poland there are various forms of the insurances used in the construction industry. The effective protection of projects in the construction industry ought to comprise at least three basic types of special purpose policy, i.e.:

- CAR/EAR-type construction and assembly insurance,
- civil liability insurance,
- ALOP/MOLP insurance.

The foregoing issues are completed by table 1.

Types of insurance coverage

Table 1.

Coverage	Exposure
Professional Liability	Damage and injuries resulting from negligent design or other negligent professional services
Commercial General Liability	Third-party bodily injury and property damage, faulty construction workmanship
Worker's Compensation and Employer's Liability	Injury to workers employed by the design professional or contractor
Builder's Risk	Physical damage to the work during construction, whether property of owner, contractor, or supplier
Construction Equipment	Damage to contractor's construction equipment used in project execution
Environmental/Contractor's Pollution Liability	Third-party environmental bodily injury and property damage and cleanup costs resulting from release of pollutants

Source: GILMARTIN, F.T: *Insurance for subsurface projects. L: Subsurface conditions. Risk Management for Design and Construction Management Professionals*. Edited by HATEM, J.D. New York: John Wiley & Sons, Inc., 1998. 420 p.

As shown in table 1, various types of risk can be the insurance subject-matter. The builder's risk is a particularly important category because – as it has already been stressed – the risk relevant for the construction industry is the risk associated with the construction and

³⁵³ Rozporządzenie ministra gospodarki..., op. cit. (Dz.U. z dnia 13 lipca 2006 r.)

assembly works. „The appropriate category for a project is determined by the nature of the project and the type of dangers associated with the project”³⁵⁴. „Some of the risks that should be considered in making a risk classification are as follows:

- the nature and complexity of the proposed design-build project,
- the owner’s time frame for completion,
- compatibility of owner’s time frame and the design-builder’s schedule,
- design-builder’s comfort level with the owner’s needs and expectations,
- financial soundness of owner and design-build team member,
- established relationships with qualified team members,
- ability of owner and design-build team to fairly allocate risks contractually”³⁵⁵.

One ought to expressly note that the construction and assembly insurances of the CAR/EAR type are not obligatory insurances in Poland. „In Poland, that type of insurances is usually concluded in case of large investments with the participation of a foreign investor, in many cases upon its express demand”³⁵⁶. The fundamental difference between CAR and EAR insurance refers to the „insurance subject-matter which comprises the assembly of ready made sub-units or elements supplied, covered by the manufacturer’s guarantee, delivered to the construction site in a ready-made state [as well as] the extension of the standard scope of insurance by insuring the risk of tests of devices and sub-units”³⁵⁷. Such type of insurance are defined as the Munich variant; also the notion of the so-called PZU standard functions, i.e. derived from the name of the largest insurer – Polski Zakład Ubezpieczeń S.A. [Polish Insurance Company, Inc.] that in its essence is based of the formula of the risks enlisted in the policy³⁵⁸. Most Polish people put more trust to the so-called domestic insurers, such as PZU or TUiR Warta S.A. For example, in case of PZU S.A., „the following are the types of construction facilities that may be covered by the insurance: residential buildings, general construction buildings, industrial and warehouse buildings, special buildings (e.g. industrial chimneys, silos, containers and other facilities on land and water engineering); types of assembly facilities that may be covered by the insurance: frame structures, all types of complete devices of industrial plants, power plants, steel works, etc., single machines, apparatuses and units such as: turbines, generators, steam boilers, pumps, printing machines, pipelines, etc.; the following may be covered by insurance, including the construction or assembly facility, provided that it has been agreed upon in the insurance contract: materials or elements and devices to be built in or assembled, including those entrusted with the insurer by the client, equipment, construction and assembly accessories as well as the facilities being the site back-up facilities, such as: umbrella roofs, warehouse and social barracks, scaffoldings, leading electric power and water, roads and fences forming the base for the site back-up facilities, construction machines and machines and devices essential for assembly”³⁵⁹. Furthermore, in the construction industry in Poland, the insurance protection in the civil

³⁵⁴ HICKMAN, R.A.: *Design-Build Risk and Insurance*. Dallas: International Risk Management Institute, Inc., 2002. 12 p.

³⁵⁵ Ibid. 12 p.

³⁵⁶ BĘDKOWSKI, M.: *Rola ubezpieczeń budowlanych i montażowych w podejmowaniu ryzyka. L: Strategie zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie - elementy wiedzy teoretycznej i praktycznej*. Edited by BIZON-GÓRECKA, J. Bydgoszcz: TNOiK, 2000. 143 p. See also: TWOREK, P.: *Insurance as a way of the risk response in the activities of Polish construction companies*. Brno: Masarykova Univerzita, 2009. 69 p.

³⁵⁷ JĘDRZEJCZYK, I.: *Produkty ubezpieczeniowe wspierające developera w organizacji procesu inwestycyjnego. L: Współczesne kierunki inwestowania - formy i efekty*. Edited by HENZEL, H. Katowice: Akademia Ekonomiczna im. K. Adamieckiego w Katowicach, 2005. 430 p.

³⁵⁸ Expanding the scope of insurance takes place once the additional premium has been collected.

³⁵⁹ *Zakres ubezpieczenia budowlano-montażowego u poszczególnych ubezpieczycieli*. Website: http://www.inwestycje.pl/resources/Attachment/2007/10_19/file772.pdf. 1 p.

liability insurances „(...) covers the damages caused to third persons (not connected in any manner with the contract executed, or not being a party or employees of the company participating in the contract execution) in the direct relation to executing the contractual works”³⁶⁰. In particular, the civil liability policy should be concluded by the investor and ought to comprise the activity performed by all the participants of the construction project, i.e. the designer, contract engineer, sub-contractor, etc. One should also point out that in accordance with the Polish law, it’s the designers or works managers only that are subject to the obligation of being insured against the civil liability. Owing to the insurances against profit loss for the construction and assembly damages of ALOP (Advanced Loss of Profit) type as well as the insurances against damages in the construction machines (MOLP), it’s possible to obtain a compensation for any losses or increased costs of the investor’s activity arising from delays in handing over the investment for use. In particular, the investor concluded ALOP „to ensure the resources for the payment of liabilities, to cover fixed costs and achieve the profit planned”³⁶¹.

For the purpose of comprehensive, theoretical and practical explanation of the essence of the construction and assembly insurances, it’s note-worthy to provide the example of offers from two insurers offering their products in this scope in Poland. This issue is illustrated by table 2.

The part of table that presents a scope of the construction and assembly insurance offered by the selected insurers in Poland

Table 2.

Insurer	Commercial Union	TUIR WARTA S.A.
Insurance Subject-Matter	<p>The following may be covered by the insurance protection:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) construction and assembly works (permanent and temporary) included in the contract, along with any materials, including those supplied by the investor or purchaser that may be built in or assembled, b) equipment, tools and site back-up facilities, c) construction machines. <p>Possibility of covering other types of property with the protection (in accordance with individual clauses) - it’s necessary to list this fact in the policy.</p>	<p>The following may be the subject-matter of the insurance:</p> <ul style="list-style-type: none"> 1) construction facility, 2) assembly facility, 3) equipment, accessories, site back-up facilities, 4) construction machines, 5) other types of property and/or costs in additional clauses. <p>The property brought forth in items 3-5 may be covered by the insurance property, provided the property listed in item 1 or 2 has been applied for insurance.</p>
Insurance Venue	It’s the territorial area stipulated in the policy as the construction or assembly site that is the insurance venue	
Rescue Operation Costs Reimbursement	+ (within the limits of the insurance total amount; it also comprises the costs incurred for the purpose of	-

³⁶⁰ JĘDRZEJCZYK, I.: *Produkty ubezpieczeniowe...*, op. cit., 433 p.

³⁶¹ Ibid, 432 p.

	decreasing the damage size – the resources taken ought to be proper, even if ineffective)	
Damage Remains Removal Reimbursement Costs	-	-
Damage Protection Reimbursement Costs for the Property Insured in case of its direct threat from the event impact	+ (within the limits of the insurance total amount)	-
Compensation for the Damages resulting from contamination or pollution of the insurance subject-matter	+ (damage arising as a result of at least one of the random events covered by the insurance; compensation within the limits of the insurance total amount)	-
Insurance Variants	<p style="text-align: center;">Uniform Variant</p> <p>The protection covers all the damages arising in the subject-matter of insurance, being its damage or destruction as a result of any random events with the reservation of the exclusions. The protection does not cover the damages for which the liability is regulated in the Mining and Geological Law.</p> <p style="text-align: center;">The protection covers the tortuous liability for the damages caused to a third person, provided that the event directly causing the damage took place in the construction venue or within its direct surroundings.</p>	<p style="text-align: center;">Uniform Variant</p> <p>The insurer is held liable for any sudden, unexpected event as well as the one independent of the Insurer's will causing a defect, damage or loss of the insurance subject-matter covered by the protection, as a result of any cause, other than the one excluded from the General Insurance Terms & Conditions.</p> <p style="text-align: center;">The scope of insurance may be changed through the introduction of additional clauses to the insurance contract. The insurance covers the tortuous liability (provided that the property is insured).</p>

Source: *Zakres ubezpieczenia budowlano-montażowego...*, op. cit., 1-5 pp.

TUiR Warta S.A. (tab. 2) is one of the largest insurers in Poland. Commercial Union is a relatively young insurer that commenced its activity in Poland in the period of political and economic transformation. Moreover, in the scope of the insurance offer used in the construction industry, more insurance companies operate in Poland, e.g. TU Allianz Polska S.A., UNIQUA TU S.A., Commercial Union, Compensa, etc. As shown in table 2, neither Commercial Union, nor TUiR Warta S.A. take into account the compensation for the costs of cleaning the remains after the damage. For example, PZU S.A. in its offer provides such a possibility, i.e. including dismantling and disassembly costs regarding the parts that are essential for use, i.e. up to 3% of the insurance total amount. So as to complete the content included in table 2, one ought to add that TUiR Warta S.A. „(...) shall not be held liable (it refers to the Tortuous Liability) for (a) damages arising as a result of warfare, state of emergency, strike, riots, rebellion, revolution, uprising, social and military unrest, civil war, sabotage, terrorist acts; (b) damages arising as a result of a deliberate action or gross negligence of the insurer or the persons acting upon its authorisation and/or on its behalf; (c)

damages arising as a result of a nuclear reaction, radioactive contamination, industrial waste contamination or pollution; (d) damages arising from partial or entire stoppage of the construction and assembly works for any reason; (e) damages caused by the vehicles subject to the compulsory civil liability insurance if the event causing the damage took place outside the insurance venue as well as the damages caused by the floating fleet or airships; (f) damages arising as a result of infringing copyrights or licences, patents granted; (g) damages in monetary values, securities, accounts, charge cards, documents, plans, archive files as well as in collector's files of any kind; (h) damages caused to the employees of the insurer or those of other participants taking part in the execution of the construction and assembly works execution; (i) penalties; (j) fines judged in the administrative, court or disciplinary proceedings; (k) damages caused by vibration, slide, or weakening of the carrying elements or the ground load capacity (the possibility of covering with the protection through an additional clause); (l) damages arising in the property located on the construction site or within its direct neighbourhood being the property or being within the possession of the real-estate owner or administrator, where the works are being performed (the possibility of covering with the protection through an additional clause); (m) damages causing compensation claims between the individuals taking part in the execution of the construction and assembly works (the possibility of covering with the protection through an additional clause)³⁶².

3 CONCLUSION

In the construction industry worldwide, plenty of forms of insurances are used, i.e. apart from the "all risk" formula, the CAR/EAR insurances, each party to the contract may also choose to purchase separately the civil liability insurance, to insure its property at the construction site or, for example, purchase the policies of ALOP/MOLP type. (Each contractor in Poland may always choose the insurance in the so-called Munich variant or the insurance according to the domestic standard.) However, the leading role in this scope is played by the CAR/EAR policies, i.e. mainly because of the very formula of the insurance. For it's the insurance against all "unnamed" risks of construction and assembly. One may even say that the CAR/EAR insurances fully use up the formula of the comprehensive insurance for any project executed in the construction industry.

References

1. *Act on Public-Private Partnership of 19 December, 2008* (Dz.U. z 2009 r. Nr 19, poz. 100)
2. BĘCŁAWSKA, I.: *Ryzyko w umowach budowlanych. Poradnik inwestora i przedsiębiorcy budowlanego*. Część III. Warszawa: Wydawnictwo Verlag Dashöfer, 2004. part. 10, chapter 5, subchapter 1, 1 p. ISBN 83-910914-4-9
3. BĘDKOWSKI, M.: *Rola ubezpieczeń budowlanych i montażowych w podejmowaniu ryzyka. L: Strategie zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie - elementy wiedzy teoretycznej i praktycznej*. Edited by BIZON-GÓRECKA, J. Bydgoszcz: TNOiK, 2000. 143 p. ISBN 978-83-7276-545-0
4. BUNNI, G.N.: *Risk and Insurance in Construction. Second Edition*. London-New York: Spon Press, 2003. 196-197 pp. ISBN 0-419-21380-5

³⁶² *Zakres ubezpieczenia budowlano-montażowego...*, op. cit., 5-6 pp.

-
5. *Construction Risk Management. Volume II.* Dallas: International Risk Management Institute, Inc., 2007. VII.E.2 p. ISBN 1-886813-20-5
 6. GILMARTIN, F.T.: *Insurance for subsurface projects. L: Subsurface conditions. Risk Management for Design and Construction Management Professionals.* Edited by HATEM, J.D. New York: John Wiley & Sons, Inc., 1998. 420 p. ISBN 0-471-15607-8
 7. HICKMAN, R.A.: *Design-Build Risk and Insurance.* Dallas: International Risk Management Institute, Inc., 2002. 12 p. ISBN 1-886813-90-6
 8. JĘDRZEJCZYK, I.: *Produkty ubezpieczeniowe wspierające developera w organizacji procesu inwestycyjnego. L: Współczesne kierunki inwestowania - formy i efekty.* Edited by HENZEL, H. Katowice: Akademia Ekonomiczna im. K. Adamieckiego w Katowicach, 2005. 430 p. ISBN 83-7246-231-3
 9. PALMER J.W., MALONEY, M.J, HEFFRON, L.J.: *Construction Insurance, Bonding, and Risk Management.* New York: McGraw-Hill, Inc., 1996. 113 p. ISBN 0-07-048594-1
 10. *Rozporządzenie ministra gospodarki z dnia 21 czerwca 2006 r. w sprawie ryzyk związanych z realizacją przedsięwzięć w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego (Dz.U. z dnia 13 lipca 2006 r.)*
 11. TWOREK, P.: *Insurance as a way of the risk response in the activities of Polish construction companies.* Brno: Masarykova Univerzita, 2009. 69 p. ISBN 978-80-210-4882-9
 12. *Zakres ubezpieczenia budowlano-montażowego u poszczególnych ubezpieczycieli.* Website: http://www.inwestycje.pl/resources/Attachment/2007/10_19/file772.pdfA. 1, 1-6, 5-6 pp.

Contact Data

Piotr Tworek, *Ph.D.*
Department of Investments and Real-Estate
Faculty of Finance and Insurance
The Karol Adamiecki University of Economics in Katowice
1 Maja 50 Street
40-287 Katowice, Poland
email: piotr.tworek@ae.katowice.pl

PAUŠÁLNÍ VÝDAJE NA DOPRAVU V ČESKÉM A SLOVENSKÉM ZÁKONĚ O DANÍCH Z PŘÍJMŮ

FLAT-RATE SPENDING ON TRANSPORT IN THE CZECH AND SLOVAK LAW ON INCOME TAX

Pavel Uminský

Mendelova zemědělská a lesnická univerzita Brno

Abstrakt

Novelou českého zákona o daních z příjmů č. 304/2009 Sb. vydanou dne 4. 9. 2009 byla pro fyzické i právnické osoby zavedena možnost uplatňovat výdaje na dopravu stanoveným paušálem. Cílem přijaté úpravy bylo snížení administrativní zátěže spojené s vedením knihy jízd zejména u malých podnikatelů. Praktické uplatnění paušálních výdajů na dopravu však může přinášet řadu problémů. Příspěvek má za úkol analyzovat příslušná ustanovení českého zákona, poukázat na problémy s jejich uplatňováním v praxi a srovnat jejich znění s právní úpravou přijatou rovněž v roce 2009 ve Slovenské republice. Příspěvek využívá metodu analýzy (zejména legislativních předpisů), syntézy a komparace

Klíčová slova – výdaje na dopravu, paušální výdaje, kniha jízd

Abstract

The amendment to the Czech Act on Income Tax No. 304/2009 Coll. was issued on 4 September 2009 for natural and legal persons introduced to apply to the transportation costs down tariff. The aim has been adopted to reduce the administrative burden associated with the management logbook especially for small companies. Practical application of standard costs of transport may involve a number of problems. Contribution to the task of analyzing the relevant provisions of the Czech law, to identify problems with their practical application, and compare the text of legislation was also adopted in 2009 in the Slovak Republic.

The paper using the method of analysis (in particular legislative provisions), synthesis and comparison.

Key words – spending on transport, flat-rate spending, logbook

1. PAUŠÁLNÍ VÝDAJE NA DOPRAVU PODLE ČESKÉHO ZÁKONA O DANÍCH Z PŘÍJMŮ

Podle českého zákona o daních z příjmů³⁶³ platného do konce roku 2008 bylo možno uplatnit výdaje na dopravu vozidlem zahrnutým v obchodním majetku nebo v nájmu podle § 24, odst. 2, písm. k/ v prokázané výši. Podle tohoto ustanovení musel poplatník správci daně prokázat zejména:

³⁶³ Zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů, ve znění zákona 482/2008 Sb.

1. Uskutečnění výdaje na nakoupené PHM, parkovné, opravy a údržbu vozidla
2. Skutečnost, že cesty, na které vynaložil výše uvedené výdaje, byly cestami uskutečněnými za účelem dosažení, zajištění a udržení příjmů.

Prokazování účelu uskutečněných cest byl vždy pro poplatníky daně z příjmů i pro plátce DPH velký problém. Způsob prokazování účelu cest neurčuje přitom žádná právní norma. Existuje pouze „doporučení—dané „Pokynem MF D-300 k jednotnému postupu při uplatňování některých ustanovení zákona 586/92 Sb.ve znění pozdějších předpisů— Ministerstvo financí České republiky zde doporučilo poplatníkům daně z příjmů i správce daně dokazovat výdaje na dopravu pomocí tzv. knihy jízd. Kniha jízd by měla obsahovat minimálně tyto údaje: datum jízdy, cíl jízdy, účel jízdy, ujeté km. Dále poplatník má vést údaje o typu vozidla, SPZ, stavu ujetých km k 1. lednu (případně k datu zahájení činnosti nebo používání vozidla) a k 31. prosinci daného roku (případně k datu ukončení činnosti nebo používání vozidla).

Kniha jízd se v praxi stala jako jediný a povinný důkazní prostředek pro účely prokázání účelu vynaložených výdajů na dopravu firemními automobily.

Vedení knihy jízd bylo podnikatelskou veřejností často kritizováno jako zbytečné zatěžující byrokratické opatření, které v praxi neplní svoji funkci, často je zpracováno dlouho po ukončení jízdy a dá se snadno falšovat. V praxi pak často správce daně označil vedenou knihu jízd za nevěrohodnou a vyžadoval předložení dalších dokladů, například záznamů z jednání s obchodními partnery, doklady o nákupech zboží.

Snaha zbavit poplatníky daně z příjmů zátěže spojené s vedením knihy jízd vedla k přijetí novely zákona o daních z příjmů, která byla zveřejněna ve Sbírce zákonů pod číslem 304/2009 v srpnu 2009. Tato novela mimo jiné umožnila poplatníkům daně z příjmů fyzických i právnických osob uplatnit místo skutečně prokazovaných výdajů na pohonné hmoty a parkovné, výdaje v paušální výši stanovené v § 24, odst. 2, písm. z)/. Tato výše činí 5000,- Kč za každý celý kalendářní měsíc, ve kterém bylo příslušné vozidlo využíváno pro dosažení, zajištění a udržení zdanitelných příjmů s výjimkou příjmů dle § 10 – Ostatní příjmy. Pokud bylo vozidlo používáno i pro účely nesouvisející s dosahováním zdanitelných příjmů, je možno uplatnit paušální výdaj ve výši 4 000,- Kč za měsíc a ostatní výdaje (s výjimkou PHM a parkovného) je pak třeba krátit o 20 % v souladu s ustanovením § 25, odst. 1, písm. z)/.

2. ZÁKONNÁ OMEZENÍ PRO POUŽITÍ PAUŠÁLNÍCH VÝDAJŮ V ČR

Použití paušálních výdajů má tato omezení:

- paušální výdaj lze použít maximálně na 3 vlastní vozidla zahrnutá nebo nezahrnutá do obchodního majetku nebo v nájmu za zdaňovací období,
- paušální výdaj lze uplatnit za každý celý kalendářní měsíc, ve kterém bylo příslušné vozidlo využíváno pro dosažení, zajištění a udržení příjmů s výjimkou příjmů dle § 10,
- vozidlo, na které je paušál uplatňován nesmí být ani po část měsíce přenecháno k užívání jiné osobě,

- pro účely tohoto ustanovení se má za to, že poplatník užívá silniční motorové vozidlo u kterého uplatňuje paušální výdaje na dopravu, výlučně k dosažení, zajištění a udržení příjmů, pokud tak prohlásí a není-li prokázáno jinak,
- pokud poplatník u některého vozidla uplatní krácený paušální výdaj ve výši 80 % stanovené částky pro účely tohoto zákona platí, že ostatní vozidla, u nichž poplatník uplatňuje paušální výdaje na dopravu, užívá výlučně k dosažení, zajištění a udržení příjmů.

3. PROBLÉMY PŘI UPLATŇOVÁNÍ PAUŠÁLNÍCH VÝDAJŮ NA DOPRAVU V ČR

1. Uvedené ustanovení zákona platí pouze pro účely stanovení daně z příjmů fyzických a právnických osob. Pro účely zákona o DPH musí poplatník dále prokazovat použití vozidla k činnostem, ve kterých mu vzniká nárok na odpočet daně. Správce daně tedy bude u plátců DPH většinou nadále vyžadovat vedení knihy jízd, pokud bude poplatník uplatňovat nárok na odpočet DPH u výdajů spojených s provozem vozidla.
2. Paušální výdaj lze využít pouze za celé kalendářní měsíce, ve kterých bylo příslušné vozidlo využíváno k dosažení, zajištění a udržení příjmů. Poplatník přitom musí správci daně prokázat, že příslušné vozidlo vlastnil nebo měl v pronájmu. Použití vozidla za účelem dosažení, zajištění a udržení příjmů nemusí prokazovat, ale postačí když tuto skutečnost prohlásí. Je na správci daně, aby poplatníkovi prokázal opak. Je proto pravděpodobné, že snahou poplatníka bude uplatnit příslušný paušál na jakémkoliv soukromé vozidlo – byť by třeba nebylo využíváno ke stanoveným účelům. Aby správce daně vyvrátil případné nevěrohodné tvrzení poplatníka, bude pravděpodobně tím spíše vyžadovat předložení důkazů těchto prostředků pro účely DPH.
3. Podmínkou pro uplatnění paušálního výdaje na dopravu je doložení skutečnosti, že vozidlo nebylo ani po část měsíce přenecháno k užívání jiné osobě. Není však nikde stanoveno, co se rozumí přenecháním vozidla k užívání jiné osobě. Přenecháním vozidla k užívání jiné osobě nepochybně bude pronájem nebo výpůjčka vozidla. U fyzické osoby však může nastat situace, že vozidlo ve společném jmění manželů bude používáno oběma manželi k podnikání. Může i v tomto případě jeden z manželů uplatnit paušální výdaj? U fyzické i právnické osoby vzniká problém při svěřeni vozidla zaměstnancům – tzv. referentským řidičům. Dosavadní výklady této problematiky, které byly uveřejněny v odborné literatuře jsou takové, že přenecháním vozidla se rozumí pouze poskytnutí takového vozidla zaměstnanci k soukromým účelům. Jaký by však potom smysl ustanovení o kráceném paušálním výdaji při použití vozidla pro služební i soukromé účely?
4. Jestliže poplatník u některého vozidla uplatní v souladu s uvedeným ustanovením zákona tzv. krácený paušální výdaj na dopravu, má se za to, že ostatní vozidla u kterých využije paušální výdaje na dopravu používá výlučně k dosažení, zajištění a udržení zdanitelných příjmů. V této větě zkoumaného ustanovení zákona můžeme vidět skrytou odčitatelnou položku ze základu daně pro poplatníky, kteří používají ke své činnosti více vozidel. Pokud tedy poplatník bude k podnikání využívat např. 3 vozidla a všechna tato vozidla bude využívat pro účely soukromé i „služební“, postačí, když použije krácený paušální výdaj pouze na 1 z těchto vozidel.

-
5. Povinnost vedení evidence o provozu vozidel řízených zaměstnanci vyplývá i z jiných než daňových zákonů. Jde především o ustanovení zákoníku práce a předpisů týkajících se bezpečnosti práce, zejména Nařízení vlády č. 168/2002 Sb. V příloze tohoto Nařízení vlády se ukládá vedení v listinné formě nebo technickým zařízením denní evidence o době řízení dopravního prostředku a o čerpání bezpečnostních přestávek.

4. PAUŠÁLNÍ VÝDAJE NA SPOTŘEBOVANÉ PHM PODLE SLOVENSKÉHO ZÁKONA O DANIACH Z PRÍJMOV

Problematika výdajů na spotřebované pohonné hmoty byla řešena i novelou slovenského zákona o daniach z příjmov účinnou od 1. 3. 2009 (zákon 60/2009 z.z.). Tato novela umožňuje podnikatelům uplatňovat výdaje na spotřebované PHM spotřebované vozidly v majetku firmy trojím způsobem:

1. Na základě dokladů o nákupu PHM, nejvýše však ve výši průměrné spotřeby uváděné v technickém průkazu vozidla. Využití vozidla na účely související s dosahováním příjmů musí podnikatel doložit řádně vedenou knihou jízd. Výdaje na vyční spotřebu, než je průměrná spotřeba uvedená v technickém průkazu vozidla jsou daňově neúčinné.
2. Na základě satelitního sledování provozu vozidel. V tomto případě jsou daňově uznatelné výdaje na veškeré spotřebované pohonné hmoty bez ohledu na spotřebu uváděnou v technickém průkazu vozidla. Z evidence jízd vyhotovené ze satelitního sledování vozidla vyplývá jednoznačně, na jaké cesty bylo vozidlo použito.
3. Využitím zákonem stanovených paušálních výdajů ve výši 80 % z celkového prokazatelného nákupu PHM. Při využití tohoto způsobu nemusí podnikatel prokazovat použití vozidla knihou jízd ani jinými důkazními prostředky. Použitím paušálního výdaje pro účely daně z příjmů se však podnikatel – pláče DPH nezbavuje prokazovat použití vozidla pro účely uplatnění odpočtu DPH.

5. SROVNÁNÍ ČESKÉ A SLOVENSKÉ PRÁVNÍ ÚPRAVY

Česká právní úprava paušálních výdajů na dopravu byla do českého zákona implementována na základě poslanceckého návrhu, který podle mého názoru není domyšlený a to zejména z těchto důvodů:

1. Stanovení pevné částky 5000 Kč (resp. 4 000,- Kč) za měsíc znamená, že použití paušálního výdaje je nevýhodné pro poplatníky, jejichž skutečně vynaložené výdaje na PHM a parkovné jsou vyšší než stanovený paušál. Neoprávněnou výhodu naopak mají ti poplatníci, kteří mají minimální skutečné výdaje na dopravu.
2. Formulace příslušného ustanovení zákona umožňuje v zásadě legální zahrnutí nákladů vynaložených na soukromé cesty do výdajů na dojezd, zajištění a udržení příjmů.
3. Použitím paušálního výdaje na dopravu se drtivá většina podnikatelů nezbavuje povinnosti vést evidenci uskutečněných jízd a prokazování jejich účelu. Zrušení knihy jízd, kterým byla příslušná změna zákona motivována, tak připadá v úvahu pouze u podnikatelů, kteří nejsou pláči DPH, resp. neuplatňují odpočet DPH z nakoupených PHM a kteří nesvěřují vozidlo svým zaměstnancům.

Úprava uplatňování výdajů na dopravu dle slovenského zákona o daniach z příjmov je podle mého názoru promyšlenější. Je přitom jednoduchá a neumožňuje rozdílné výklady. Jeho přednosti vidím především v tom, že:

1. Ustanovení upřednostňuje sledování jízd pomocí satelitní techniky a reaguje tak na technický pokrok. U jiných způsobů vedení evidence jízd umožňuje uplatnění nákladů na PHL pouze do výše spotřeby udávané pro příslušné vozidlo výrobcem.
2. Uplatnění paušálního výdaje ve výši 80 % z celkového nákupu PHL odpovídá obvyklému poměru využití vozidla u podnikatelů pro služební a soukromé účely.
3. Paušální výdaje je možno použít u neomezeného počtu vozidel.

Stejně jako česká právní úprava však slovenský zákon neodstraňuje povinnost vedení evidence jízd pro služební a soukromé účely, která vyplývá z jiných předpisů, zejména ze zákona o DPH a z pracovně právních předpisů. Uplatnění paušálních výdajů také může zvýhodňovat poplatníky s vyšším podílem uskutečněných soukromých cest.

6. ZÁVĚR

Zavedení možnosti uplatnění paušálních výdajů na dopravu bylo v ČR i ve SR vedeno zejména snahou o omezení administrativní zátěže podnikatelů spojené s vedením knihy jízd pro účely prokazování výdajů na dopravu firemními automobily. Tento záměr zákonodárce se však v obou státech podařilo naplnit pouze u podnikatelů, kteří nejsou plátcí DPH nebo se rozhodnou neuplatňovat nárok na odpočet DPH u výdajů spojených s provozem vozidla. Vzhledem k dosavadním diametrálně rozdílným výkladům českého zákona bude nutná novelizace tohoto ustanovení spočívající v upřesnění pojmů použitých v zákoně, zejména pojmu „přenechání vozidla jiné osobě“. Také uplatnění výdajů pouze na 3 vozidla, z nichž pouze u jednoho lze uplatňovat „krácený paušální výdaj“ je velmi problematické. V obou státech je třeba počítat s tím, že někteří poplatníci mohou ustanovení o paušálních výdajích na dopravu využívat k legálním daňovým únikům.

Použitá literatura

1. *Daně z příjmů 2009*. Edice ÚZ – úplná znění předpisů číslo 735, Ostrava: Sagit, 2009, 272 s., ISBN 978-80-7208-751-8.
2. *Daňové zákony – Úplné znenia platné v roku 2009*, Bratislava: Newsletter, 2009, 120s., EAN 9788089364039.

Kontaktné údaje

Ing. Pavel Uminský
Ústav účetnictví a daní
Provozně ekonomická fakulta
Mendelova zemědělská a lesnická univerzita
Zemědělská 1
602 00 Brno
Česká republika
email: uminsky@cbox.cz

SPRAVODLIVOSŤ SPOTREBNÝCH DANÍ³⁶⁴

JUSTICE EXCISE DUTIES

Juraj Válek

Ekonomická univerzita v Bratislave, Národohospodárska fakulta

Abstrakt

V súvislosti so zdanením patrí spravodlivosti hlavné postavenie. Spravodlivosť ale nechápeme ako ekonomickú kategóriu, a preto dosiahnuť ju je takmer nemožné. Ide hlavne o subjektívny pocit, a tak často dochádza k polemike o tom, čo je spravodlivé. Pretože to, čo sa javí pre spoločnosť ako spravodlivé, nemusí byť spravodlivé pre jednotlivca. Snaha dodržať vertikálnu a horizontálnu spravodlivosť pri zdanovaní často vedie k porušeniu ďalšej zásady daňovej teórie a to ekonomickej efektívnosti. Cieľom príspevku je poukázať na spravodlivosť spotrebných daní ako aj na to, či daň môže byť horizontálne spravodlivá a zároveň efektívna a akú úlohu zohráva rovnosť šanci pri spravodlivosti zdanovania.

Kľúčové slová – horizontálna spravodlivosť, rovnosť šanci, ekonomická efektívnosť, spotrebné dane, ekonomická rovnosť

Abstract

In connection with tax, belongs justice major role. But justice isn't the economic category, and therefore to achieve it is almost impossible. It's all about subjective feelings and so often controversy about what is fair. Because what seems to society as a fair, it may not be fair to the individual. Efforts to deliver the vertical and horizontal equity in taxation often leads to breach next of the principle of tax theory - economic efficiency. The aim of paper is to highlight the fairness of excise duties, as well as to, whether the tax can be horizontally equitable while efficient, and what role plays the of equal opportunities for tax justice.

Key words – horizontal equity, equal opportunity, economic efficiency, excise duties, economic equality

1 ÚVOD

Daňová reforma, ktorá prebehla v roku 2004, bola koncipovaná na princípoch spravodlivosti, efektívnosti a jednoduchosti a formulovaná s cieľom nastolenia moderného daňového systému. Takýto daňový systém by mal motivovať podnikateľov k investíciám a vytvárať tak nové pracovné miesta, ako aj ľudí pracovať viac, respektíve aktívnejšie si hľadať zamestnanie. Reforma bola prijatá, aby prispela k dynamickému a udržateľnému rastu ekonomiky, ktorý je hlavným predpokladom zvyšovania životnej úrovne obyvateľstva. Určiť, aké daňové systémy sú vhodné, a aké dane sú žiaduce popri prípade nežiaduce, je výsledkom

³⁶⁴ Článok bol spracovaný v rámci riešenia vedecko-výskumného projektu VEGA č. 1/0317/08 – Vplyv nepriamych daní na spotrebu. – Doba riešenia projektu 2008-2010.

vývoja rôznych názorov. Analyzuje sa, ktorý daňový systém by zasiahol do slobodného trhu čo najmenej, ktorý by bol najspravodlivejší. Tu však dochádza ku konfliktu názorov, pretože čo sa môže zdať spravodlivé pre spoločnosť, pre jednotlivca to môže byť nespravodlivé a naopak. Preto by sa nemalo hovoriť o hľadaní spravodlivých daní, ale skôr o snahe zmierniť nespravodlivé zdaňovanie a to rozložením nespravodlivosti daní čo najrovnomernejšie. Pričom rozloženie daňového bremena by malo podliehať istým spoločensky akceptovaným kritériám. „Dane a odvody musia byť spravodlivé horizontálne aj vertikálne.“³⁶⁵

Pri spotrebných daniach možno hovoriť o spravodlivosti, ale len do momentu pokiaľ hovoríme o horizontálnej spravodlivosti. Miera zdanenia tu závisí od miery spotreby. Daňovník si vie svoju spotrebu ovplyvniť a z toho pohľadu môžeme hovoriť o spravodlivých spotrebných daniach. Vertikálna spravodlivosť³⁶⁶ je zjavná pri daniach z príjmu, ale pri spotrebných daniach sa neprejavuje. V príspevku sa okrem rôznych prístupov k horizontálnej spravodlivosti venujem aj vzťahu medzi ekonomickou efektívnosťou a horizontálnou spravodlivosťou, ktorý vonkoncom nie je priamoúmerný. Ak je daňový systém ekonomicky efektívny, neznamená to rovno, že bude aj horizontálne spravodlivý a naopak. Vo všeobecnosti spravodlivosť môže byť chápaná ako rovnosť šancí, ale poukazujem aj na to, že predstava o rovnosti šancí sa v mnohých prípadoch diferencuje a nie je taká jednoznačná.

2 HORIZONTÁLNA SPRAVODLIVOSŤ

Ak hovoríme, že daň by mala byť spravodlivá vo vzťahu k jednotlivcom, ktorí sa nachádzajú v „rovnej situácii“—myslíme tým horizontálnu spravodlivosť. Ak daňový systém sleduje princíp platobnej schopnosti, potom horizontálna spravodlivosť vyžaduje, aby daň uvalená na istý príjem bola rovnaká bez ohľadu na zdroj tohto príjmu. Pri tom sa predpokladá minimalizácia počtu sadzieb, výnimiek a oslobodení pri zdaňovaní príjmov, ako aj to, že obyvatelia v rovnakej sociálnej situácii musia byť rovnako zaťažení alebo rovnako dotovaní, bez ohľadu na to, ako sa rozhodnú konať.³⁶⁷ Horizontálna spravodlivosť sa týka jednotlivcov, ktorí sú „podobne situovaní“—tzn. Daňovníci sa nachádzajú v podobnej situácii, ak ju považujú za rovnocennú. Príkladom môžu byť dvaja daňovníci, z ktorých každý zarobí 100.000 €, a ktorí sa stretávajú s podobnými daňovými zaťažzeniami. Na druhej strane je ľahostajná relatívna daňová záťaž dvoch osôb, z ktorých jedna zarobí 100.000 €, zatiaľ čo druhá zarobí 100.001 €. Pri dostatočnej úrovni špecifikácie neexistujú dvaja jedinci, ktorí sú dokonale podobní, a preto môže byť horizontálna spravodlivosť len imaginárnym pojmom, nepouiteľným v reálnom svete.

2.1 Prístupy k horizontálnej spravodlivosti

Zatiaľ čo ostatné hlavné zásady daňovej teórie - vertikálna spravodlivosť a ekonomická efektívnosť - boli predmetom rozsiahlej literatúry, teoretické základy horizontálnej spravodlivosti sú len zriedkavé. Existuje len veľmi málo zástupcov, ktorí veria, že je čo povedať o „horizontálnej spravodlivosti“—Zvyčajne sa považuje za samozrejmé, že daňový systém by mal zaobchádzať u podobne situovaných daňovníkoch rovnako.

³⁶⁵ MF SR : Konceptia daňovej reformy v rokoch 2004 – 2006

³⁶⁶ Podľa vertikálnej spravodlivosti subjekty s väčšími príjmami majú platiť väčšiu daň ako subjekty s nižšími príjmami. Obyvatelia, ktorí sa nachádzajú v lepšej sociálnej situácii musia byť zaťaženi viac, alebo dotovaní menej, ako ľudia v horšej sociálnej situácii.

³⁶⁷ ELKINS, D.: *Horizontal Equity as a Principle of Tax Theory*. Netanya Academic College -School of Law, Yale Law & Policy Review, Vol. 24, pp. 43-90, 2006, Date Posted: March 28, 2006, p. 47.

Kritici horizontálnej spravodlivosti, Liam Murphy a Thomas Nagel³⁶⁸, naznačujú, že horizontálna spravodlivosť nemá žiadny samostatný význam. Ide len o vyjadrenie všeobecnej spoločenskej daňovej normy, len akýmsi zástupným symbolom pre obsiahlejší súbor mravných noriem veľkej ekonomickej literatúry. Inými slovami, rovnosť a potreba zaobchádzať spravodlivo závisí na predpoklade, že každý má rovnakú východiskovú pozíciu. Ústredné tvrdenie Murphyho a Nagela je, že spravodlivosť v systéme zdaňovania nemožno určiť okrem celkového hodnotenia spravodlivosti spoločnosti ako celku. Tvrdia, že pojem horizontálna spravodlivosť je neobhájiteľná a že horizontálna rovnosť bez predchádzajúcich skúseností neexistuje. Podľa nich musíme každého súdiť podľa jednotlivých teórií prerozdelenia spravodlivosti. Existujú však aj obmedzenia pre daňové predpisy, ktoré nevyplývajú len z noriem prerozdelenia spravodlivosti, ale skôr závisia na politickej teórii a to uvedení autori nebrali do úvahy.

Spravodlivosť v transferoch a vstupy na trhu sú všeobecne v rozpore s normami spravodlivosti: ľudia jednoducho nemajú možnosť súťažiť za spravodlivých a rovnakých podmienok. Teórie, ktoré odmietali daňovú spravodlivosť, v mnohých prípadoch brali do úvahy nemennosť daňových zákonov a ich jednotnosť.

John Stuart Mill³⁶⁹ vyjadril názor, že daňový systém by mal požadovať rovnaké daňové zaťaženie od daňových poplatníkov, tzn. že by mal prispievať rovnakým množstvom. Rôzne druhy rodín, a najmä rôzne mzdy v rámci rodiny, môžu mať rôzne preferencie pre voľný čas. Napríklad by bolo nespravodlivé, aby bola zdaňovaná rovnako rodina so štyrmi deťmi a dvoma pracujúcimi rodičmi a rovnako aj bezdetná rodina len preto, že obe rodiny majú rovnaký príjem v domácnosti. Bezdetný pár má rovnaké výdavky na domácnosť, ale stále má pomerne viac voľného času. Pozornosť by sa preto mala zamerať na „schopnosť platiť“—tzn. že dvaja poplatníci by mali platiť rovnakú sumu z daní, ak majú podobné finančné možnosti slúžiace na uspokojenie dopytu.

Podľa Stiglitzu pojem horizontálnej spravodlivosti neznamená, že by sa malo vysvetliť, ako určiť, kedy sú dvaja ľudia v rovnakej pozícii. Prijímal názor, že by sa mali porovnať jednotlivci na základe ich blahobytu. Náhodné zlepšenie pre niektorých jednotlivcov poskytnutím pomoci, aj keby tým bola porušená horizontálna spravodlivosť, môže zlepšiť celkový blahobyt tým, že šťastní jedinci sú na tom lepšie a nikto si nepohoršil. Tento kompromis ale predstavuje problém pre tých, ktorí uprednostňujú sociálne analýzy.

Profesor Kaplow poukazuje pri horizontálnej spravodlivosti na „bolesť a utrpenie“—Poukazuje tak na príklad dvoch daňovníkov, ktorí mali v jednom roku rovnaký príjem, ale dosiahli ho odlišnou cestou. Prvý zarobil peniaze v zamestnaní, ten druhý bol práceneschopný a dostal vyplatenú náhradu za bolesť, ktorú utrpel pri automobilovej nehode. Podľa neho najzákladný hodnotový systém nám hovorí, že starostlivosť je dôležitá. Tak prečo nie jednoducho navrhnúť daňový systém, ktorý maximalizuje blahobyť bez ohľadu na horizontálnu spravodlivosť? Starostlivosť by preto mala byť jednou z najväčších hodnôt daňovej politiky. Horizontálna spravodlivosť zasahuje do dosiahnutia ideálneho spoločenského blaha. Dokazuje to na príklade, v ktorom „zopakoval“—Stiglitz : Ak sa zlepší postavenie určitých jednotlivcov, poruší sa horizontálna spravodlivosť, ale je pravdepodobné, že sa zlepší celkové

³⁶⁸ MURPHY, L., NAGEL T.: *The myth of ownership: Taxes and Justice*. New York : Oxford University Press, Inc., 2002, ISBN 0-19-517656-1

³⁶⁹ GALLE, B. D.: *Tax Fairness*, Florida State University College of Law. GWU Law School Washington and Lee Law Review, Forthcoming, FSU Law and Economics Research Paper No. 07-34, FSU College of Law, Public Law Research Paper No. 300, November 4, 2007, p. 6.

blaho: šťastní jednotlivci sú na tom lepšie a nikto si nepohoršil. Z veľkej časti ekonomickej literatúry sa opakovali závery Stiglitz a Kaplowa.

2.2 Rovnosť šancí

Pre dodržanie samotnej spravodlivosti zdanenia je dôležité prijatie zásady rovnosti šancí a nie rovnosti výsledkov, pretože spravodlivá je rovnosť šancí.³⁷⁰ Keby bola dosiahnutá rovnosť výsledkov, potom by v spoločnosti všetci zarábali rovnako veľa a rovnako by sa aj na to napracovali. V reálnom živote sa však stretávame s nerovnosťou výsledkov. Keď sa môže stať, že niekto vyhrá v lotérii, alebo mu bude vyplatená úrazová dávka za ujmu na zdraví, ktorú utrpel. V takýchto prípadoch nemá nemôže zasiahnuť v záujme rovnosti výsledkov a rozdeliť jeho výhru prostredníctvom rovnej dane medzi všetkých rovnako alebo zrušiť sociálne platby. Riešením by malo byť dôsledné prijatie zásady rovnosti šancí. Na prvý pohľad sa môže zdať myšlienka rovnosti šancí ako mravný cieľ, čím sa dá vysvetliť jej odolnosť a moc nad ľuďmi. Lenže ľudskými vlastnosťami sú aj chamtivosť, sebeckosť a nemorálnosť, čo je aj hlavným dôvodom argumentácie odporcov rovnosti šancí. To znamená, že predstava o rovnosti šancí sa diferencuje. Je chápaná ako rovnaká prístupová šanca občanov k slobodným statkom, inštúciami a.p.. Rovnosť šancí neznamená ale zmysluplnosť – múdrosť, že všetci (mladí, aj starí) musia vlastniť rovnaké zmieňané statky a tým aj dosahovať rovnaký výsledok. Skôr pod jej významom chápeme, že každému je poskytnutá šanca na sociálny rast, ktorý musí spoločnosť označiť cez stanovenú mieru mobility. Nekontrolované trhové hospodárstvo ale negarantuje túto mobilitu. Lebo bohatstvo krajiny sa skladá z vecného bohatstva a peňažného bohatstva a úplná rovnosť šancí sa všeobecne nastoliť nedá, pretože vrodené rozdiely individuálnych schopností ľudí nemôžu byť kontrolované ani riadené. Z toho vyplýva, že je prirodzená rozdielna rovnosť šancí už pri príjmových rozdeleniach. Rovnosť šancí je alej vysvetľuje, že každá šanca by mala využiť svoj dispozičný potenciál. To by v praxi znamenalo napríklad, že pri podpore podpriemerne nadaných musí byť zabezpečený aj rozvoj pre vysoko nadaných. Rovnosť šancí tiež znamená, že individuálne a politické vzťahy by nemali byť zárukou na dosiahnutie vyšších funkcií, malo by sa skôr pozerieť na osobné schopnosti jednotlivcov. Ako však ukazuje obsadenie stredných a vyšších pozícií v štátnej službe, je to práve štát, ktorý nerešpektuje túto požiadavku.

2.3 Ekonomická efektívnosť vo vzťahu k horizontálnej spravodlivosti

Tvrdenie, že ekonomická efektívnosť je morálne horšia ako ekonomická rovnosť, nie je až tak pravdivé. Efektívnosť zvyšuje životnú úroveň väčšiny ľudí, redukuje počet pracovníkov pracujúcich za minimálnu mzdu a zvyšuje počet dobre platených za intelektuálnu (duchovnú) prácu. Všetkým sa neustále zlepšuje kvalita života, čo dáva chudobnejším lepší prístup k veciam. Ekonomická rovnosť nemôže byť dosiahnutá tak, že každý sa dostane na úroveň úspešných ľudí. Práve naopak, úspešní ľudia budú musieť byť znížení na úroveň priemernosti a to tak, že väčšina ich príjmov a majetku bude vzatá vládou. Keď sa na toto by úspešní ľudia nepristúpili dobrovoľne, tak to musí byť „prinútené opatrenie—Ak sa to urobí na nadnárodnej úrovni, musí sa predpokladať nadradenosť nad súkromnými osobami a obmedzenie limitov niektorých slobôd. Toto znovurozdelenie vládou nemôže dodržať všetky objektívne štandardy, často sa stretávame s individuálnymi chybami ako sú úplatkárstvo, chamtivosť, sebeckosť, ale aj tlak záujmových skupín. To sú dôvody, prečo sa pokusy o nútenú ekonomickú rovnosť končili vždy korupciou, biedou, útlakom a morálnou degradáciou.

³⁷⁰ SULÍK, R.: *Odvodový bonus, Zmena paradigmy*. Bratislava : TREND VISUAL, spol. s.r.o., 2006, s. 36.

Kompletná ekonomická rovnosť je nedosiahnuteľná, keď ňe ľudia majú odlišné vlohy, zážitky, znalosti, zručnosti, ambície a fyzické charakteristiky. William Graham Sumner napísal v jeho knihe *What Social Classes Owe to Each Other* „Túžba po rovnosti je potomok závisti a chamtivosti.—

V súvislosti s ekonomickou efektívnosťou sa vynára otázka, či horizontálna spravodlivosť môže byť oprávnená ako funkcia ekonomickej efektívnosti. Podľa základnej poučky daňovej efektívnosti najziskovejšie aktivity pred zdanením by mali ostať najziskovejšími aj po zdanení. Ak existujú rôzne úľavy, výnimky a špeciálne režimy, automaticky to zvädza k alokácii zdrojov do takýchto aktivít, pretože je ich ziskovosť po zdanení vyššia. Prináša to spoločenskú neefektívnosť tým, ňe výroba a spotreba nie sú ovplyvňované výlučne dopytom a ponukou, ale aj daňovými zvýhodneniami. Efektívny daňový systém by mal stanoviť rovnaké daňové zaťaženie, či si daňový poplatník vybral prácu alebo odpočinok. Ak je daňové zaťaženie rovnaké, ide o jeho rozhodnutie nezávislé od daňových aspektov. Ekonomické zdroje budú v rámci trhových síl, aby ich čo najefektívnejšie využili. Tu je zrejmá súvislosť medzi ekonomickou efektívnosťou a horizontálnou spravodlivosťou.

Uloženie rôzneho daňového zaťaženia pri rôznom správaní sa jednotlivca porušuje aj princíp horizontálnej spravodlivosti, aj princíp ekonomickej efektivity. Nie je dobré, ak sa pri umiestnení hospodárskych zdrojov na čo najproduktívnejšie využitie sleduje len spoločenský záujem. Treba sa na problém pozerať všeobecnejšie a do úvahy treba brať aj vonkajšie vplyvy. V praxi sa na trhu vyskytuje množstvo chýb alebo vonkajších trhových stimulov, ktoré sa neberú do úvahy. Na dosiahnutie vyššej úrovne efektívnosti môže ítať využiť daňový systém s cieľom minimalizovať negatívne externality. Napríklad znečistenie spôsobuje skryté náklady pre podnik v podobe nutnosti platiť dane zo znečistenia, tým ale prispeje k hospodárskej výkonnosti. Tí, čo dosiahnu menšie znečistenie, po zavedení dane platia menej a ušetrené prostriedky môžu použiť vo výrobe. Tým je ale porušená horizontálna spravodlivosť, pretože znečisťovatelia neplatia rovnomerne dane zo znečistenia. Ak hospodárska činnosť vytvára výhodné vonkajšie vplyvy negatívnou daňou (t.j. dotáciou), vedie to k vyššej ekonomickej efektívnosti. Klasickým príkladom takejto prospešnej činnosti je vzdelávanie. Spoločnosť ako celok, nie len jednotliví študenti, ťaží z vysokej úrovne vzdelania. I keď investície do vzdelania sa môžu zdať z mnohých pohľadov neekonomické, pre spoločenské celkové záujmy a riadenie ekonomických zdrojov lepšie poslúži vyššie kvalitné vzdelanie a to prispieva k vyššej efektívnosti trhu. Aj tu je porušená horizontálna spravodlivosť, pretože jednotlivci budú platiť rozdielne sumy dane z dôvodu ich preferencií pre vzdelávanie.

Jednotlivci sa však môžu vyhnúť daňovej povinnosti pri spotrebných daniach tým, ňe sa mení ich správanie. Všeobecne platí, ňe nižší daňový základ je flexibilnejší a je jednoduchší pre daňových poplatníkov. Napríklad daň uložená na nepodstatný konkrétny produkt alebo službu (napríklad jachty) by mala podliehať substitučnému efektu, tzn. daňovník sa môže vyhnúť plateniu dane tým, ňe kúpi iný výrobok alebo servis. Naopak nižší daňový základ je menej pružný a efektívny vtedy, pokiaľ ide o voľbu medzi rôznymi druhmi spotrebného tovaru. Avšak, spotreba ako základ dane zahŕňa obvykle zakúpenie iba spotrebného tovaru. Do základu dane sa zvyčajne nezahŕňa poskytnutie služieb, vrátane voľného času.

Pri efektívnosti dane berieme do úvahy aj elasticitu daňového základu, horizontálna spravodlivosť elasticitu neberie v úvahu. Zoberme si dvoch rovnako dobre zarábajúcich daňovníkov, pričom jeden z nich pracuje a zarába, zatiaľ čo druhý nájde peniaze na ulici. Vzhľadom k tomu, ňe sú rovnako zarábajúci, horizontálna spravodlivosť vyžaduje uloženie rovnakého daňového zaťaženia. Ale z pohľadu efektívnosti by sa mohlo požadovať uloženie

vyššej dane pre druhého daňovníka kvôli nečakanému príjmu. Ekonomická efektívnosť pri spotrebe závisí na pružnosti ponuky pracovných síl, ktorá je citlivá na zmenu čistého platu. Elasticita ponuky pracovných síl je dôležitá napríklad pri príjmoch a spotrebe rôznych základov dane. Účinnosť dane je funkciou elasticity daňového základu a hľadať efektívne daňové základy nie je nič iné ako snaha o nájdenie neelastického základu dane. Najúčinnnejším základom dane môže byť daň z hlavy, ako aj daň z minimálneho príjmu potrebného na prežitie.

Daň môže byť efektívna a zároveň porušovať horizontálnu spravodlivosť, tzn. že účinnosť daňovej štruktúry nie je nevyhnutne vodorovne spravodlivá. Dosiahnutie ekonomickej efektívnosti môže spôsobiť porušenie nielen horizontálnej spravodlivosti, ale aj vertikálnej spravodlivosti, keď že bohatší jedinci môžu ľahšie meniť - substituovať svoje ekonomické aktivity so zreteľom na daňovú štruktúru.

3 SPRAVODLIVOSŤ V SLOVENSKOM DAŇOVOM SYSTÉME

Daň z príjmu je v súčasnom slovenskom daňovom systéme vertikálne aj horizontálne spravodlivá. Vertikálne preto, lebo vyšší príjem je zdanený viac ako nižší, čo zaručuje existencia nezdaniteľnej časti základu dane³⁷¹ pri dani z príjmov fyzických osôb, ako aj daňový bonus na dieťa a zamestnanecká prémie. Znamená to, že síce je zavedená proporcionálna daňová sadzba, ale progresívny efekt daní je zastúpený prostredníctvom odpočítateľných položiek a daňových výnimiek, ktoré majú v konečnom dôsledku za následok zníženie samotného daňového základu. Horizontálnu spravodlivosť spĺňa v tom, že tí čo majú rovnaký príjem, sú zdaňovaní rovnako, čo je zabezpečené proporcionálnou sadzbou, t.j. je rovnaká sadzba dane pre všetky druhy príjmov.

Spotrebné dane sú založené na poskytovaní služieb a vybraných položiek predaja. Nie sú skutočnými sociálnymi daňami. Nazývajú sa aj „slepé dane“, pretože sú ukryté v cenách tovarov. Či bohatí alebo chudobní, budú platiť rovnakú sumu. Či ide o pohár piva, bochník chleba alebo palivo, všetci zaplatia rovnako. Z pohľadu horizontálnej spravodlivosti sú spravodlivé, ale nespravodlivé sú voči domácnostiam s nižšími príjmami, pretože aj ten, čo zarába menej, zaplatí za spotrebný tovar rovnako ako ten, čo zarába trikrát toľko. Snaha, aby boli nepriame dane zdaňované rovnako, nie je správna, pretože v takom prípade treba na „luxusnejší tovar“ uvaliť vyššiu daň. Bolo by ale subjektívne určiť, čo je „luxusný tovar“. Jednotná sadzba spotrebných daní síce znižuje všetky ceny statkov rovnako a nebude skresľovať relatívne ceny týchto statkov, ale len za predpokladu, že krivky ponuky sú dokonale elasticke a spotrebiteľ tak znáša celý dopad uvalených daní. Spotrebné dane ale nemôžu priamo zdaňovať voľný čas. Preto by bolo spravodlivejšie aby bola vyššia sadzba na komplementárne tovary, tzn. také ktoré sú doplnkami voľného času a nižšia sadzba na tovary, ktoré sú doplnkami k práci. V konečnom dôsledku sa zabezpečí nepriame zdanenie voľného času. Z hľadiska spravodlivosti by mali mať nižšiu sadzbu tovary, ktoré spotrebúvajú prevažne ľudia s nižším príjmom, čo však je v praxi ťažko uskutočniteľné. Daň z pridanej hodnoty ako daň zo spotreby, je nastavená spravodlivo, aj keď pri rovnosti zdanenia to tak na prvý pohľad nemusí vyzeráť. Ak by boli rôzne sadzby na DPH, komplikovalo by to daňový systém tým, že treba stanoviť, ktoré druhy tovarov a služieb majú spadať pod ktorú sadzbu. Často potom dochádza k tomu, že na jeden tovar sa uplatní nízka sadzba a na druhý príliš vysoká. Jednotná sadzba zabráni špekuláciám a substitúcii tovarov a služieb z dôvodu

³⁷¹ ZUBALOVÁ, A.: *Sadzby podmieňujú spravodlivé zdanenie*. Hospodárske Noviny, 12. 2. 2008.

rôznych daňových sadzieb. Cielenými nástrojmi priamo v oblastiach sociálnej politiky či zdravotnej starostlivosti je možné znižovať zaťaženia zo spotreby.

4 ZÁVER

Spravodlivosti má v daňovej politike hlavné postavenie. Pojem spravodlivosť je neekonomický pojem patriaci skôr do oblasti filozofie, a preto dosiahnuť úplnú spravodlivosť v zdaňovaní je takmer nemožné. Spravodlivosti sa venuje veľká pozornosť zo sociálno-psychologického prístupu, z pohľadu úcty, korektnosti, čestnosti. Preto sa väčšinou pod spravodlivosťou zdaňovania myslí vertikálna spravodlivosť, ktorá zmiernuje príjmové rozdiely medzi skupinami obyvateľstva. Spravodlivosť je dôležitá v súvislosti s požiadavkami kladenými na daňový systém.

V porovnaní s priamymi daňami sú spotrebné dane menej spravodlivé, ale na druhej strane sú výnosnejším a stabilnejším zdrojom príjmov do štátneho rozpočtu. Horizontálne spravodlivé sú, pretože ktokoľvek si kúpi tovar, na ktorý je uvalená spotrebná daň, zaplatí rovnako. Je dodržaná aj rovnosť šancí z pohľadu tovarov. Problematickejšie je to, ak sa pozeráme na spravodlivosť spotrebných daní cez „teóriu úcty—V takomto prípade je úloha horizontálnej spravodlivosti veľmi slabá pre daňovú politiku. Vertikálna spravodlivosť pri spotrebných daniach je diskutabilnejšia, pretože je problém zabezpečiť a potom odkontrolovať, aby subjekty s väčšími príjmami platili väčšiu daň ako subjekty s nižšími príjmami. Možné znižovanie daní zo spotreby sa dá dosiahnuť skôr cielеныmi nástrojmi priamo v oblastiach sociálnej politiky či zdravotnej starostlivosti.

Zástancovia nepriamych daní tvrdia, že daň z príjmu porušuje horizontálnu spravodlivosť, pretože výnos nie je pravdivým meradlom ich bytia. Vznikajú tu otázky, či horizontálna spravodlivosť by sa mala zaoberať rovnako príjmami a rovnako spotrebou, či rovnaké príjmy alebo rovnaká spotreba by mali byť zdaňované rovnako. Trendom je, že čoraz menej sa zdaňujú príjmy ľudí a zisky firiem a ťažisko sa presúva na zdanenie spotreby. Význam týchto daní rastie a zdôvodnením je spravodlivosť - každý zaplatí toľko, čo kúpi.

Použitá literatúra

1. ATBASHIAN, O.: *The Fallacy of „Economic Equality“*. (online) October 16, 2009. Dostupné z <http://pajamasmedia.com/blog/the-fallacy-of-economic-equality/>
2. BRÜMMERHOFF, D.: *Finanzwissenschaft*. 8. Auflage. München; Wien : Oldenbourg 2001, ISBN 3-486-25387-5.
3. ELKINS, D.: *Horizontal Equity as a Principle of Tax Theory*. Netanya Academic College -School of Law, Yale Law & Policy Review, Vol. 24, pp. 43-90, 2006, Date Posted: March 28, 2006.
4. GALLE, B. D.: *Tax Fairness*, Florida State University College of Law. GWU Law School Washington and Lee Law Review, Forthcoming, FSU Law and Economics Research Paper No. 07-34, FSU College of Law, Public Law Research Paper No. 300, November 4, 2007.
5. KRAJČÍR, Z., ÓDOR, L.: *Prvý rok daňovej reformy alebo 19% v akcii*. (online) MF SR : Inštitút finančnej politiky, Ekonomická analýza 8, september 2005. Dostupné z <http://www.finance.gov.sk/ifp>
6. MURPHY, L., NAGEL T.: *The myth of ownership: Taxes and Justice*. New York : Oxford University Press, Inc., 2002, ISBN 0-19-517656-1

-
7. PEDONE, A.: *Tax Theory and Tax Practice*. The Problems of Defining, Measuring and Assessing Tax Bases Roma, Maggio (May) 2009.
 8. SLEMROD, J.: *Optimal taxation and optimal tax systems*. Working Paper No. 3038, National Bureau of Economic Research, July 1989.
 9. SULÍK, R.: *Odvodový bonus, Zmena paradigmy*. Bratislava : TREND VISUAL, spol. s.r.o., 2006.
 10. ZUBAĽOVÁ, A.: *Sadzby podmieňujú spravodlivé zdanenie*. Hospodárske Noviny, 12. 2. 2008.
 11. MF SR : *Koncepcia daňovej reformy v rokoch 2004 – 2006*. (online) 15. 07. 2005. Dostupné z <http://www.mfsr.sk/Default.aspx?CatID=3995>

Kontaktné údaje

Ing. Juraj Válek
Katedra financií
Národohospodárska fakulta
Ekonomická univerzita
Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava
Slovenská republika
email: valek.euba@gmail.com

PROPOJENÍ KORPORÁTNÍ A OSOBNÍ DŮCHODOVÉ DANĚ V ZEMÍCH EVROPSKÉ UNIE

INTERCONNECTION OF CORPORATE AND PERSONAL INCOME TAX IN THE EUROPEAN UNION STATES

Ivana Valentová
Moravská vysoká škola Olomouc, o.p.s.

Abstrakt

Samotná statutární (nominální) sazba korporátní daně vypovídá o daňovém zatížení firem velmi málo. Je potřeba analyzovat i další aspekty konstrukce daní jako odpisové sazby, daňové úlevy a slevy, započítávání ztrát a v neposlední řadě i propojení korporátní a osobní daně. Dividendová daňová politika je důležitou informací nejen pro investory při zakládání a rozvoji firem. Příspěvek se snaží na základě popisu, analýzy a komparace srovnat daňové systémy korporátní daně v jednotlivých státech EU se zaměřením na problematiku ekonomického dvojího zdanění, tedy v neposlední řadě posoudit obecně míru integrace daně ze zisku firem do důchodových daní ve všech členských státech Evropské unie.

Klíčová slova – korporátní daň, důchodová daň, dividenda, Evropská unie, daňový systém, klasický systém, imputační systém, ekonomické dvojí zdanění, daňové osvobození

Abstract

The rate of corporate tax itself predicts very little about a corporate tax burden. There it is a need to analyse also another aspects of tax construction such as depreciation rate, tax exemption, credit of loss and last but not least integration of corporate and income tax of dividend receivers. The dividend tax policy is very important information not only for investors who finance set up or further development of businesses. This text aspires to describe, analyze and compare corporate tax systems in EU member states with an emphasis on issue of economic double taxation. Thus the aim of the paper is to assess rate of corporate tax integration to personal income tax in all members of EU.

Key words – corporate tax, personal income tax, dividend, European Union, tax system, classical tax system, imputation system, economic double taxation, tax exemption

Přímé daně, na rozdíl od daní nepřímých, nejsou v Evropské unii z politických příčin dosud harmonizovány (došlo pouze k přijetí několika direktiv). V oblasti přímých daní tedy logicky dochází k daňové konkurenci, a to především u korporátních daní, neboť kapitál je výrazně mobilní, lze jej snadno přesouvat do států s nižší daňovou zátěží. Především státy, které přistoupily po EU-15, neskrývají svoji snahu přilákat zahraniční kapitál pomocí výhodných korporátních daňových sazeb či různých daňových zvýhodněních zabudovaných ve svých daňových systémech. Cílem příspěvku je poskytnout přehled o aplikovaných daňových systémech korporátní daně v zemích Evropské unie se zaměřením na ekonomické dvojí zdanění dividend.

1 DVOJÍ ZDANĚNÍ

Dvojí zdanění nastává v případě, kdy jeden a tentýž příjem je zdaněn dvakrát. V nejnirím pohledu se s dvojm zdaněním lze setkat každodenně, pakliže dochází ke směně mzdy (podléhající dani z příjmu) za zboží nebo služby, v jejichž ceně je zahrnuta DPH, cena alkoholu obsahuje akcízu, atd. Nejčastěji se však o dvojm zdanění hovoří v souvislosti s přímými daněmi, kdy může mít podobu:

- mezinárodního dvojm zdanění,
- vnitřního (ekonomického) dvojm zdanění.

1.1. Mezinárodní dvojm zdanění

Mezinárodním dvojm zdaněním se rozumí souběh daňových povinností, uvalených na jeden předmět daně, jež ukládají daňové legislativy dvou různých států. Tato problematika je řešena smlouvami o zamezení dvojm zdanění, které se snaží zmírnit nebo eliminovat toto dvojm zdanění.³⁷²

Mezinárodní dvojm zdanění může nastat jako právní dvojm zdanění nebo ekonomické dvojm zdanění. Právní dvojm zdanění se zakládá na vymáhání srovnatelných daní od jednoho poplatníka ze stejného předmětu daně v příslušném období legislativami více států. Mezinárodní ekonomické dvojm zdanění nastává v situaci, kdy více států ukládá daňovou povinnost různým poplatníkům na základě stejného předmětu daně.

Zamezení mezinárodnímu dvojm zdanění probíhá pomocí tří typů opatření. Jsou to opatření vnitrostátní (vnitřní zákon, možnost započítat daň zaplacenou v zahraničí), dvoustranná (dohoda mezi dvěma státy) nebo mnohostranná (aktivita různých orgánů OECD, EU).³⁷³

1.2. Vnitřní dvojm zdanění

Vnitřní (ekonomické) dvojm zdanění nastává v situaci, kdy jsou zisky vyprodukované korporacemi zdaněny dvakrát uvnitř daňového systému jedné země. Prvně je zdaněn korporátní daň zisk firem, jenž je transformován na základě daně rozličnými úpravami účetního výsledku hospodaření. Zisk po zdanění (čistý zisk) se následně rozděluje podílníkům (individuálním nebo korporátním), na jejichž úrovni je opět zdaněn příslušnou daňí hodovou daní.

Korporátní daň je některými odborníky kritizována za to, že zisk firem je zdaněn dvakrát. Kritici vycházejí ze skutečnosti, že všechny daně v konečné fázi platí jednotlivci a že měření ekonomického zisku je velmi složitě. Daňová teorie i praxe se zaměřuje na možnou propojenost korporátní a daňí hodové daně, na neutrální postih rozdělených i zadržovaných zisků na úrovni firmy.³⁷⁴

³⁷² Srov. SOJKA, V., *Mezinárodní zdanění příjmů*, s. 30 – 31.

³⁷³ Srov. RYLOVÁ, Z., *Mezinárodní dvojm zdanění*, s. 11 – 23.

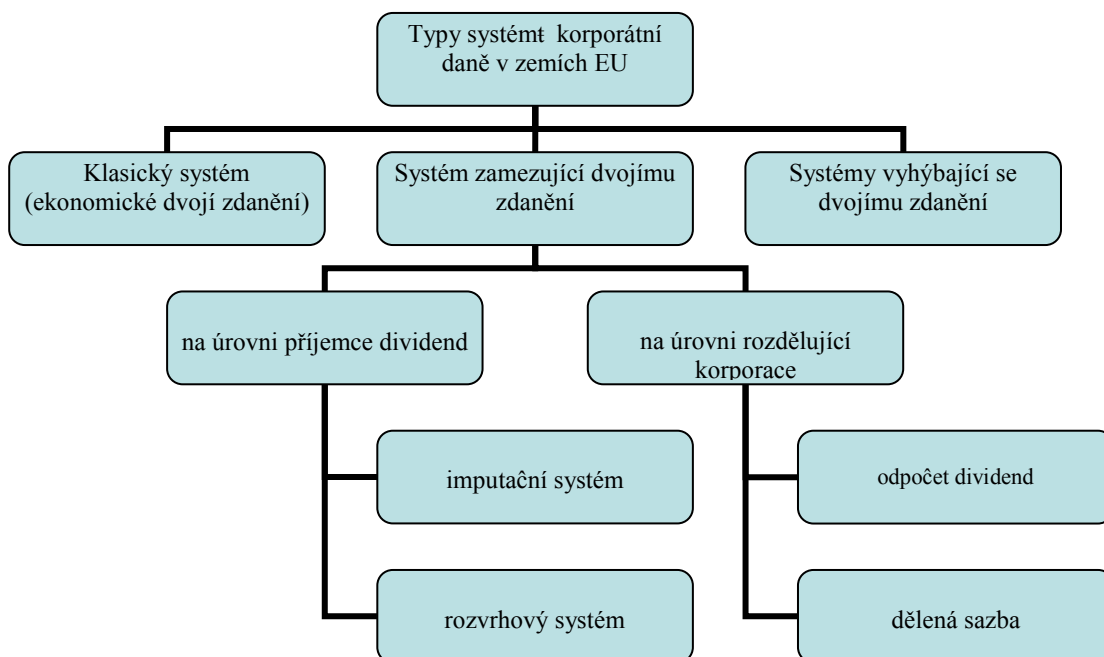
³⁷⁴ Srov. NÍROKÝ, J., *Daňové teorie s praktickou aplikací*, s. 136 – 144.

2 VNITŘNÍ DVOJÍ ZDANĚNÍ V ZEMÍCH EU

V jednotlivých daňových systémech lze nalézt mnoho způsobů, jak vnitřní dvojí zdanění eliminovat. Útlum dopadu dvojího zdanění lze vnímat jako míru propojenosti korporátní daně s daňovými daněmi individuálních či korporátních příjemců dividend, děje se tak prostřednictvím integrace zdanění zisků firem do daňových daní jejich investorů.

Dle způsobu integrace korporátní daně ze zisku a následné daně uvalené na příjmy investorů se modelově rozlišují tyto základní systémy (viz obr. č.1):³⁷⁵

- Klasický systém – systém s nulovou integrací (vnitřní dvojí zdanění zisků).
- Systémy zamezující dvojímu zdanění na úrovni rozdělovací korporace - částečné zamezení dvojího zdanění (systém odpočtu dividend, dělená sazba). V systému odpočtu dividend zdanějí korporace pouze zadržované zisky, rozdělené zisky ve formě dividend se daní na úrovni příjemce. Systém s dělenými sazbami poskytuje na rozdělený zisk daňovou úlevu.
- Systémy zamezující dvojímu zdanění na úrovni příjemce - akcionáře – imputační systém (plná neb částečná imputace) nebo rozvrhový systém (zvláštní daň na přijaté dividendy nebo daňový zápočet). Tyto daňové systémy pracují se skutečností, že zisky byly již jednou zdaněny korporátní daní. Investor tedy může uplatnit daňovou úlevu dle míry imputace. Rozvrhový systém zdaněje vyplacená dividendy nižší sazbou, zdanějí se mimo normální sazbu.
- Systémy vyhýbající se dvojímu zdanění – konduktivní systém (plná integrace) - zdanění zisků pouze jednou, a to na úrovni firmy nebo na úrovni jednotlivce.
-



Obr. č.1 – Modelové systémy propojení korporátní daně s daňovými daněmi investorů

³⁷⁵ Srov. KUBÁTOVÁ, K. *Daňová teorie a politika*, s. 200 – 204

Národní obecný zavedený postup pro zamezení dvojího zdanění dividend ve státech EU nebyl zaveden, přestože se Evropská unie snaží o harmonizaci přímých daní. Národní návrh nebyl přijat a tak země mají různé metody eliminace dvojího zdanění dividend. Je patrný trend ve státech EU, vzhledem k daňové konkurenci jednotlivých států, dvojí zdanění v nízké míře eliminovat.³⁷⁶

V následujícím textu jsou státy Evropské unie seřazeny do skupin dle aplikovaných daňových systémů s ohledem na podobnost zabudovaných způsobů zamezení dvojího zdanění v jejich legislativách (stav v roce 2008). Státy byly primárně rozděleny dle základního principu vytvoření systému zdanění ukotveného v jejich daňových legislativách. Nutno však podotknout, že následné výjimky, osvobození i zápočty daní tyto systémy posouvají typy svých daňových legislativ druhotně do dalších modelových typů systémů a lze je jen stěží zařadit do modelových stavů.

2.1 Dvojí vnitřní zdanění v daňových systémech a způsob jeho zmírnění

Klasický systém zdaněje zisky korporací a jimi vyplácené dividendy bez vzájemné souvislosti. Podstata dvojího zdanění se tak projevuje ve své nejcistší podobě s nulovou integrací.³⁷⁷ Existence klasického systému v jeho úplné podobě ve státech EU nelze nalézt. Státy uvnitř rámcových klasických systémů zavedly v menší či větší míře různé daňové zvýhodnění zamezující dvojímu zdanění zejména na úrovni příjemce.

Částečné osvobození korporátních příjmů, snížená sazba pro individuálního příjemce

Klasický systém dvojího zdanění bez větších úprav lze nalézt v České republice, Dánsku, Polsku, Rumunsku a Návědsku. Tyto státy zanesly do svých daňových předpisů úlevu v případě tuzemských mezikorporátních dividend. Příjemce dividend musí splnit podmínku výše podílu na kapitálu vyplácející společnosti (10% podíl v ČR, 15% podíl v Polsku, Rumunsku a Dánsku) a nepřetržitou dobu držby akcií 1 rok v ČR a Dánsku, resp. 2 roky v Polsku a Rumunsku (mezi korporacemi se jedná o vztah matka x dcera). Pro individuální příjemce dividend je stanovena srážková daň z příjmu (15% v České republice, 16% v Rumunsku, 19% v Polsku, 28% v Dánsku), v oblasti individuálních příjmů dividend tak zůstává zachováno dvojí zdanění, sazba daně investora je však speciální. Obdobně modifikaci klasického systému praktikuje i Návědsko, kde jsou osvobozeny kvalifikované dividendy (dle 10% hlasovacích práv a délky držby 1 rok), pro individuální akcionáře je stanovena daňová sazba 25%.

Systémy s významným osvobozením u korporátních i individuálních příjmů

Naopak klasický systém nejvíce modifikovaly a z velké míry tak eliminovaly dopady ekonomického dvojího zdanění pro individuální i korporátní příjemce dividend státy Itálie, Francie, Lucembursko, Německo a Portugalsko. Tyto státy Evropské unie poskytly možnost uplatnit daňové úlevy, přičemž i zde se aplikuje zamezení dvojího zdanění ve vyšší míře pro korporace (zejména tuzemské) než pro individuální investory. U individuálních příjmů dividend jsou v těchto státech umožněny různé míry osvobození.

V Itálii lze využít 95% daňové úlevy pro korporátní akcionáře a 60% osvobození pro individuální akcionáře, kteří drží obchodní podíly. Individuální akcionáři nedržící obchodní podíl mají také nárok na 60% osvobození, jestliže vlastní A) více než 2% hlasovacích práv nebo 5% zapsaného kapitálu, nebo B) více než 20% hlasovacích práv nebo

³⁷⁶ Srov. tamtéž, s. 200 - 202

³⁷⁷ Srov. KOLÁŘ, P. aj., *Zdanění a neutralita*, s. 145 – 156.

25% zapsaného kapitálu v jiných společnostech. V ostatních případech individuálních akcionářů jsou dividendy předmětem srážkové daně z příjmů.

Ve Francii mohou být druhotné dividendy tuzemských korporací částečně osvobozeny (nad 5% podíl ve dvouletém nepřetržitém vlastnictví). V případě dividend přijatých individuálními akcionáři je klasický systém také modifikován, pouze 40% dividend je předmětem daně.

V Lucembursku klasický systém zmírňuje uplatnění 50% daňové úlevy pro individuální investory (v mnoha případech). Korporátní akcionáři mohou uplatňovat buď 50% daňovou úlevu nebo 100% osvobození.

Německo zdanuje korporátní zisky na úrovni firem sníženou korporátní daňovou sazbou a dividendy jsou zdanovány v rukou jednotlivých akcionářů. Vnitřní dvojí zdanění je nicméně mírněno pro jednotlivé akcionáře half-income systémem, kdy pouze polovina vyplacených dividend je zahrnována do osobního zdanitelného příjmu. Mezikorporátní dividendy v případě obou rezidentských firem jsou osvobozeny.

Portugalsko zdanuje dividendy systémem s částečným osvobozením. Oprávněné tuzemské dividendy vyplacená tuzemským korporátním akcionářům jsou v jejich rukou plně osvobozeny. Osvobození ve výši 50 % je uděleno se zřetelem na dividendy odvozené tuzemskými individuálními akcionáři. Domácí dividendy jsou předmětem srážkové daně.

Systémy s významným osvobozením na straně korporátních příjemců

Významným osvobozením na straně tuzemských korporátních příjemců dividend modifikovaly klasický systém státy Belgie, Bulharsko, Irsko, Finsko, Mačarsko, Slovinsko a Kypr. V těchto státech není zavedeno osvobození pro individuální akcionáře, jejichž dividendy jsou zdaněny srážkovou daní nebo příslušnou sazbou daně.

Daňové systémy Bulharska, Finska, Irsku, Slovinska a Kypru odstraňují z klasického systému vyplývající ekonomické dvojí zdanění pro tuzemské mezikorporátní dividendy prostřednictvím úplného osvobození. V Belgii, Mačarsku a na Kypru se toto osvobození týká i zahraničních korporátních příjemců dividend. Dividendy vyplacená nerezidentům a všem individuálním akcionářům jsou předmětem dalšího zdanění formou osobní dle hodové daně (srážková daň v Bulharsku, Mačarsku a na Kypru, ve Slovinsku klouzavě progresivní sazba, příslušná sazba daně v Irsku a Finsku, redukovaná sazba v Belgii).

Systémy s možností zápočtu (imputace) daně či daňové úlevy

Klasické systémy zavedly také státy Litva, Rakousko a Španělsko, Nizozemí. Eliminace dvojího zdanění spočívá (kromě osvobození příjmů) v některých případech také v možnosti zápočtu již zaplacené daně rozdělovací či přijímající společností. Na určitá zdanění je zde uvalen imputační systém (odpočet na straně investora).

Litva uplatňuje pro dividendy rozdělované individuálním akcionářům plně klasický systém. Tuzemské mezikorporátní dividendy jsou předmětem 15% daně z příjmu firem, ta je srážena rozdělovací společností, která může započítat srážkovou daň oproti své korporátní daňové povinnosti. Dividendy jsou předmětem korporátní příjmové daně v obecné sazbě 15% nebo redukované sazbě 13%, tyto a jsou vyloučeny ze srážkové daně, jestliže firma příjemce drží více než 10% hlasovacích práv v rozdělovací společnosti po dobu nejméně 12 měsíců. Zisky, distribuované právníky osobami s neomezeným ručením, nejsou zdanitelné.

Také rakouský daňový systém je založen na klasickém systému. Zisky firem jsou předmětem korporátní daně. Dividendy placené akcionářům (korporátním nebo jednotlivcům) jsou předmětem srážkové daně. Pro fyzické osoby je tato daň konečná, pro korporátní investory se

započítává oproti konečné daňové povinnosti z ostatních příjmů nebo se vrací na základě žádosti. Neplatí se zde řádná srážková daň z dividend hlavních firemních akcionářů bez ohledu na výši jejich podílu. Tato speciální pravidla se týkají vyplácených dividend, včetně skrytých dělení, obdržených domácími firmami od domácích firem.

Španělsko praktikuje od roku 2007 klasickým systémem dvojího zdanění, při kterém korporátní příjem je nejprve zdaněn v rukou korporací a dividendy jsou následně zdaněny v rukou akcionářů příslušnou sazbou. Klasický systém je modifikován v případě tuzemských individuálních akcionářů, kdy jsou udělena limitovaná osvobození a dividendy nad limit jsou zdaněny redukovanou úrovní sazby. Kromě toho dividendy odvozené korporátními akcionáři mohou být oprávněny pro účastnickou výjimku (100%). Jestliže tato úleva není využita, 50% z korporátní příjmové daně odpovídající celkovým dividendám může být odpočítáno v rámci finální daňové povinnosti příjemce viz tabulka č. 1:

Příjem korporací před zdaněním	100
30% korporátní sazba	30
Rozdělitelný zisk	70
Srážková daň 18%	12,6
Čistý dividendový příjem	57,4
Navýšení o srážkovou daň	12,6
Zdanitelná celková dividendy	70
Korporátní daň 30%	21
Daňová sleva (50% z 21)	(10,5)
Srážková daň	12,6
Daňová povinnost	2,1

Tab. č. 1 – Postup výpočtu možné finální daňové povinnosti příjemce dividend³⁷⁸

Korporátní daň z příjmu v Nizozemí je založena na klasickém systému. Avšak v případě oprávněného přidělu korporátním akcionářům je dvojí zdanění eliminováno prostřednictvím částečné daňové úlevy. V případě individuálních akcionářů s podstatnou drůbrou akcií (zpravidla nejméně 5%) je ekonomické dvojí zdanění zmírněno nižší hladinou sazby daně z příjmu dividend. Dividendy a ostatní rozdělované zisky jsou předmětem srážkové daně 15% (s mnoha výjimkami), která je plně započitatelná proti příjmové daňové povinnosti akcionářů.

2.2 Imputační systémy

Imputační systém řadíme mezi systémy s úlevou na straně akcionáře, jedná se o systémy zohledňující daně placené na úrovni společnosti při výpočtu daňové povinnosti akcionáře. Mohou nastat dvě varianty, a to plná či částečná amputace (zápočet).³⁷⁹ Tento druh systému v minulosti praktikoval většina států EU než nyní, v principu dochází k přechodu na systém klasický – modifikovaný.

Na Maltě je praktikován plně amputační systém. Legislativa neurčuje oddělený systém pro korporátní daň, korporace jsou zdanovány stejným způsobem jako jednotlivci. Dividendy

³⁷⁸ Srov. COWLEY, N. et al., *Global Corporate Tax Handbook* 2008, s. 879

³⁷⁹ Srov. KOLÁŘ, P. aj., *Zdanění a neutralita*, s. 152 – 153.

vyplácené domácimi korporacemi nesou daňový dobropis úměrný k dani placené korporacemi ze zisků, z nichž jsou dividendy vypláceny. Tento systém je aplikován na rezidenty i nerezidenty. Akcionáři jsou zdanováni z částky navýšených dividend a použití daňové sazby, ale jsou oprávněni odečíst slevu na dani v souvislosti s dividendy oproti jejich celkové povinnosti k dani z příjmu.

Velká Británie uplatňuje částečný imputační systém. U dividend vyplácených mezi britskými rezidentními společnostmi neexistuje dvojí zdanění, daňový zápočet u dividend je ve výši 1/9, viz tabulka č. 2:

Korporátní zisk	1500000
Korporátní daň 30%	450000
Dividendová platba	1050000
1/9 přičítací kredit	116666
Hrubý příjem	1166666

Tabulka č. 2: Postup stanovení hrubého příjmu investora pomocí částečné imputace³⁸⁰

2.3 Systémy vyhýbající se dvojímu zdanění

Systémy vyhýbající se dvojímu zdanění jsou založeny na principu zdanění zisků pouze jednou, a to buď na úrovni firmy nebo na úrovni jednotlivce.

V Estonsku firmy jako daňoví poplatníci nejsou subjektem korporátní daně z příjmu. Místo toho jsou předmětem distribuční daně na rozdělené zisky, včetně transakcí, které jsou chápány jako ukryté rozdělení zisku (sociální výhody, dary). Základem daně jsou všechny přerozdělené zisky společnosti. Nádná daň není vybírána ze zadržovaných zisků. Platby rezidentním společnostem nepodléhají srážkové dani, pouze dividendy placené netuzemským korporacím jsou předmětem dodatečného srážkové daně. V případě individuálních dividend jsou osvobozeny veškeré tuzemské a vybrané zahraniční příjmy.

Zdanitelné příjmy korporací v Lotyšsku jsou předmětem korporátní daně a nádné další daně z příjmu. Korporátní daň je kromě toho uplatňována také na rozsáhlé individuální podnikání. Dividendy vyplácené tuzemským akcionářům nejsou předmětem nádné srážkové daně z příjmu ani daně z příjmů v rukou akcionářů (individuálních nebo korporátních). Tudíž zde nedochází k ekonomickému dvojímu zdanění tuzemských společností a jejich tuzemských akcionářů. Nicméně, jestliže rozdělující společnost má nárok na daňové úlevy z jedné ze speciálních ekonomických zón nebo volných zón, dividendy jsou zdanovány u příjemců.

Řecko má systém korporátní daně osvobozující dividendy. Dividendy vyplácené firmami ze zisku po zdanění následně nejsou předmětem zdanění v rukou příjemců.

Slovensko uplatňuje jednoduchý daňový systém, ve kterém korporátní zisky jsou plně zdaněny na úrovni společností a rozdělované zisky nejsou v rukou korporátních ani individuálních akcionářů následně vtbe c zdaněny.

³⁸⁰ Srov. COWLEY, N. et al., *Global Corporate Tax Handbook 2008*, s. 983.

3 SHRnutí

Ekonomické subjekty při umístování svých investic zvažují míru zdanění, které na jejich budoucí příjmy aplikuje daňový systém příslušné země. Nelze se orientovat pouze podle výše daňových sazeb (i když toto porovnání je nejtransparentnější), protože samotný základ daně je v jednotlivých zemích určen různým způsobem. Na jeho výši mají především daňově uznatelné náklady, odpisy a různé daňové úlevy.³⁸¹ Investoři by se v neposlední řadě měli zajímat také o konstrukci celého daňového systému a především také o míru integrace korporátní daně firem do zdanění jejich příjmů.

Rozdělení států EU do skupin dle výchozího daňového systému a způsobu eliminace vnitřního dvojího zdanění je zaznamenáno v tabulkách č. 3 a 4. Konkrétní popis eliminace dvojího zdanění v jednotlivých státech EU je pro přehlednost zanesen do tabulky č. 5³⁸².

Modifikované klasické systémy			
Částečné osvobození korporátních příjemců, snížená sazba u individuálních příjemců	Významné osvobození korporátních i individuálních příjemců	Významné osvobození korporátních příjemců	Integrace daně možností zápočtu
Česká republika	Itálie	Belgie	Litva
Dánsko	Francie	Bulharsko	Rakousko
Polsko	Lucembursko	Irsko	Španělsko
Rumunsko	Portugalsko	Finsko	Nizozemí
Norsko	Německo	Kypr	
		Slovensko	
		Mačarsko	

Tabulka č.3: Rozdělení systémů států EU dle míry zamezení vnitřního dvojího zdanění I.

Imputační systémy	Systémy vyhýbající se dvojímu zdanění
Malta	Estonsko
Velká Británie (částečně)	Lotyšsko
	Řecko
	Slovensko

Tabulka č.4: Rozdělení systémů států EU dle míry zamezení vnitřního dvojího zdanění II.

Většina států Evropské unie má v popisech svých daňových systémů uveden klasický systém propojení, resp. nepropojení, korporátní daně zisku rozdělujících firem do dle hodových daní příjemců dividend. Nejedná se však o klasický systém v plném rozsahu, je modifikován různou mírou osvobození, daňových úlev či dokonce zápočtu daňových povinností pro vymezené subjekty. Převládají především osvobození tuzemských mezikorporátních dividend. V oblasti individuálních podniků nejsou tyto úpravy klasického systému tolik rozsáhlé, nicméně i tady se jednotlivé státy snaží o eliminaci ekonomického dvojího zdanění.

³⁸¹ Srov. KUBÁTOVÁ, K., *Daňová teorie – úvod do problematiky*, s. 60-63.

³⁸² Srov. NÍROKÝ, J. *Daně v Evropské unii.*, s. 177 – 316.; COWLEY, N. et al., *Global Corporate Tax Handbook 2008*, s. 49 – 990.

Klasický systém je tak v dílčích částech systémt doplněn dílčím systémem zamezení dvojího zdanění.

Z pohledu eliminace vnitřního dvojího zdanění je zřejmé, že státy Evropské unie s nejprthledně jními podmínkami a nejjednoduňím systémem odstranění ekonomického dvojího zdanění pro všechny dividendy obecně jsou Estonsko, Lotyšsko (osvobození jen domácí příjemci), Řecko a Slovensko. V těchto státech nejsou dividendy předmětem daně, nevyskytuje se zde vnitřní dvojí zdanění. Zisk korporací je tak zdaněn pouze jednou, a to korporátní daní.

Stát EU	Individuální investor	Korporátní investor
Belgie	redukována sazba daně	domáci i zahraniční korporátní příjemci osvobozeni
Bulharsko	konečná srážková daň	osvobození tuzemských mezikorporátních dividend
Česká republika	konečná srážková daň	srážková daň, částečné osvobození dle velikosti podílu a délce jeho držení
Dánsko	redukována sazba daně	osvobození v závislosti na velikosti podílu a délce jeho držení pro domácí akcionáře
Estonsko	domáci dividendy nepodléhají dani	-
Finsko	příslušná sazba daně uvalená na 70% z výše jejich částek	osvobození tuzemských mezikorporátních dividend s výjimkami
Francie	příslušná sazba daně, jen 40% dividend je předmětem daně	částečné osvobození tuzemských mezikorporátních dividend
Irsko	běžná sazba daně (v rámci celkových příjmů)	osvobození tuzemských mezikorporátních dividend
Itálie	Srážková daň, 60% osvobození pro jednotlivce s podíly	částečné daňová úleva 95% pro tuzemská mezikorporátní dividendy
Kypr	konečná srážková daň	domáci i zahraniční korporátní příjemci osvobozeni
Litva	sazba daně	eliminace dvojího zdanění, distribuující firma sráží příjemci daň, a tu může započítat proti své povinnosti. Zisk rozdělovaný PO s neomezeným ručením není zdaněn.
Lotyšsko	dividendy vyplácena domácími akcionáři nejsou zdaněny	dividendy vyplácena domácími akcionáři nejsou předmětem žádné daně
Lucembursko	daňová úleva ve výši 50% v mnoha případech	možná daňová úleva 50% nebo 100% na domácí a zahraniční dividendy
Mačarsko	Srážková daň pro všechny	plné osvobození pro všechny
Malta	dividendy tuzemských společností nesou daňový dobropis	dividendy tuzemských společností nesou daňový dobropis
Německo	pouze 1/2 dividendového příjmu je započítatelná do daňového základu s podstatnou drůbou akcií - nižší sazba daně, srážková daň s mnoha výjimkami započítatelná proti dani příjemce	snížená korporátní daňová sazba, plné osvobození mezikorporátních dividend, srážená zálohová daň (u zdroje) na vyplácená dividendy se plně započítává v čí daňové povinnosti příjemce
Nizozemí		částečné osvobození
Polsko	konečná srážková daň	konečná srážková daň pro všechny, osvobozena tuzemská mezikorporátní dividendy od dceřiné společnosti pro matku, ta drží nejméně 15% podíl po dobu nejméně dvou let nepřetržitě
Portugalsko	Srážková daň, osvobození 50% pro tuzemské akcionáře	plné osvobození tuzemských mezikorporátních dividend
Rakousko	konečná srážková daň	srážková daň se započítává na daňovou povinnost z ostatních příjmů korporací - příjemců, osvobození mezikorporátních tuzemských dividend
Rumunsko	srážková daň	konečná srážková daň, osvobozeny tuzemské mezikorporátní dividendy, které drží příjemce po dobu nejméně dvou let v aspoň 15% podílu na kapitálu.
Řecko	dividendy nejsou předmětem daně	dividendy nejsou předmětem daně
Slovenská republika	dividendy nejsou předmětem daně	dividendy nejsou předmětem daně
Slovinsko	sazba daně	plné osvobození tuzemských mezikorporátních dividend
Španělsko	limitovaná osvobození, nad limit redukována sazbou daně	plné osvobození nebo odpočet 50% daně distribuující korporace v čí daňové povinnosti příjemce
Švédsko	sazba daně	možná daňová úleva
Velká Británie	daňový dobropis pro tuzemské investory	osvobození tuzemských mezikorporátních dividend

Tabulka č. 5: Způsoby eliminace vnitřního dvojího zdanění ve státech EU na úrovni individuálního a korporátního příjemce¹¹

Nejnižší sazbu daně z těchto čtyř států upíná Lotyšsko (15%), kde však nejsou předmětem daně pouze domácí příjmy z dividend. Druhou nejnižší sazbu daně uplatňuje Slovensko (19%), kde se nezdaňují domácí ani zahraniční příjemci dividend. Avšak v Estonsku rozdělovací korporace platí daň (21 %) pouze z vyplácených zisků, což má na příjemce v principu stejný dopad, nicméně zadržovaný zisk firmy reinvestují a i to je velmi významným faktorem pro jejich budoucí vývoj.

Je třeba zdůraznit, že příspěvek je shrnutím zprůsobu integrace korporátní daně do důchodové daně z dividend. Samozřejmě, že na základě předchozích informací nelze přesně určit stát Evropské unie s daňovým systémem, který vede k nejmenší daňové zátěži investora. Článek se v jednotlivých daňových systémech států EU nezabýval problematikou míry zdanění a zprůsobu y určení daňových základů korporací. Toto téma bude dále rozvíjeno a publikováno v rámci mého doktorského studia.

Použitá literatura

1. Cowley, N. et al. *Global Corporate Tax Handbook 2008*. Amsterdam: IBFD, 2008. 1056 s. ISBN 978-90-8722-032-7
2. KOLÁŘ, P.; VÍTEK, L., PAVEL, J. a kol. *Zdanění a neutralita*. 1. vydání. Praha: Eurolex Bohemia, s.r.o., 2005. 183 s. ISBN 80-86861-56-2.
3. KUBÁTOVÁ, K. *Daňová teorie a politika*. 4. aktualizované vydání. Praha: ASPI, a.s. 2006. 279s., ISBN 80-7357-205-2.
4. KUBÁTOVÁ, K. *Daňová teorie – úvod do problematiky*. 2. vydání. Praha: ASPI,a.s. 2009. 120s., ISBN 978-80-7357-423-9.
5. RYLOVÁ, Z. *Mezinárodní dvojí zdanění*. 3. vydání. Olomouc: ANAG, , spol. s.r.o., 2009. 423 s. 978-80-7263-511-5.
6. SOJKA, V. 2008. *Mezinárodní zdanění příjmů. Smlouvy o zamezení dvojího zdanění a zákon o dani z příjmů*. 2. vydání. Praha: ASPI, a.s., 2008. 328 s. ISBN 978 -80-7357-354-6.
7. NÍROKÝ, J. *Daně v Evropské unii*. 3. vydání. Praha: Linde Praha, 2009. 354 s. ISBN 978-80-7201-746-1.
8. NÍROKÝ, J. a kol. *Daňová teorie. S praktickou aplikací*. 2. vydání. Praha: C.H.Beck, 2008. 301 s. ISBN 978-80-7400-005-8.

Kontaktní údaje

Ing. Ivana Valentová
Ústav ekonomie
Moravská vysoká škola Olomouc, o.p.s.
Jeremenkova 42
772 00 Olomouc
Česká republika
email: ivana.valentova@mvso.cz

FINANCOVANIE VYSOKOŠKOLSKÉHO VZDELÁVANIA VČERA, DNES A ZAJTRA³⁸³ FINANCING OF HIGHER EDUCATION YESTERDAY, TODAY AND TOMORROW

Daša Vališová - Zuzana Neupauerová
Ekonomická univerzita v Bratislave,

Abstrakt

Cieľom článku je oboznámiť čitateľa so všetkými zásadnými zmenami v oblasti financovania vysokoškolského vzdelávania na Slovensku, ku ktorým došlo v rámci historického vývoja od vzniku samostatnej Slovenskej republiky, ako i poukázať na navrhované opatrenia v oblasti financovania, ku ktorým má dôjsť v budúcnosti v nadväznosti na výsledky procesu komplexnej akreditácie.

Kľúčové slová – financovanie, vysokoškolské vzdelávanie, dotácie, komplexná akreditácia, vysoké školy

Abstract

The aim of this article is to inform the reader with all fundamental changes in the area of financing higher education in Slovakia, which were realized during the historical development of autonomous Slovak Republic and also to present the proposed arrangements in the area of financing, which are planned to be realized in the future in connection with the process of complex accreditation.

Key words – financing, higher education, subsidies, complex accreditation, universities

1 FINANCOVANIE VYSOKOŠKOLSKÉHO VZDELÁVANIA NA SLOVENSKU Z POHLADU HISTÓRIE

Formovanie vysokoškolského vzdelávania na Slovensku prešlo v historickom vývoji určitými zmenami. Slovenská republika, ako súčasť vtedajšej Česko-slovenskej republiky, sa po udalostiach v roku 1989 vydala na cestu rozsiahlych reforiem. Výnimkou nebola ani oblasť vysokých škôl, kde reformný proces vyvrcholil prijatím nového zákona o vysokých školách č. 172/1990 Zb., ktorý nahradil dovtedy platný zákon z roku 1980. Po celú dobu svojej platnosti bol 4 krát novelizovaný. Zákon o vysokých školách č. 172/1990 Zb. síce vrátil slovenským vysokým školám (rovnako ako českým) ich akademické práva, slobody i autonómiu, no mnohé jeho ustanovenia boli v zahraničnom, najmä európskom priestore cudzie. Toho dôsledkom bola skutočnosť, že po splnení svojho ústredného účelu, teda demokratizácie vysokých škôl, postupne rýchlo zastaral a vznikla potreba ho nahradiť. Napriek všetkému však hlavné princípy, na ktorých bol postavený platia do dnes pre všetky demokratické a kultúrne vyspelé krajiny, čo bolo vhodným východiskom pri stanovovaní nového legislatívneho rámca.

³⁸³ Článok bol spracovaný v rámci riešenia projektu VEGA č. 1/0426/08 Vplyv kohéznej politiky Európskej únie na konkurencieschopnosť slovenskej ekonomiky.

Spomínaný proces transformácie slovenského vysokého školstva po roku 1989, ktorý prebehol v súvislosti s prijatím zákona č. 172/1990 Zb. o vysokých školách a jeho následných noviel, zasiahol systém financovania vysokých škôl pomerne málo. Viaceré jeho prvky sa však sformovali v iných spoločenských podmienkach, a tak systém ako celok nezodpovedal požiadavkám, ktoré boli kladené na vysoké školy.

V prvopočiatkoch tohto zákona bolo možné študovať iba na štátnych školách, ktoré boli financované zo štátnych zdrojov. Školy mali možnosť získavať finančné prostriedky aj z iných zdrojov (tuzemských i zahraničných, ale aj podnikateľskou činnosťou), pričom tieto boli oslobodené od dane. S finančnými príspevkami od študentov na úhradu nákladov spojených s vymedzenými činnosťami vysokých škôl sa v tejto dobe ešte nepočítalo. Až novela z roku 1996 po prvý krát zadefinovala pojem neštátne vysoké školy a vymedzila ich financovanie. Pod neštátnou vysokou školou sa rozumela iná vysoká škola ako štátna, a to vrátane pobočky zahraničnej univerzity alebo jej podobnej vzdelávacej ustanovizne. Štátne vysoké školy zostali naďalej financované zo štátneho rozpočtu, pričom tiež spravovali majetok štátu. Na neštátnych vysokých školách sa vysokoškolské vzdelávanie uskutočňovalo za úhradu nákladov spojených so štúdiom. Takejto vysokej škole však bolo možné poskytnúť aj finančný príspevok zo štátneho rozpočtu. O jeho výške rozhodoval minister školstva po vyjadrení Akreditačnej komisie a Rady vysokých škôl. Novela z roku 1997 priniesla dôležité zmeny pre štátne vysoké školy, pretože im umožnila požadovať od fyzických a právnických osôb finančné príspevky na úhradu nákladov spojených s ich vymedzenými činnosťami (šlo o náklady v súvislosti s prijímacím konaním, konaním rigorózných skúšok a obhajob rigorózných prác absolventov magisterského štúdia). Posledná zo štyroch noviel zákona o vysokých školách z roku 1990 upravovala najmä postavenie cudzincov. Cudzincovi sa na štátnych vysokých školách poskytovalo vzdelanie bezplatne len v tom prípade, ak to určovala medzinárodná zmluva, ktorou bola Slovenská republika viazaná.

Vysoké školy boli, na základe zákona č. 172/1990 Zb. o vysokých školách v znení neskorších noviel, po stránke hospodársko-právnej rozpočtovými organizáciami. Táto forma hospodárenia sa však ukázala v nových podmienkach ako málo pružná, pričom tiež obmedzovala mnohé aktivity vysokých škôl. Problematické sa tiež ukázali rôzne výnimky z pravidiel o hospodárení rozpočtových organizácií, ktoré vysoké školy postupom času získali.

Reálna hodnota prostriedkov, ktoré štát s ohľadom na pretrvávajúce ťažkosti slovenskej ekonomiky vyčleňoval v štátnom rozpočte pre vysoké školstvo, neustále klesala. Táto skutočnosť, v kombinácii so značným nárastom počtu študentov (nárast v prípade študentov denného štúdia bol v období rokov 1990-1999 o viac ako 67 %, v prípade študentov externého štúdia o takmer 210 %, pričom počet vnútorných študentov tak vzrástol až o viac ako 89 %, viď Tabuľka 1 a) alej) spôsobila, že reálna úroveň ekonomického zabezpečenia činností vysokých škôl v roku 1999 predstavovala, podľa niektorých odhadov, iba približne 1/3 úrovne roku 1989 [2, s. 22].

Zaujímavé je tiež sledovať vývoj percentuálneho podielu študentov denného a externého štúdia na celkovom počte študentov v období rokov 1990-1999. Zatiaľ čo v roku 1990 bol percentuálny podiel študentov externého štúdia iba niečo viac ako 15 %, v roku 1999 tento podiel dosiahol až takmer 25 %.

Tabuľka 1: Počet študentov vysokých škôl v rokoch 1990-1999

Počet študentov / Roky	Počet študentov denného štúdia	Počet študentov externého štúdia	Počet študentov spolu	Percentuálne vyjadrenie denných študentov	Percentuálne vyjadrenie externých študentov
1990	52 669	9 434	62 103	84,81	15,19
1991	52 430	7 307	59 737	87,77	12,23
1992	55 564	7 281	62 845	88,41	11,59
1993	58 843	8 351	67 194	87,57	12,43
1994	66 900	8 279	75 179	88,99	11,01
1995	72 525	10 457	82 982	87,40	12,60
1996	78 045	13 323	91 368	85,42	14,58
1997	82 432	18 040	100 472	82,04	17,96
1998	85 742	23 590	109 332	78,42	21,58
1999	88 192	29 240	117 432	75,10	24,90

Zdroj: www.uips.sk, vlastné výpočty.

Za hlavné problémy financovania vysokých škôl, ktoré vyplývali zo zákona o vysokých školách z roku 1990 a jeho následných noviel, boli považované nasledujúce [2, s. 22]:

- forma hospodárenia vysokých škôl ako rozpočtových organizácií bola nevhodná,
- na financovanie vysokých škôl nebol vyčleňovaný dostatočný objem finančných prostriedkov zo štátneho rozpočtu,
- financovanie vysokého školstva malo prevažne jednozdrojový charakter, pričom vysoké školy očakávali, že všetky ich aktivity budú pokryté finančnými prostriedkami zo štátneho rozpočtu³⁸⁴,
- systém rozdeľovania prostriedkov štátneho rozpočtu na jednotlivé vysoké školy nebol motivačný,
- finančná autonómia vysokých škôl bola, v porovnaní s ich autonómiou v iných oblastiach, nízka.

Riešenie uvedených problémov sa uskutočnilo prostredníctvom prijatia niekoľkých legislatívnych opatrení v priebehu roku 1999, ktoré vytvorili vhodné podmienky pre neskôrú implementáciu viaczdrojového financovania vysokých škôl. Ide najmä o zavedenie úctu osobitného financovania, oslobodenie príjmov vysokých škôl získaných z podnikateľskej činnosti vykonávanej v súvislosti s plnením ich hlavných úloh od dane, možnosť podnikateľských subjektov uplatniť si časť z prostriedkov vynaložených na financovanie vysokého školstva ako odpočítateľnú položku z daňového základu, ako i možnosť použitia časti prostriedkov získaných predajom nepotrebného majetku štátu v správe vysokých škôl samotnými vysokými školami.

Tieto a mnohé ďalšie kroky následne viedli k tomu, že dňa 1. apríla 2002 nadobudol účinnosť nový zákon o vysokých školách, zákon č. 131/2002 Z. z., ktorý znamenal prakticky oficiálny nástup reformy vysokého školstva na Slovensku. Na základe neho tak začali vysoké školy

³⁸⁴ Vysoké školy si hradili iba priemerne okolo 5% svojich výdavkov z mimorozpočtových prostriedkov.

fungovať v nových ekonomických podmienkach. Za najvýznamnejšie zmeny, ktoré nastali v hospodárení nového typu organizácií s názvom „verejná vysoká škola“, možno považovať nasledujúce [3, s. 13]:

- prechod na viaczdrojové financovanie vrátane nového spôsobu hospodárenia s prostriedkami štátneho rozpočtu,
- zmena vo vzťahu vysokých škôl k majetku,
- prechod na rozpočtovanie výnosov a nákladov a na aktuálne účtovníctvo.

Najvýraznejšou zmenou v prvej skupine bola skutočnosť, že zákon už nebude garantovať vysokej škole pokrytie vnútorných výdavkov potrebných na jej činnosť zo štátneho rozpočtu ako to bolo v čase, keď bola rozpočtovou organizáciou. Vysoká škola je tak povinná získať časť finančných prostriedkov na svoju činnosť prostredníctvom vlastných aktivít. V rámci viaczdrojového financovania verejných vysokých škôl sa tiež predpokladalo zaviesť finančnú participáciu študentov na nákladoch spojených s ich štúdiom, a to v rámci dennej aj externej formy, čo sa doposiaľ podarilo iba v prípade časti externého štúdia. Keďže inými zmenami v tejto skupine možno tiež zaradiť skutočnosť, že vnútro nadobudnuté príjmy vysokej školy sa už nebudú vracieť do štátneho rozpočtu, ale zostávajú vysokej škole, pričom jednotlivé finančné prostriedky je rovnako možné preniesť do ďalšieho roka. Nové pridelovanie finančných prostriedkov vysokým školám prostredníctvom tzv. blokového grantu im zase prinieslo vnútorne neštruktúrované zdroje, ktoré môžu použiť podľa vlastného uváženia (výška osobných nákladov však zostala limitovaná).

Ústrednou zmenou v druhej skupine bol prechod majetku, ktorý vysoké školy používajú na svoju činnosť z vlastníctva štátu do ich vlastníctva. Dôvodom tohto opatrenia bol predpoklad, že vzťah vlastníka k majetku je iný ako vzťah správcu, a teda vysoké školy budú efektívnejšie narábať s majetkom, v prípade, že budú jeho vlastníci. Keďže inými opatreniami tejto skupiny možno tiež zaradiť zavedenie odpisovania majetku vysokých škôl prostredníctvom stanovenia ich odpisového plánu, ako i zavedenie fondu reprodukcie. Tieto opatrenia mali za úlohu vytvoriť efektívnejší spôsob zabezpečenia obnovy opotrebovaného majetku vysokých škôl.

Tretia skupina bola postavená na zmene prístupu k rozpočtovaniu a účtovníctvu vysokých škôl. Od rozpočtovania príjmov a výdavkov a účtovníctva zameraného primárne na príjmy a výdavky, teda cash flow účtovníctva, prešli verejné vysoké školy na rozpočtovanie výnosov a nákladov a na aktuálne účtovníctvo, teda účtovníctvo zachytávajúce hospodárske operácie a udalosti v čase ich vzniku bez ohľadu na to, či sú sprevádzané finančnými tokmi.

2 FINANCOVANIE VYSOKOŠKOLSKÉHO VZDELÁVANIA NA SLOVENSKU V SÚČASNOSTI

Na základe platného zákona o vysokých školách č. 131/2002 Z. z., ktorý bol doposiaľ už 19 krát novelizovaný, sú jednotlivé vysoké školy financované v závislosti od ich typu. Za vysoké školy sú považované verejné, štátne a súkromné vysoké školy so sídlom v Slovenskej republike, ale i zahraničné vysoké školy, ktoré majú sídlo na území niektorého z členských štátov Európskej únie alebo v krajine, ktorá je súčasťou Dohody o Európskom hospodárskom priestore alebo Nvadžarskej konfederácie.

Vnútro verejné a štátne vysoké školy sú v rozhodujúcej miere financované zo štátneho rozpočtu. Najvýznamnejším zdrojom verejných vysokých škôl sú dotácie z kapitoly Ministerstva školstva SR, ktoré sa poskytujú vo forme bežných a kapitálových transferov. Finančné prostriedky z dotácií slúžia na uskutočňovanie akreditovaných študijných

programov, na výskumnú, vývojovú a umeleckú činnosť, na rozvoj a sociálnu podporu študentov. Pridelovanie finančných prostriedkov jednotlivým verejným vysokým školám sa uskutočňuje prostredníctvom Metodiky rozpisu dotácií zo štátneho rozpočtu verejným vysokým školám, ktorú vydáva ministerstvo školstva, a ktorá sa každoročne upravuje, mení a aktualizuje. V poslednom období možno v jednotlivých metodikách zaznamenať najmä presun dôrazu z výkonov verejných vysokých škôl vo vzdelávaní na ich výkony vo vede, čomu boli následne prispôbené kritériá prerozdelenia finančných prostriedkov. Celkový objem týchto prostriedkov, ktoré boli na rok 2009 vyčlenené pre verejné vysoké školy, možno vidieť v tabuľke uvedenej ďalej.

Tabuľka 2: Celkový objem finančných prostriedkov pre verejné vysoké školy na rok 2009 a ich štruktúra v EUR

Podprogramy a prvky	Výška dotácie	Výška dotácie na bežné výdavky	Výška dotácie na kapitálové výdavky
1. Podprogram 077 11 - Poskytovanie vysokoškolského vzdelávania a zabezpečenie prevádzky vysokých škôl	340 637 000	314 846 000	25 791 000
2. Podprogram 077 12 - Vysokoškolská veda a technika, v tom:	44 504 910	39 600 000	4 904 910
a) Prvok 077 12 01 - Prevádzka a rozvoj infraštruktúry pre výskum a vývoj	25 725 000	25 658 000	67 000
b) Prvok 077 12 02 - Úlohy základného výskumu na vysokých školách iniciované riešiteľmi (VEGA)	11 667 450	8 630 000	3 037 450
c) Prvok 077 12 03 - Aplikovaný výskum na vysokých školách pre potreby praxe	4 556 460	3 320 000	1 236 460
d) Prvok 077 12 04 - Medzinárodná vedecká a vedecko-technická spolupráca vysokých škôl	0	0	0
e) Prvok 077 12 05 - Úlohy výskumu a vývoja na vysokých školách pre rozvoj školstva v stanovených oblastiach iniciované riešiteľmi (KEGA)	2 556 000	1 992 000	564 000
3. Podprogram 077 13 - Rozvoj vysokého školstva	25 334 090	11 617 000	13 717 090
4. Podprogram 077 15 - Sociálna podpora študentov vysokých škôl, v tom:	57 493 000	57 493 000	0
a) Prvok 077 15 01 - Sociálne štípendiá	29 594 550	29 594 550	0
b) Prvok 077 15 02 - Motivačné štípendiá	6 919 450	6 919 450	0
c) Prvok 077 15 03 - Podpora stravovania, ubytovania, športových a kultúrnych aktivít študentov a pastoračných centier	20 979 000	20 979 000	0
SPOLU	467 969 000	423 556 000	44 413 000

Zdroj: MINISTERSTVO ŠKOLSTVA SR: Metodika rozpisu dotácií zo štátneho rozpočtu verejným vysokým školám na rok 2009, s. 2.

Ňtátne vysoké Ňkoly sa vnútorne členia na vojenské, policajné a zdravotnícke, pričom na základe tohto kritéria sú následne aj financované. Vojenským vysokým Ňkolám sa finančné prostriedky pridelujú cez kapitolu Ministerstva obrany SR, policajným prostredníctvom kapitoly Ministerstva vnútra SR a zdravotníckym z rozpočtu Ministerstva zdravotníctva SR.

Súkromné vysoké Ňkoly si zabezpečujú finančné prostriedky na svoju činnosť samé. Z Ministerstva Ňkolstva SR, na základe Ňiadosti, môžu získať dotácie na uskutočňovanie akreditovaných študijných programov, na výskumnú, vývojovú a umeleckú činnosť, ako i na rozvoj. Taktiež môžu dostať aj účelové prostriedky na riešenie projektov výskumu a vývoja a dotáciu na sociálnu podporu študentov. Na časť takejto dotácie majú dokonca právny nárok.

3 NÁVRH FINANCOVANIA VYSOKOŠKOLSKÉHO VZDELÁVANIA NA SLOVENSKU V BUDÚCNOSTI

Novela zákona o vysokých Ňkolách č. 131/2002 Z. z. z roku 2007 priniesla „nové—členenie vysokých Ňkôl. Podľa dovtedajšej klasifikácie mohli byť vysoké Ňkoly univerzitného alebo neuniverzitného typu, pričom univerzitná vysoká Ňkola mohla byť po splnení stanovených podmienok začlenená medzi výskumné univerzity. Spomínaná novela zrušila kategóriu výskumných univerzít a ustanovila možnosť, aby vysoké Ňkoly neboli začlenené vôbec. V súčasnosti tak môžu byť vysoké Ňkoly začlenené medzi univerzitné alebo odborné vysoké Ňkoly, prípadne do Ňiadnej z uvedených kategórií. Začleneniu jednotlivých vysokých Ňkôl predchádza proces komplexnej akreditácie, ktorý je uskutočňovaný prostredníctvom poradného orgánu vlády, Akreditačnej komisie. Do súčasného obdobia sú zatiaľ známe výsledky akreditácie 27 hodnotených vysokých Ňkôl, ktoré zahŇnali okrem vŇetkých štátnych a verejných vysokých Ňkôl aj časť súkromných. Z nich bolo medzi „elitu—zatiaľ zaradených 7 vysokých Ňkôl, pričom po splnení kritéria príslušného počtu študentov na profesora, docenta a vedeckého pracovníka, resp. učiteľa s hodnotou PhD. by mali byť do konca roku 2009 začlenené aj ďalšie vysoké Ňkoly. „Nové—členenie vysokých Ňkôl by malo začať platiť od akademického roka 2010/2011, pričom kaŇdá vysoká Ňkola, ktorá sa doposiaľ nezaradila do požadovanej kategórie má tak rok na to, aby odstránila prípadné nedostatky a uskutočnila potrebné nápravy. Na uvedené členenie vysokých Ňkôl bude nadväzovať aj systém pridelovania finančných prostriedkov, pričom cieľom je zabezpečiť, aby najlepšie hodnotené, teda univerzitné vysoké Ňkoly, získali najviac prostriedkov a najnižšie hodnotené, teda odborné vysoké Ňkoly, získali najmenej týchto prostriedkov. Aj napriek skutočnosti, že „nové—členenie začne oficiálne platiť až od akademického roka 2010/2011, už v návrhu rozdelenia finančných prostriedkov zo štátneho rozpočtu jednotlivým verejným vysokým Ňkolám na rok 2010 možno zaznamenať zohľadnenie uvedeného členenia. Tieto skutočnosti možno vidieť najmä v rámci vyjadrenia výkonu vysokých Ňkôl vo výskume, ktoré sa uskutoční prostredníctvom nového koeficientu výskumu a vývoja, v rámci ktorého sa zohľadňuje hodnotenie kvality výskumnej činnosti Akreditačnou komisiou. Taktiež sa zavádza koeficient začlenenia vysokej Ňkoly, ktorý tiež vychádza z výsledkov komplexnej akreditácie. V uvedenom návrhu možno rovnako zaznamenať ďalší presun dôrazu z výkonov vysokých Ňkôl vo vzdelávaní na ich výkony vo vede v pomere 60 % : 40 %, ktoré sú rozhodujúce v rámci výkonového delenia finančných prostriedkov vyčlenených na mzdy. V rámci výskumnej činnosti sa stále čoraz väčší význam kladie najmä na výstupy vo forme karentovaných časopisov, čomu boli následne prispôsobené aj jednotlivé váhy výstupov a zloženie skupín. Tieto vŇetky opatrenia majú prispieť k zvýšeniu kvality vedecko-výskumnej a následne sprostredkovane aj pedagogickej činnosti jednotlivých vysokých Ňkôl s dôrazom na pridelovanie finančných prostriedkov na základe ich kvality, teda výsledkov uskutočnenej komplexnej akreditácie.

Použitá literatúra(References)

1. KITA, P. – REPKOVÁ, D.: *Young people on the labour market in Slovakia in 1996-2006*. In: *Young people on the labour market in Czech Republic, Poland and Slovakia*. Katowice, 2008. ISBN 978-83-89072-16-0.
2. MINISTERSTVO ĽKOLSTVA SR: *Správa o priebehu reformy vysokého školstva na Slovensku a jeho dopadoch na študentov vysokých škôl*. Bratislava: Ministerstvo školstva SR, 2004.
3. MINISTERSTVO ĽKOLSTVA SR: *Správa o stave vysokého školstva za rok 2003*. Bratislava: Ministerstvo školstva SR, 2005.
4. MINISTERSTVO ĽKOLSTVA SR: *Metodika rozpisu dotácií zo štátneho rozpočtu verejným vysokým školám na rok 2009*.
5. MINISTERSTVO ĽKOLSTVA SR: *Metodika rozpisu dotácií zo štátneho rozpočtu verejným vysokým školám na rok 2010 (návrh)*.
6. NEUBAUEROVÁ, E. – DUBROVINA, N. – DUBROVINA, V.: *Influence of educational potential to economic growth in regions in Slovakia*. In: *Knowledge-based economy as factor of competitiveness and economic growth*. Warsaw: Academic and Professional Press, 2008. ISBN 978-83-89437-79-2.
7. VALIŇOVÁ, D.: *Väzby spôsobu financovania vysokých škôl a výkonnosti ekonomiky – dizertačná práca*. Bratislava: Ekonomická univerzita v Bratislave, 2009.
8. Zákon č. 172/1990 Zb. o vysokých školách v znení neskorších predpisov.
9. Zákon č. 131/2002 Z. z. o vysokých školách v znení neskorších predpisov.

Kontaktné údaje

Ing. Daňa VALIŇOVÁ, PhD.
Ing. Zuzana NEUBAUEROVÁ
Katedra financií
Národohospodárska fakulta
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1/b
852 35 Bratislava
Slovenská republika
email: dvalisova@valis.sk, neupauerova.euba@gmail.com

KONKURENCIESCHOPNOSŤ A FINANČNÉ TRHY V ÉRE GLOBALIZÁCIE³⁸⁵

COMPETITIVENESS AND FINANCIAL MARKETS IN THE ERA OF GLOBALIZATION

Vanda Vašková
Ekonomický ústav SAV

Abstrakt

Bezprecedentnú rýchlosť a komplexnosť zmien na európskych a globálnych finančných trhoch ovplyvnil celý rad faktorov, najmä globalizácia (vytvorením vysoko konkurenčného prostredia), rapídny pokrok v informačných a komunikačných technológiách (redukciou nákladov obchodovania a podnecovaním inovácií finančných produktov) a tiež euro, ktoré odstránením rizika výmenného kurzu v eurozóne podporuje integráciu európskych finančných trhov a tým aj konkurenciu v európskom priemysle. Predpokladom plnenia lisabonských cieľov sú dobre fungujúce finančné trhy, likvidné a dynamické, ktoré zabezpečia najefektívnejšiu alokáciu kapitálu a služieb a prispejú tak k zvýšeniu prosperity obyvateľov Európskej únie. Integrujúca sa Európa má tiež veľkú strategickú príležitosť ovplyvniť regulačné parametre formujúceho globálneho finančného trhu.

Kľúčové slová – globalizácia, konkurencieschopnosť, finančné trhy

Abstract

Unprecedented speed and complexity of changes in European and global financial markets were influenced by a number of forces at work: globalization (creating a highly competitive environment), rapid progress in information and communication technologies (reducing the costs of trading and spurring financial products innovation) and the euro, which, by removing exchange rate risk in the eurozone, is helping to push Europe's financial markets toward more integration and thus stimulating competitiveness of european industries. Prerequisites for Lisbon objectives achievement are well functioning financial markets, liquid and dynamic, which ensure the most effective allocation of capital and services and help to raise prosperity of citizens of European union. Integrating Europe has also big strategic opportunity to influence regulatory parameters of forming global financial market.

Key words – Globalization, Competitiveness, Financial markets

³⁸⁵ Táto práca je súčasťou riešenia projektu VEGA č. 2/0080/09: Dynamika nových zdrojov rastovej výkonnosti a konkurencieschopnosti v kontexte poznatkovo-založenej ekonomiky: teoretické poznatky a empirické zistenia.

ÚVOD

Nebývalá redukcia časových a geografických limitov ekonomickej aktivity sa prejavila aj vo vytvorení a ďalšom stupňovaní čoraz náročnejšej globálnej konkurencie. Keďže je inovačná výkonnosť EÚ ako jedného z centier svetovej ekonomiky určujúca pre vývoj jej komparatívnej pozície ovplyvňovanej podmienkami globálnej konkurencieschopnosti, budovanie ekonomiky založenej na znalostiach je nevyhnutnosťou a vyžaduje dobre fungujúce finančné trhy, ktoré by podporili rozvoj investičných projektov a zabezpečením efektívnej alokácie investícií prispeli k zvýšeniu produktivity, konkurencieschopnosti a hospodárskeho rastu Únie. Na globalizačné výzvy v oblasti finančných trhov zareagovala EÚ ich integráciou. Preto aj Lisabonská stratégia, cieľom ktorej je do roku 2010 vybudovať z EÚ najkonkurencieschopnejšiu a najdynamickejšiu znalostnú ekonomiku sveta, zahrnuje vytvorenie integrovaných finančných trhov medzi svojich deväť parciálnych cieľov.

1 KONKURENCIESCHOPNOSŤ V KONTEXTE GLOBALIZÁCIE

Markantné prekonávanie obmedzení času a priestoru v ekonomických procesoch následkom prieniku informačných a komunikačných technológií³⁸⁶ sa v spojení s rozsiahlymi liberalizačnými a deregulačnými opatreniami prejavilo nielen v znižovaní nákladov (výrobných, komunikačných, dopravných aj transakčných) a rastúcom rozsahu obchodu a pohybu kapitálu v medzinárodnom merítku, ale aj vo vytvorení a ďalšom stupňovaní čoraz náročnejšej globálnej konkurencie, vytvárajúcej bezprecedentný tlak na národné ekonomiky a ich aktérov, v dôsledku čoho sa vývoj konkurencieschopnosti ekonomiky zaradil medzi najsledovanejšie ukazovatele tak zo strany národných vlád ako aj nadnárodných zoskupení.

„Konkurencieschopnosť sa stala predmetom bádania, politickým heslom, ideológiou, vedou, zaklínadlom, módou i modlou súčasného sveta—uvádza Klvačová [6, s. 10] a dodáva, že medzi konkurencieschopnosťou a nekonkurencieschopnosťou krajiny neexistuje žiadna deliaca čiara³⁸⁷ – podstatou súťaže o najkonkurencieschopnejšiu krajinu je snaha stať sa čo najatraktívnejšou pre čo najvyšší počet investorov podľa čo najväčšieho počtu kritérií³⁸⁸. Doktrínu konkurencieschopnosti považuje de facto za ťatny paternalizmus naruby. K mnohým definíciám konkurencieschopnosti národných štátov a svetových regiónov pridáva vlastnú – „snáď najpochvejšie je definovať konkurencieschopnosť krajiny ako jej schopnosť byť príťažlivá pre zahraničných investorov v súlade s ich vlastnými kritériami— [7, s. 8] Klade tiež otázku, či napĺňanie doktríny konkurencieschopnosti národných štátov nenarazí na svoje prirodzené hranice a neskončí následne novou vlnou protekcionizmu.

³⁸⁶ Vznik a uplatňovanie tzv. globálneho sourcingu (napojenie rastúceho počtu ekonomických subjektov na internet) založeného na využívaní informačno-komunikačných technológií spôsobilo hlboký zásah do zaužívej podoby konkurenčného prostredia. [13]

³⁸⁷ Na rozdiel od podniku, kde je jasne definovaná: „Podnik je nekonkurencieschopný vtedy, keď nie je schopný ponúknuť na trhu taký tovar a služby, aby ich spotrebiteľia boli ochotní kupovať a ak nie je schopný plniť svoje finančné záväzky.—[Klvačová, tamtieň)

³⁸⁸ Zdôrazňuje kritickú závislosť validity výroku o konkurencieschopnosti alebo nekonkurencieschopnosti krajiny či svetového regiónu na zvolenej metodike hodnotenia, indikátoroch a váhach použitých pri konštrukcii súhrnných ukazovateľov ako aj to, že sa v skutočnosti jedná o nikdy nekončiaci proces vyvíjania tlaku na národné štáty v zmysle uskutočnenia reformy inštitucionálneho rámca smerom konvenujúcim podnikovej sfére.

Pre Garelliho „je ťažké uveriť, že pojem „konkurencieschopnosť“ vznikol len pred 30 rokmi. Dnes sa jedná o jeden z najčastejšie používaných – a zneužívaných – ekonomických termínov. ... Ale hoci je pojem konkurencieschopnosť tak často používaný, jeho definícia zostáva vágna³⁸⁹—Podľa Blunck nie je podstatné byť konkurencieschopný podľa nejakej definície – väčšina národov nie je podľa ňadnej, napriek tomu však budú vystavení konkurencii na svetových trhoch a môže to limitovať ich (konkurenčnú) úspešnosť. Zmysel skôr vidí v skutočnosti, že vedomosť o tom, čo robí firmu, priemysel, alebo národ konkurencieschopným, poskytuje smer pre zlepšovanie firiem a pozdvihnutie úrovné národných ekonomík. V súvislosti s rozšírením ňivota na dlh vo vzťahu ku konkurencieschopnosti upozorňuje, že „výkonnosť poháňaná deficitnými výdavkami a poňičiavaním namiesto zvyšovania produktivity, nie je možné udržiavať donekonečna. Dlhy sa raz budú musieť zaplatiť a pokiaľ sa dlh nevzťahuje k investíciám s mierou návratnosti vyňnoueň je úroková miera, tak v konečnom dôsledku ňivotnú úroveň národa skôr zníži ako zvýši—.

Ňíkula uvádza, že bezprecedentná interdependencia vňetkých aktérov hospodárskeho diania stiera rozdiely národných a medzinárodných súradníc a zásadne tak mení ňtruktúru konkurenčných vzťahov, preto „je potrebné pristupovať k chápaniu konkurencie a konkurencieschopnosti ako k viacúrovňovým procesom, pričom kaňdá úroveň má svoju ňpecifickú globálnu dimenziu. ... Globalizáciou sa rozvinula nielen viacúrovňová hierarchická ňtruktúra konkurenčných vzťahov, ale aj ňpecifické, resp. kvázikonkurenčné vzťahy medzi subjektami rôznych úrovní.—[3, s. 151, 154]. Pod vplyvom globalizácie dochádza k posunu vo funkciách ňtátu v ekonomike, a to tak k obsahovému (k ústretovej adaptácii na podmienky globalizačných procesov s cieľom čo najlepšie participovať na efektoch globálneho využívania komparatívnych výhod) ako aj úrovňovému (na medziňtátnu globálnu úroveň).

Malý, na základe vlastnej analýzy ekonomického postavenia EÚ a eurozóny v porovnaní s inými veľkými ekonomikami sveta, vyzdvihuje pozitívny vplyv európskej integrácie na konkurencieschopnosť a jej hodnotenie, lebo „umožňuje prekonať handicap vyplývajúci z relatívne malej veľkosti ekonomík väčšiny členov Európskej únie či eurozóny v porovnaní s najväčšími ekonomikami sveta mimo Únie. Európska únia, respektíve eurozóna ako celok tak môže dosahovať celkovo lepšie ekonomické postavenie než jednotlivé členské krajiny Európskej únie či eurozóny samostatne.—[7, s. 41]

2 GLOBALIZÁCIA FINANČNÝCH TRHOV

Za hybnú silu finančnej globalizácie považuje Tĕma [16] kombináciu a interakciu liberalizácie, deregulácie a technologických faktorov, ktorými sú vplyv technologických noviniek na tvorbu a prenos informácií, finančné inovácie a zníženie komunikačných nákladov.

Atribúty finančných trhov v ére globalizácie možno sumarizovať nasledovne [Staněk, 8]:

- bezprecedentná vzájomná prepojenosť trhov následkom liberalizácie, spojená s
 - virtualizáciou obchodovania a nebývalý kvantitatívny nárast finančných operácií,
 - klesajúcou predvídateľnosťou vývoja,
 - stúpajúcou mierou rizika,

³⁸⁹ Vo svojej knihe *Špičkoví konkurenti* používa multikriteriálny prístup na definovanie konkurencieschopnosti, ktorý v sebe zahŕňa nielen kvantifikovateľné ekonomické prvky, ako je miera rastu, ale aj prvky mäkkie, ako vplyv vzdelania a hodnotových systémov.

◦ nadmernou volatilitou,
◦ hrozbou enormne rýchleho rozšírenia problémov lokálneho charakteru do podoby globálnej krízy,

- enormný nárast prebytku voľných finančných zdrojov pri súčasnom zužovaní možností efektívneho zhodnocovania investovaných prostriedkov³⁹⁰,
- vznik nových subjektov trhu (dôchodkové spoločnosti, podielové fondy, otvorené fondy, indexové/burzové fondy, infraštruktúrne fondy), zväčňujú sa už aj tak rozsiahle finančné toky a vzrastá vplyv nových investorských skupín,
- vytváranie finančných konglomerátov a hypermarketov (integrácia vzťahov medzi bankovým, poisťným a kapitálovým sektorom, komplexnosť ponuky finančných inštitúcií),
- vznik nových finančných produktov,
- faktor času sa stáva jedným z mimoriadne významných fenoménov ovplyvňujúcich celý proces investovania,
- obrovský nárast morálneho hazardu vo finančnom sektore, osobitne v oblasti investovania,
- možnosť zneužívať informačné systémy výrazne prispieva k nárastu finančnej kriminality

Určujúcimi subjektami globalizácie sú transnacionálne korporácie (TNK), ktoré vyhľadávajú parciálne komparatívne výhody pre optimálnu geografickú konfiguráciu svojho hodnotového reťazca s cieľom maximalizovať ich synergický efekt. TNK využívali transnacionálne a intrapodnikové štruktúry ako globalizačný nástroj a vplyvom obrovského nárastu ich ekonomického vplyvu dochádza ku kvalitatívnej zmene charakteru svetovej ekonomiky. [13] V tejto súvislosti venuje Staněk pozornosť aj zvýšenej aktivite suverénnych fondov (Box 1) a poukazuje na nárast ich významnosti nielen v súvislosti so súčasnou krízou, ale aj v kontexte budúceho vývoja: popri špekulatívnych a virtuálnych finančných operáciách však „existuje skupina reálnych finančných investorov, ktorí vlastnia reálne peniaze – ide predovšetkým o suverénne fondy z niektorých krajín. ... Národné vlády akoby týmto spôsobom našli určitý štít alebo určité silové pole pred pôsobením transnacionálnych korporácií, ktoré sú v prevažnej miere koncentrované vo vyspelých krajinách a zásadným spôsobom ovplyvňujú vývoj svetovej ekonomiky.—[12, s. 33-34]

Nástup suverénnych fondov vzbudzuje obavy vyspelých ekonomík predovšetkým kvôli možnosti, že sa pod vplyv zahraničnej vlády dostanú aktíva strategického významu (priemyselné podniky, banky, high-tech spoločnosti, infraštruktúra, letecká a lodná doprava a pod.)³⁹¹. Finančný priemysel však, čo sa pôsobenia suverénnych fondov týka, nezdiera obavy politikov. Hoňoff uvádza, že sa objavili sa názory, že „rast investícií do akcií by mohol viesť ku globálnej ekonomickej renesancii. Navyše, suverénne fondy umožnili rýchlu

³⁹⁰ Začiatkom deväťdesiatych rokov spôsobilo zaostávanie možností efektívneho investovania v porovnaní s výrazným nárastom voľných zdrojov „pretlak kapitálu—ktorý vyústil do úverovania produktov s vysokou návratnosťou, ale aj takých, pri ktorých nebolo možné vývoj budúcich výnosov odhadnúť, pričom sa akcie tradičných firiem považovali za málo lukratívne. Prebytok voľných zdrojov nad efektívnymi investičnými možnosťami súvisí aj so skutočnosťou, že rozhodujúca časť investorov predstavuje len zlomok populácie a zhodnocovanie ich bohatstva iba prehľbuje príjmové nerovnosti vo svetovej ekonomike. Ako však Staněk uvádza, „reálne zvýšenie hodnoty majetku získané operovaním na kapitálových trhoch nie je reálne možné previesť do nárastu svetového globálneho dopytu—, pokiaľ sa prevažná časť príjmov realizovaných v kapitálovom sektore netýka väčšiny populácie. [8, s. 55]

³⁹¹ V súvislosti s investičnou a akvizícnou aktivitou suverénnych fondov z krajín perzského zálivu sa strategické obavy vyspelých ekonomík týkajú hlavne toho, či sa neposilní postavenie krajín z perzského zálivu pri určovaní objemov produkcie, alebo cien ropy.

a efektívnu rekapitalizáciu časti finančného sektora v USA, čím si vo finančných kruhoch získali väčšiu dôveru a legitimitu. Dokázali, že aj počas finančnej krízy je možné v globálnom meradle „efektívne recyklovať“ — veľké prebytky štátu.—[5, s. 48]

Box 1: Suverénne fondy

Suverénny fond je investičný nástroj štátu³⁹². Spravuje zahraničné aktíva, ktoré sú rizikovejšie a prinášajú väčší výnos ako devízové rezervy centrálnej banky. Aj keď sú suverénne fondy známe približne od päťdesiatych rokov minulého storočia, svoj najväčší rozmach zaznamenali až počas posledných 10-15 rokov³⁹³. Rozmach suverénnych fondov je odrazom pretrvávajúcich nerovnováh bežných účtov vo svetovej ekonomike a rozširujúceho sa trendu väčšej trhovej angažovanosti štátu. Rast ich počtu sa prejavuje na väčšom zapájaní štátov do obchodov so súkromným sektorom a uzatváraní strategických globálnych partnerstiev s nadnárodnými spoločnosťami, a naznačuje, že krajiny s prebytkom úspor³⁹⁴ sú stále menej ochotné akceptovať nízke úrokové miery. Ich konkurenčnou výhodou oproti iným účastníkom trhu je možnosť neobmedzene investovať na otvorených trhoch, minimálna zadlženosť ako aj skutočnosť, že sú oslobodené od daní³⁹⁵. Pôsobia v pozícii dlhodobých investorov, čo má na globálne kapitálové trhy pozitívny vplyv. Krátkodobé straty³⁹⁶ sú v súlade so stratégiou preferovania dlhohodobej návratnosti aktív pred ich likviditou a v súlade s väčšou toleranciou voči rizikám, čo je nepochybne výrazná črta investícií suverénnych fondov.

Finančné zdroje suverénnych fondov sú pomerne koncentrované. Krajiny exportujúce ropu a plyn vlastnia približne 2/3 globálnych aktív vrátane suverénnych fondov³⁹⁷. Celková hodnota vrátane obchodovaných cenných papierov v Afrike, na Strednom Východe a v rozvíjajúcich sa európskych ekonomikách predstavuje sumu okolo 4 bil. USD, čo zodpovedá veľkosti trhu aktív v Latinskej Amerike. Kombinované aktíva suverénnych fondov z Perzského zálivu a Ázie by sa mali do roku 2012 dostať na úroveň 10 bil. USD (12 bil. USD v roku 2015). Napriek svojmu rýchlemu rastu budú však aktíva suverénnych fondov predstavovať stále menej ako 6 % globálne obchodovaných cenných papierov.

Zdroj: vlastné spracovanie podľa [5]

Aj Pauhofová prezentuje suverénne fondy (SF) ako „významnú súčasť potrebnej zmeny východísk v ekonomike a nového pohľadu na fungovanie globalizovanej ekonomiky. Je veľmi dôležité uvedomiť si, že nejde o novú skupinu investorov, ale o významný štruktúrotransformujúci prvok novej finančnej architektúry sveta—[9, s. 268]. V súvislosti so SF pripomína polemiku o období, kedy Čína nahradí USA vo vedení svetovej ekonomiky a upozorňuje na možnosť pozeráť sa na tieto otázky pod iným uhlom, a to cez virtuálne a reálne finančné zdroje. [9]

³⁹² Suverénne fondy sú financované devízovými rezervami štátu, avšak ich správa je od devízových rezerv oddelená.

³⁹³ Od začiatku nového storočia bolo založených najmenej 10 nových suverénnych fondov, pričom ešte ďalšie by mali vzniknúť napríklad v Brazílii, Japonsku, alebo v Indii. Suverénne fondy sa stali hnacou silou globálnej vlny fúzií a akvizícií.

³⁹⁴ V súvislosti s rozmachom suverénnych aktivít štátov je dôležitý rozsah, resp. veľkosť prebytkov na ich bežných účtoch, pričom relatívne veľa krajín dosahuje prebytky na úrovni 5 % HDP, alebo viac. Veľkosť týchto prebytkov vyplýva z vysokej inflácie cien komodít a z hospodárskej politiky krajín juhovýchodnej Ázie, ktorých (i) proexportne orientované stratégie rastu redukujú tlak na rast výmenných kurzov a ktorých (ii) rast výdavkov domácností nedeľí krok so silným rastom priemyselného sektora a produktivity práce.

³⁹⁵ Na vývoji a stabilite finančných trhov sa neodráža len objem investovaných prostriedkov, ale aj potenciálne zadlženie investorov. Veľa hedgeových fondov a fondov private equity používa investičné stratégie založené na dlhovom bremene približne 10:1, čo znamená, že na samotné transakcie si poníciavajú približne desať násobok vlastného kapitálu. V jednotlivých prípadoch môže byť toto dlhové bremeno ešte väčšie.

³⁹⁶ Suverénne fondy, ktoré za posledný rok investovali v USA do problémových spoločností poskytujúcich finančné služby okolo 40 mld. USD, navyše stratili od 30-50 % z hodnoty svojich investícií. Začínajú sa preto správať opatrnejšie.

³⁹⁷ Rozdelenie zdrojov príjmov suverénnych fondov medzi ropu/zemný plyn a transformáciu devízových rezerv na iné aktíva je približne v pomere 62 % ku 38 %. Dramatický rast cien ropy je v kombinácii s poklesom hodnoty USD pravdepodobne hlavným dôvodom, prečo v krajinách Perzského zálivu prebieha diverzifikácia devízových rezerv.

2.1 Integrácia finančných trhov v Európskej únii

Rýchlosť a komplexnosť zmien na európskych a globálnych finančných trhoch nemá v histórii obdobu. Túto skutočnosť ovplyvnili nielen už spomínaný proces globalizácie a rapidný pokrok v informačných a komunikačných technológiách, ale aj zavedenie eura, ktoré odstránením rizika výmenného kurzu podporilo integráciu európskych finančných trhov. V kontexte budovania integrovaného európskeho finančného trhu predstavujú zmeny takého rozsahu obrovskú výzvu pre európskych finančných regulátorov a pre reguláciu všeobecne, pretože je potrebné nielen odstrániť prekážky integrácie prameniace z rozdielov v rôznych jurisdikciách EÚ, ktoré sú pretrvávajúcou príčinou trhovej segmentácie, ale aj držať krok s rapidnými technologickými a trhovými zmenami a zároveň kontinuálne zabezpečovať adekvátnu ochranu investorov i stabilitu celého finančného systému.

Predpokladá sa, že finančné trhy a inštitúcie majú výrazný podiel na absorpcii idiosynkratických šokov³⁹⁸ a preto sa v teórii optimálnej menovej oblasti pokladá integrácia finančných trhov za substitučné kritérium v prípade absencie či rigidity mobility pracovnej sily. S využitím ekonomických benefitov³⁹⁹ európskej finančnej integrácie pri dosahovaní stanovených cieľov počítá aj Lisabonská stratégia, cieľom ktorej je do roku 2010 vybudovať z EÚ najkonkurencieschopnejšiu a najdynamickejšiu znalostnú ekonomiku sveta a vytvorenie integrovaných finančných trhov je jedným z jej deviatich parciálnych cieľov.

Očakávané benefity integrácie európskych finančných služieb a kapitálového trhu sú⁴⁰⁰:

1. Zlepšenie alokácie kapitálu v európskej ekonomike:

- efektívnejší, viac „deep&broad“—trh cenných papierov umožňujúci úsporám efektívnejšiu premenu na investície
- redukované transakčné náklady a zvýšená likvidnosť trhu
- diverzifikovanejší a inovatívnejší finančný systém
- viac možností zdieľať riziko

2. Efektívnejšie sprostredkovanie európskych úspor na investície:

- zosilnená konkurencia medzi finančnými trhmi a sprostredkovateľmi
- úspory z rozsahu a zníženie neefektívnosti
- viac hospodárskej kohézie

3. Posilnenie ekonomiky EÚ, následkom čoho sa stane atraktívnejšou pre umiestnenie investícií

Jedným z najdôležitejších prvkov budovania integrovaného trhu cenných papierov je podpora konkurencieschopnosti a zabezpečenie otvoreného prístupu ku konkurenčným trhom za nediskriminačných podmienok. Čistý prínos týchto benefitov nie je jednoduché kvantifikovať, ale sú „potenciálne veľké“—U platobných systémov pre cezhraničné obchodovanie s cennými papiermi sa predpokladá, že väčšia racionalizácia a integrácia by priniesli ročnú úsporu 1 bil €. Súčasná evidencia cezhraničných dát indikuje existenciu úzkeho vzťahu medzi veľkosťou

³⁹⁸ V USA sa podieľajú 62%-ami, sú teda päťkrát účinnejšie než federálny rozpočet.

³⁹⁹ Detailne sa benefitmi európskej finančnej integrácie zaoberá prvá časť prílohy (I) ku „Green Paper“

⁴⁰⁰ Initial Report of The Committee of Wise Men on the regulation of European Securities Markets, Brussels, Nov9, 2000.

a rastom finančných trhov a rastom outputu. Naviac sa zdá, že väčšina tohto zvýšenia nie je ťahaná akumuláciou kapitálu, ale vyníou produktivitou. [1]

2.1.1 Akčný plán finančných služieb

Priblížiť Európu ku konečnému cieľu jednotného trhu finančných služieb mal za úlohu Akčný plán finančných služieb (FSAP⁴⁰¹), ktorý bol v centre záujmu Európskej únie od jeho spustenia v roku 1999 a z makroekonomického hľadiska položil legislatívne základy pre efektívne integrovaný trh v mnohých segmentoch európskych financií. Ambíciou implementácie tohto 42-bodového plánu bolo odstrániť zostávajúce prekážky pre cezhraničné finančné transakcie do konca roku 2005. Plán mal štyri strategické ciele: vytvoriť jednotný európsky trh medzibankových (wholesale) finančných služieb, vytvoriť otvorené a bezpečné retailové trhy, zdokonaľiť pravidlá obozretnosti a dohľadu, a zlepšiť niektoré podmienky pre optimálny jednotný finančný trh (vrátane company law, corporate governance, účtovníctva a auditu). EK rozdelila hodnotenie FSAP na dve časti. V prvej hodnotila proces FSAP a jeho implementáciu a pre následné vypracovanie hodnotenia ekonomických dopadov FSAP na finančný sektor EÚ sa s ohľadom na rozsah a komplexnosť takejto analýzy rozhodla využiť externú ekonomickú expertízu, ktorá bola ukončená začiatkom roka 2009. V decembri 2005 vydala Európska komisia Bielu knihu o finančných službách na roky 2005-2010, ktorá stanovuje ďalšie ciele Komisie pre túto oblasť na uvedené obdobie.

Napriek neuspokojivému „polčasovému—hodnoteniu plnenia lisabonských cieľov, v oblasti finančných služieb došlo k výraznému posunu a budovanie integrovaného, otvoreného, konkurenčnejšieho a efektívnejšieho európskeho finančného trhu bolo jedným z najväčších úspechov Európy posledných rokov. Trichet to v apríli 2008 zhodnotil takto: „Proces európskej finančnej integrácie sa uskutočňuje postupne a dosiahol sa výrazný pokrok. Stupeň integrácie sa však líni podľa trhových segmentov a vo všeobecnosti integrácia najviac pokročila v tých segmentoch trhu, ktoré sú bližšie jednotnej menovej politike. Zatiaľ čo bankové trhy eurozóny u aktivít medzibankového (wholesale) a kapitálového trhu vykazujú jasné známky zvýšenej integrácie od zavedenia eura, segmenty retailového bankovníctva zostali viac fragmentované, čo znemožnilo európskym firmám a spotrebiteľom v plnej miere využiť benefity Hospodárskej a menovej únie a jednotného trhu.—

ZÁVER

Globalizácia podľa Níkulu „síce v istom zmysle prispela k efektívnejšej alokácii finančných zdrojov, zníženiu transakčných nákladov a komfortu operácií, no neúnosne zväčšila asymetriu a odtrhnutosť finančnej sféry od reálnej ekonomiky, odbúranie jej kontrolných mechanizmov, rastúce riziká kríz a ich devastujúce dopady na reálnu ekonomiku.—[14, s. 202] Staněk však prezentuje eventualitu, že „zníženie globálneho investičného rizika, zvýšenie garantovanej miery výnosnosti investícií a vytvorenie priestoru aj pre dlhodobé procesy investovania by sa mohlo stať jedným z možných efektov zásadného prepájania svetových národných trhov do globálnych trhov, výrazného zvýšenia kapitálových operácií v reálnom čase 24 hodín denne a značného sprísnenia kontroly nad emitentmi akcií, ale aj jednotlivými aktérmi na svetových kapitálových trhoch vrátane ich stratégie.—[11, s. 99] Hvozdková poukazuje na transformáciu globálneho finančného systému v súvislosti s demografickými zmenami a pripomína, že „v tomto kontexte i úspešnosť reforiem sociálnych systémov, predstavujúcich zmenu v prospech umiestňovania osobných dôchodkových úspor cez sprostredkovateľov na finančné trhy, predpokladá fungujúce finančné trhy a vyriešenie viacerých otázok, napríklad otázku

⁴⁰¹ The Financial Services Action Plan.

transparentnosti vlastníckych vzťahov či adekvátneho dozoru a regulovania finančných procesov.—[4, s. 75]

Efektívne európske kapitálové trhy by mali zlepšiť celkovú makroekonomickú výkonnosť ekonomiky, podporujúc vyňí ekonomický rast s pozitívnym dopadom na tvorbu pracovných miest a produktivitu. Vyňí výnosy (ako jeden z benefitov integrácie finančných trhov) by mohli tiež znížiť náklady na penzijné systémy, čo by viedlo k redukcii pracovných nákladov a zlepšeniu v konkurencieschopnosti. Jednou z hlavných výziev je zabezpečiť, aby sa európsky regulačný systém dokázal kontinuálne, flexibilne a rýchlo prispôbovať budúcemu vývoju, ktorý je dnes nepredvídateľný. Navyiac to musí uskutočniť tak, aby neobmedzoval legitímny trhový vývoj a bol neutrálny pokiaľ ide o konkurenciu medzi rôznymi poskytovateľmi finančných služieb. [1]

Použitá literatúra

1. BLUNCK, F.: *What is Competitiveness?* Publishing date:26.06.2006 , <http://www.competitiveness.org/article/author/view/3>
2. EK: *Initial Report of The Committee of Wise Men on the regulation of European Securities Markets*, Brussels, Nov9, 2000
3. GARELLI, S.: *Competitiveness of Nations: The Fundamentals*, 2002, <http://members.shaw.ca/competitivenessofnations>
4. HVOZDÍKOVÁ, V : *Perspektívy ekonomického rozvoja v podmienkach globálneho starnutia populácie* (s. 57-89). In: HVOZDÍKOVÁ, V. a kol.: *Riziká aktuálnych vývojových trendov vo svetovej ekonomike: Finančná, demografická, potravinová a environmentálna kríza*. Bratislava, EÚ SAV, 2008. ISBN 978-80-7144-170-0
5. HOŇOFF, B.: *Suverénne fondy – nerovnováhy a nové centrá rastu* (s. 40-56). In: HVOZDÍKOVÁ, V. a kol.: *Riziká aktuálnych vývojových trendov vo svetovej ekonomike: Finančná, demografická, potravinová a environmentálna kríza*. Bratislava, EÚ SAV, 2008. ISBN 978-80-7144-170-0
6. KLVAČOVÁ, E., MALÝ, J., MRÁČEK, K.: *Základy evropské konkurencieschopnosti*, Institut integrace České republiky do evropské a světové ekonomiky Vysoké školy ekonomické v Praze, Professional publishing 2007, ISBN 978-80-86946-54-2
7. KLVAČOVÁ, E., MALÝ, J., MRÁČEK, K.: *Různé cesty ke konkurencieschopnosti: EU versus USA*, Institut integrace České republiky do evropské a světové ekonomiky Vysoké školy ekonomické v Praze, Professional publishing 2008, ISBN 978-80-86946-84-9
8. PAUHOFOVÁ, I., SIVÁK, R., STANĚK, P.: *Megatrendy a finančné trhy v 21. storočí (vybrané aspekty)*, vydavateľstvo SPRINT – vfra, Bratislava 2007, ISBN: 978-80-89085-90-3
9. PAUHOFOVÁ, I.: *Suverénne fondy a nová finančná architektúra sveta* (s. 255-268). In: WORKIE, T. M. a kol.: *Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky. Globálna finančná a hospodárska kríza: príčiny – náklady – východiská*. EÚ SAV, 2009. ISBN 978-80-7144-175-5
10. STANĚK, P.: *Súčasná kríza finančných trhov a jej implikácie na vývoj svetovej ekonomiky* (195-216). In: WORKIE, T. M. a kol.: *Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky, Turbulencie na finančných trhoch a dilemy hospodárskej politiky*, Bratislava, EÚ SAV, 2008. ISBN 978-80-7144-166-3

-
11. STANĚK, P.: *Zahraničné investície a ich predpokladaný budúci vývoj* (s. 77-106). In: OBADI, S. M.: *Globálna ekonomika: nové trendy a analýzy vybraných problémov*, Bratislava, EÚ SAV, 2008. ISBN 978-80-7144-169-4
 12. STANĚK, P.: *Situácia na svetových finančných trhoch a jej vplyv na ďalší vývoj v Európskej únii* (s. 13-39). In: HVOZDÍKOVÁ, V. a kol.: *Riziká aktuálnych vývojových trendov vo svetovej ekonomike: Finančná, demografická, potravinová a environmentálna kríza*. Bratislava, EÚ SAV, 2008. ISBN 978-80-7144-170-0
 13. ŇIKULA, M.: *Globálna konkurencieschopnosť* (s. 147-174). In: OBADI, S. M.: *Globálna ekonomika: nové trendy a analýzy vybraných problémov*, Bratislava, EÚ SAV, 2008. ISBN 978-80-7144-169-4
 14. ŇIKULA, M.: *Kritická miera rozporov civilizácie a globálna ekonomická kríza* (str. 195-208). In: WORKIE, T. M. a kol.: *Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky. Globálna finančná a hospodárska kríza: príčiny – náklady – východiská*. EÚ SAV, 2009. ISBN 978-80-7144-175-5
 15. TRICHET, J. C.: *How to increase the competitiveness of the European economy*. Karlspreis Europa Forum, Contribution to the panel discussion, Aachen, 30. 4.2008
 16. TFMA, Z.: *Financial globalisation and financial stability*, background notes for the BIS 5th Annual Conference, Brunnen (Switzerland), 2006;
http://www.cnb.cz/m2export/sites/www.cnb.cz/en/public/media_service/conferences/speeches/download/tuma_bis_20060619.pdf
 17. VAŇKOVÁ, V.: *Konkurencieschopnosť Európskej únie v ére globalizácie*. MendelNet PEF 2008, Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně, ISBN 80-87222-03-4
 18. WORKIE, T. M. a kol.: *Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky. Globálna finančná a hospodárska kríza: príčiny – náklady – východiská*. EÚ SAV, 2009. ISBN 978-80-714

Kontaktné údaje

Ing. Vanda VAŇKOVÁ
Ekonomický ústav SAV
Ňancová 56
811 05 Bratislava
Slovenská republika
email: vanda.vaskova@savba.sk

TEORETICKÉ ASPEKTY EFEKTÍVNOSTI VO VEREJNOM SEKTORE SO ZAMERANÍM NA VEREJNÉ VÝDAVKY⁴⁰²

THEORY ASPECTS OF EFFECTIVENESS IN PUBLIC SECTOR REGARDING PUBLIC EXPENSES

Alena Zubaľová, Tomáš Keruľ
Ekonomická univerzita v Bratislave

Abstrakt

Efektívnosť vo verejnom sektore v oblasti verejných výdavkov je predmetom rôznych teórií. Tento príspevok sa snaží priblížiť rôzne pohľady ako z historického tak i súčasného diania. Existuje viacero faktorov ako napríklad ekonomická otvorenosť, či integrácia spájaných s verejnými výdavkami. Mnohé sú však predmetom kontroverzných názorov. Jednou z alternatívnych metód na efektívnosť v distribúcii verejných statkov je pohľad Marvina Mandella, ktorý vyjadruje Giniho koeficient ako index rovnosti v efektívnej distribúcii verejných služieb prostredníctvom čistej závislosti jednotlivcov voči nerovnosti v poskytovaní týchto služieb.

Kľúčové slová – efektívnosť, verejné výdavky, verejný sektor, ekonomická otvorenosť, ekonomická integrácia, hypotéza efektívnosti, kompenzačná hypotéza, Giniho koeficient.

Abstract

Efficiency in public sector especially in public spending is discussed presently from different theoretic standpoints. This paper shows different views from historical and contemporary perspective. The existence of various factors as economic openness and integration is often connected with public spending. However there exist controversial opinions in some of the connections. One of the alternative methods in efficient distribution of public goods is mentioned in work of Marvin Mandell, who expresses Gini coefficient as index of equity in effective distribution of public services through individual's net envy to other individuals' or group level of provided public services.

Key words – efficiency, public spending, public sector, economic openness, economic integration, efficiency hypothesis, compensation hypothesis, Gini coefficient.

1 ALTERNATÍVNE POHLADY NA EFEKTÍVNOSŤ

V moderných a stále komplexnejších spoločnostiach sa rozsah vládnych zásahov rozširuje, čo pôsobí problém pri definícii ich cieľov. Ak napríklad vláda zistí, že súkromný sektor nedokáže alokovať zdroje, nielen v danom okamihu, ale aj z hľadiska intertemporálneho v určitej oblasti, tak intervenuje ako na strane vstupov, tak aj na strane výstupov aj do týchto oblastí, ako napríklad: životné prostredie, výskum, či penzijný systém, v rozličnom čase

⁴⁰² Príspevok bol spracovaný v rámci riešenia projektu VEGA č. 1/0537/09 Súčasný trendy financovania verejného sektora s dôrazom na efektívnosť verejných výdavkov.

a v rozličnej perióde. Distribúcia príjmu je jednou z oblastí, ktorá je predmetom vládnych zásahov so zvyňujúcou sa frekvenciou a stabilizačná funkcia sa stala multidimenzionálnou a v súčasnosti zahrňuje v sebe domáci produkt, nezamestnanosť, cenovú úroveň, platobnú bilanciu, verejný dlh, úroveň vládnych výdavkov a úroveň zdaňovania.

Mnoho ekonómov počínajúc Adamom Smithom sa prikláňa vo svojich prácach k minimalistickej úrovni štátu. Kvantitatívne možno vyjadriť, čo je minimalistický štát úrovní štátnych intervencií do trhového mechanizmu ako pomer verejných výdavkov na HDP poukazuje. Empirický výskum poukazuje, že tento podiel za posledné storočie niekoľkonásobne vzrástol. Dôvodom je, že medzi oblasti štátneho záujmu a teda predmetu verejných výdavkov nepatrili vyňíň vzdelanie, zdravotné služby, sociálne zabezpečenie v takých intenciách, aké sú predmetom súčasnej fiánkálnej politiky. V niektorých sociálnych štátoch tento podiel v súčasnosti presahuje úroveň 50% HDP, kým v minulom storočí sa pohyboval na úrovni 10% HDP. V krajinách východnej Európy, centrálné plánované hospodárstvo v predchádzajúcich dekádach presahovalo aj úrovne sociálne najviac založených štátov fungujúcich na princípoch kapitalizmu.

V teórii sa objavujú štyri základné definície štátov podľa úrovne štátnych intervencií do trhového mechanizmu⁴⁰³:

1. **Štát služieb (The Service State)** - ktorého úlohou je korekcia zlyhaní trhového mechanizmu. Podporuje jednoduchý systém ekonomickej slobody, ktorá sa vyvinula prirodzene podporujúc trhovú súťaž, kde neviditeľná ruka trhu zabezpečuje efektívne výstupy zlačujú úč tak záujem jednotlivca s verejným záujmom.

2. **Sociálny štát (The Welfare State)** - ktorý sa snaí o intervencie v poskytovaní verejných služieb vysokého významu. V prácach Adama Smitha sa hovorí o význame štátu len ako zabezpečovateľa základných verejných služieb, ale úloha štátu v redistribúcii príjmu je spravidla zamietaná. Spravodlivosť je chápaná nepriamo na úrovni zdaňovania, a to v rozložení daňového bremena v proporcii k schopnostiam jednotlivca znáňať ho, resp. jeho príjmom.

3. Komunálny štát (The Communal State)

V komunálnom štáte sa pozerá na záujmy, ktoré sú kladené nad úroveň preferencií jednotlivcov, a teda nemusia byť v ich súlade. Súťaž a výmena je nahrádzaná uprednostňovaním reciprocity a vytváraním hodnoty so zameraním najmä na komunálne spojitosti jednotlivcov v rámci štátu.

4. Defektný štát (The Flawed State)

Je to presun od zlyhania trhu k zlyhaniu štátnych mechanizmov. V tejto extrémnej podobe Pareto odmietol uplatňovanie ekonomickej analýzy a logickej voľby vo verejnom sektore pre ich neuplatniteľnosť. Preferencie jednotlivcov sú nahrádzané preferenciami striedajúcich sa elít, ktoré sledujú svoje záujmy a teda záujmy minority. Už Puviani (1897) poukázal na neefektívnosť verejnej voľby, kde sa vláda snaí vytvárať fiánkálnu ilúziu na zakrytie daňového bremena prostredníctvom zveličujúcich výdavkov potrebných na tvorbu benefitov.

V posledných dekádach sa akademické štúdie sústrečujú na hľadanie spojenia globalizácie a verejných výdavkov. Vyústili v hypotézy efektívnosti a kompenzačnej hypotézy. Hypotéza

⁴⁰³ SØRENSEN, P. B.: Public Finance in a Changing World. Palgrave Macmillan (UK), 1998. 35-73 s. ISBN 9780333682210.

efektívnosti predpokladá, že rastúca ekonomická integrácia je spojená so znižujúcimi sa verejnými výdavkami. Kompenzačná hypotéza navrhuje, aby vlády expandovali spolu so zvyšujúcou sa ekonomickou otvorenosťou.

I keď ako verejné výdavky, tak aj ekonomická otvorenosť rástli od konca 19. storočia, nie je možné tieto ukazovatele spájať s absolútnou istotou. Príkladom môže byť zvyšovanie verejných výdavkov aj v období, keď ekonomiky boli relatívne uzatvorené a na druhej strane atribúty ako starnutie populácie, či daňové náklady zvyšovali úroveň verejných výdavkov.

Podľa hypotézy efektívnosti vládne výdavky nad minimálne trhovo prijateľnú úroveň zabezpečujúcu obranu, práva vlastníctva a iné základné verejné statky znižujú trhový súťaž národných výrobcov v medzinárodnom meradle. Nástroje redistribúcie príjmov a sociálne služby deformujú trh zamestnanosti a skresľujú tak intertemporálne investičné rozhodnutia. Okrem toho takéto vládne výdavky majú z krátkodobého hľadiska úverovú povahu, čo v konečnom dôsledku vyúsťuje v zvyšovanie daňových sadzieb. Dane z príjmov a majetku priamo narušujú spodnú hranicu vlastníkov, kde deformujú ich investičné rozhodnutia, čo sa ešte prehĺbuje s výňokom progresivity daňových systémov. Vypoňčovanie spôsobuje zvyšovanie reálnych úrokových sadzieb, ktoré alej redukujú domáce investície, pôsobia na zhodnocovanie reálneho výmenného kurzu, čo opätovne znižuje konkurencieschopnosť národných výrobcov.

Dani Rodrik vo svojej práci založenej na empirických dátach "Why Do More Open Economies Have Bigger Government?" argumentuje, že "existuje pozitívna korelácia medzi otvorenosťou zahraničného obchodu a veľkosťou verejného sektora"—Táto oponuje hypotéze efektívnosti, ktorá predpokladá znižovanie v zmysle efektívnejších trhov. Odôvodňuje to tým, že vládne výdavky sú v istom smere poistením pred externými rizikami. Globalizácia v tomto zmysle vnímaná ako ekonomická otvorenosť vystavuje krajinu výňmým rizikám (ako fluktuácia zahraničného obchodu), čo vedie k výraznejším výkyvom na strane príjmov a spotreby. Tieto výkyvy môžu byť redukované substitúciou vládnymi nákupmi, ktoré tak zvyšujú podiel na HDP. Posledné udalosti celosvetovej krízy sú toho dôkazom. Vlády sa snažia o nahrádzanie klesajúcej spotreby a investícií spotrebou a investíciami vlastnými. Posledné legislatívne zmeny v niektorých krajinách umožňujú priamo intervenovať aj v v krízou postihnutých podnikoch.

Kompenzačná hypotéza naznačuje, že v spoločnostiach pevne založených na demokratických princípoch, sú straty v zmysle globalizácie aj v organizovaných skupinách, ktoré vytvárajú tlak verejnosti na vládu, aby prostredníctvom vládných výdavkov absorbovala náoky, ktorým je vystavená spoločnosť. Taktiež zvýšená otvorenosť ekonomík vyžaduje zvýšené investície do ľudského kapitálu, aby bola zachovaná konkurencieschopnosť z globálneho hľadiska. Takto zvýšené vládne výdavky môžu posilniť politickú podporu v globalizáciu a poskytnúť verejné statky podporujúce trhový súťaž, ako kvalifikovaná a konkurencieschopná pracovná sila.

Ekonomická otvorenosť je len jedným z determinujúcich vplyvov na vládne výdavky. Podmieňujúcim faktorom vládných výdavkov je vo veľkej miere aj daňová základňa. Podľa Tanziho však existujú (*hypotéza fiškálnych termítov*) "fiškálne termity", ktoré ju oslabujú. Príkladom môžu byť daňové raje, off-shore finančné centrá, elektronické peniaze a obchod, neregulované deriváty a hedge fondy. Preto pri sledovaní zmien vo verejných výdavkoch je nevyhnutné brať do úvahy tieto zmeny pod tlakom hypotézy efektívnosti na daňový systém a

erózie v daňovom systéme spôsobenej práve týmito fiškálnymi termitmi, ktoré nútia k znižovaniu verejných výdavkov.

2 MANDELLOV MODEL EFEKTÍVNOSTI⁴⁰⁴

Alternatívny pohľad na efektívnosť vypracoval v roku 1991 Mandell vo svojom modeli. V jeho prípade pokladáme politický nástroj za efektívny, ak jeho mierna zmena prináša značnú zmenu v sledovanom ciele. Existujú tri základné kroky na analýzu postavenia vlády z pohľadu efektívnosti. Prvým krokom je analýza vládnych intervencií v rámci dokonalej trhovej súťaže pomocou daní, dotácií a regulácií. Tieto vládne zásahy vytvárajú straty efektívnosti na trhu podobným v nedokonalej konkurencii. Druhým pohľadom je, ak vláda zasahuje na trhu, kde nefunguje dokonalá konkurencia a svojimi zásahmi môže zvýšiť trhovú efektívnosť. Tretím krokom analýzy sú nedokonalosti v politickom a administratívnom procese, ako sú záujmové skupiny, byrokratický egoizmus a právny tlak prostredníctvom legislatívy.

Špecifická charakteristika rozhodovacích procesov verejného sektora zohľadňuje spravodlivosť v distribúcii pri sledovaní verejných cieľov ako celkový výstup (efektívnosť) a náklady. Základným problémom v mnohých modeloch pri zohľadňovaní najmä transferov ako ukazovateľa rovnosti distribúcie, a teda presun jednotky služby od jednej skupiny ku skupine, ktorá je na tom horšie, je určovanie maximálnej/minimálnej úrovne služby pri jej poskytovaní, určovanie rozsahu medzi maximom a minimom v úrovni danej služby alebo určenie sumy maximálnych odchýlok od priemeru poskytovaných služieb.

Existujú dva spôsoby ako týmto chybám zabrániť. Jedným z nich je vytvorenie funkcií užitočnosti, ktoré zahrňujú preferencie pre túto rovnosť. Avšak tento prístup vytvára náročné požiadavky na identifikovateľnosť a blízky prístup rozhodovacích orgánov pri aplikácii týchto rozhodnutí v intenciách verejného sektora, čo značne obmedzuje daný prístup.

Druhým prístupom je model Marvina B. Mandella, ktorý oddeľuje výstupy a spravodlivosť ako dve nezávislé premenné, vyjadrujúce spravodlivosť prostredníctvom indexu, ktorý vyhovuje princípu transferov. Mandell vytvoril dva príbuzné bikriteriálne modely pomocou matematického programovania pre identifikáciu kompromisu medzi oboma cieľmi, a to celkovým výstupom (efektívnosťou) a rovnosťou, ktorá je výsledkom alternatívnej alokácie služieb medzi rozličnými subjektmi. Oba tieto modely sú založené na princípoch Giniho koeficientu, ktorý sa v teoretických publikáciách uvádza ako nástroj na meranie rovnosti (spravodlivosti) v spoločnosti. Tieto dva modely sa líšia v tom, že prvý kladie väčší dôraz na distribúciu vstupov a druhý na distribúciu výstupov. Pri zaradení spravodlivosti do rozhodovacích metód je dôležité zaviesť analytické metódy. Forma analýzy a implementácia do rozhodovacích procesov vo veľkom meradle závisí od úsudku a hodnôt osôb zodpovedných v rozhodovacích procesoch.

Predpokladmi týchto modelov je zadefinovanie jednotky sledovanej služby, jej vstupy a výstupy, a aké sú zadefinované ciele. V mnohých prípadoch sledovanie jedného cieľa súperí s dosiahnutím cieľa druhého. V našom prípade, ak sa snažíme vyrovnať úroveň poskytovanej služby na jednu úroveň, môžeme znemožňovať dosiahnutie toho istého u inej služby. Pri zadefinovaní sledovaného modelu je ďalej potrebné zadefinovať jednotky (jednotlivcov, skupiny), medzi ktoré chceme službu rovnomerne rozdeliť. Poslednou a najdôležitejšou zložkou našej analýzy je zadefinovanie indexu, prostredníctvom ktorého chceme hodnotiť stupeň spravodlivého rozdelenia služieb. V prípade nesprávneho určenia tohto indexu, ktorý

⁴⁰⁴ MANDELL, M. B.: Modelling Effectiveness-Equity Trade-Offs in Public Service Delivery Systems, JSTOR: *Inform, Management Science*, Vol. 37, No. 4, 1991. 467-482 s.

nedokáže určiť rozdiely v spravodlivej a efektívnej distribúcii, budú tieto distribúcie hodnotené na základe intuície ako rozdielne úrovne (aj pri ich zhode), čím sa analýza stáva bezpredmetnou.

Zaujímavou časťou Mandellovho modelu je najmä alternatívne vyvodenie Giniho koeficientu. Pre svoj model Mandell využíva Giniho koeficient ako index rovnosti (spravodlivosti), pretože vyhovuje princípom transferov a model je analyticky opodstatnený. V teórii sa Giniho koeficient uvádza ako odklon od Lorenzovej krivky, ktorá znázorňuje dokonalé rozdelenie služieb. Prínosom Mandella však je jeho alternatívny pohľad na Giniho koeficient, cez úroveň „čistej vnímanej závislosti—spojenej s nerovnomernou distribúciou služieb. Špecificky je možné vyjadriť pomocou tohto modelu úroveň závislosti členom populačnej skupiny i ako:

$$V_i = \phi \left[\sum_{j \in J_i} Q_j |S_i / Q_i - S_j / Q_j| - \sum_{j \in K_i} k Q_j |S_i / Q_i - S_j / Q_j| \right], \quad (1)$$

kde

S_i = počet jednotiek služieb v oblasti i

Q_i = počet jednotiek, ktorým sú služby distribuované (jednotlivci)

$J_i = \{j | S_j / Q_j \geq S_i / Q_i\}$;

$K_i = \{j | S_j / Q_j < S_i / Q_i\} = \bar{J}_i$;

ϕ je normalizujúca konštanta; a

k je konštanta v intervale od 0 do 1.

Slovne popísané, jednotlivci, ktorým sú služby distribuované, porovnávajú úroveň služieb *per capita* svojej populačnej skupiny s *per capita* úrovňou služieb poskytovaných iným populačným skupinám. Porovnania, ktoré prinášajú negatívne výsledky zvyšujú úroveň závislosti, na druhej strane, pozitívne porovnania túto úroveň znižujú. Efekt týchto pozitívnych, či negatívnych rozdielov je lineárne závislý od veľkosti populačnej skupiny, s ktorou sa porovnáva a rozdielom *per capita* úrovne služieb porovnaním rozdielov vo vlastnej skupine. Avšak v závislosti od negatívnych rozdielov je efekt pozitívnych znížený o faktor k , pretože existuje predpoklad, že negatívne rozdiely majú vyššiu váhu oproti pozitívnym.

Zosúmaním všetkých členov sledovanej populácie a delením veľkosťou celej populácie získavame priemer vnímanej závislosti celej populácie \bar{V} , pričom

$$\bar{V} = \frac{\phi(1-k)}{\sum_i Q_i} \sum_i \sum_{j>i} Q_i Q_j |S_i / Q_i - S_j / Q_j|. \quad (2)$$

Ak je ešte ϕ definované ako $1 / ((\sum_i Q_i)(\sum_i S_i / \sum_i Q_i))$, úpravou vzorca dostávame

$$\bar{V} = \frac{(1-k) \sum_i \sum_{j>i} Q_i Q_j |S_i / Q_i - S_j / Q_j|}{\left(\sum_i Q_i \right)^2 \left(\sum_i S_i / \sum_i Q_i \right)}. \quad (3)$$

Giniho koeficient bol podľa Berneho a Stiefela vyjadrený ako,

$$G = \frac{\sum_i \sum_j Q_i Q_j |S_i / Q_i - S_j / Q_j|}{2 \left(\sum_i Q_i \right)^2 \left(\sum_i S_i / \sum_i Q_i \right)} = \frac{\sum_i \sum_{j>i} Q_i Q_j |S_i / Q_i - S_j / Q_j|}{\left(\sum_i Q_i \right)^2 \left(\sum_i S_i / \sum_i Q_i \right)}. \quad (4)$$

Ak teda rovnicou (1) vyjadrujeme úroveň závlsti vnímanej kaňdým jednotlivcom, môžeme Giniho koeficient vypočítať ako priamu proporciu k čistej priemerne vnímanej závlsti, t.j.,

$$G = \frac{1}{1-k} \bar{V}. \quad (5)$$

3 ZÁVER

Existujú mnohé názory na efektívnosť. V niektorých figurujú logické argumenty, v iných empirické dáta. Je ťaňko vylúčiť hociktorý bez dôkladnej analýzy zadeninovaných predpokladov, faktorov, či empirických udalostí, ktoré sú nevyhnutnou súčasťou pri analýze efektívnosti. Nán príspevok sa snažil poukázať ako na minulé, tak i na súčasné trendy z pohľadu efektívnosti vo verejnom sektore s dôrazom na verejné výdavky a na možnosti ich alternatívneho riešenia.

Použitá literatúra

1. MAJTÁNOVÁ, A. a kol.: *Poistovníctvo*. Bratislava: Ekonóm, 2005. 184 s. ISBN 80-225-1940-5.
2. SØRENSEN, P. B.: *Public Finance in a Changing World*. Palgrave Macmillan (UK), 1998. 35-73 s. ISBN 9780333682210.
3. BELLINGER, W. K.: *The economic analysis of public policy*, New York: Routledge, 2007. 118-151 s. ISBN 0-203-94648-0.
4. KAUL, I. & CONCEIÇÃO, P.: *The New Public Finance, Responding To Global Challenges*. Oxford: Oxford University Press, 2006. 109-131 s. ISBN 0-19-517997-8.
5. MANDELL, M. B.: *Modelling Effectiveness-Equity Trade-Offs in Public Service Delivery Systems*, JSTOR: Informs, Management Science, Vol. 37, No. 4, 1991. 467-482 s.
6. GOLANY, B. & TAMIR, E.: *Evaluating Efficiency-Effectiveness-Equality Trade-Offs: A Data Envelopment Analysis Approach*, JSTOR: Informs, Management Science, Vol. 41, No. 7, 1995. 1172-1184 s.

Kontaktné údaje

Doc. Ing. Alena ZUBALOVÁ, PhD.
Katedra financií
Fakulta národohospodárska
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava
Slovenská republika
email: alena.zubalova@gmail.com

Ing. Tomáš KERUL
Katedra financií
Fakulta národohospodárska
Ekonomická univerzita v Bratislave
Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava
Slovenská republika
email: tomas.kerul@euba.sk

CONSOLIDATION OF THE BANKING SECTOR IN POLAND AND RISKS ARISING FROM THIS PROCESS

Andrzej Zygula
Cracow University of Economics

Abstract

In the last years a growing number of mergers and acquisitions at an international and local scale can be observed all over the world. The Polish banking sector has also been influenced by these phenomena, although the scale, range and economic force of these processes have been incomparably smaller.

This article is devoted to an analysis of the banking sector consolidation process. The first part of it discusses the associations between the notions of mergers and acquisitions versus consolidation. The next one presents the consolidation of the banking sector in Poland. The last part focuses on concerns frequently arising in the context of mergers and acquisitions in the Polish banking sector.

Key words – consolidation, mergers, acquisitions

1 INTRODUCTION

Processes of globalization, liberalization and deregulation of international and national markets forced companies to change their behaviour. Companies, to face growing competition on the internal and external markets, began to build a system of economic connections by a means of internal growth, by creating holdings and capital-production-trade groups, and also by uniting with other companies by mergers and acquisitions. Especially the latter solutions are extremely attractive. They are linked with complex , though not necessarily the most effective, investment and financial decisions, which raise competitiveness, enlarge market share, maximize company market value and most of all, provide shortcuts to what a company needs.

In the last years a growing number of mergers and acquisitions at an international and local scale can be observed all over the world. The role of a banking sector in these processes should be emphasized here. This sector undergoes violent consolidation itself and at the same time serves as an intermediary in these types of transactions and can also act as a provider of financial means to conduct these transactions.

The Polish banking sector has also undergone this process due to an intensifying competition fight on the market and a growing participation of direct foreign investors. Consolidation and transactions of mergers and acquisitions are not new phenomena for the Polish economy any more. They have been present for a few years now, are closely linked with a transformation process, especially with privatization and capital market development. Although these transactions have merged into our reality, they are still not well known.

This article is devoted to an analysis of the banking sector consolidation process in Poland, especially to the presentation of concerns frequently arising in the context of mergers and acquisitions in the banking sector.

2 MERGERS AND ACQUISITIONS VERSUS CONSOLIDATION – ASSOCIATIONS BETWEEN THESE NOTIONS

In the economic meaning a merger occurs when two (or more) companies, initially autonomous, combine to form a new entity. Such a connection can be implemented in two ways. The first one - a completely new company is created as a result of a deal. That is a situation in which $A + B = C$. A transaction of this type is defined in the economic literature by the term consolidation⁴⁰⁵. The second one - much more frequently encountered in practice, refers to a situation in which also two or more companies merge into one but only the company, which is the buyer retains its identity and legal status. It is therefore a case in which $A + B = A$, in which A is a buyer and B a seller. This case is described as a statutory merger⁴⁰⁶.

An acquisition is usually understood as gaining control of one company (the acquirer) over another (acquired) through the acquisition of a number of controlling shares sufficient enough to control and manage.

An acquisition can also occur through⁴⁰⁷:

- purchasing of property (assets),
- obtaining a proxy - a group of shareholders, or one of them, obtain majority voting rights at general meetings on behalf of those granting authorization,
- privatization, involving a buyout by a group of investors, usually consisting of the management of a given company and external investors, of shares of listed companies and then withdrawing of a company from a public turnover by taking control over it,
- lease with letting the power to exercise the rights attached to shares, especially the right to vote at general meetings on matters relevant to the company, including policy development and profit-sharing,
- joint venture, in which a joint company is created from assets, selected by both partners, one of which holds the position of a majority shareholder as far as a vote is concerned.

Thus, a merger is different from an acquisition in the sense that a company is not devoid of legal identity, as is the case in a merger. In economic practice, however, it is difficult to identify clearly the boundaries between the merger and acquisition, and it is especially difficult to determine which decisions are voluntary and which are forced by the domination of one of the partners. The most common transactions on the market of mergers and acquisitions are those which lead to changes in control of the business. It happens that the

⁴⁰⁵ P.A. Gaughan, *Mergers, Acquisitions, and Corporate Restructurings*, John Wiley & Sons 1999, 7 pp. ISBN 0471316709

⁴⁰⁶ Ibidem.

⁴⁰⁷ W. Frąckowiak (red), *Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw*, Warszawa: PWE, 2009. 27 pp. ISBN 9788320817867.

connection, which initially seems to be an acquisition, consequently leads to full integration and a merger. This situation proves that the presented division between mergers and acquisitions is somewhat conventional.

In the context of mergers and acquisitions, particularly in respect to transactions in which banks are parties, the term "consolidation" is also used. It derives from the Latin word "consolidatio", meaning: unification, connection but also strengthening. The problem of defining this term explicitly, however, still remains open. In the literature a number of definitions can be found which attempt to systematize the concept of "consolidation process" or "consolidation". Thus, for example, B. Kosiński⁴⁰⁸ determines by the term of capital consolidation in the banking sector any project which involves combining of two or more banks into one organization or creating a team of banks, connected by capital, cooperating together and operating a common policy. S. Lachowski⁴⁰⁹ claims, in turn, that a consolidation is a merger, an acquisition or strategic cooperation of two or more banks in order to maintain or enhance market competitiveness. J.K. Solarz⁴¹⁰ defines the consolidation of the domestic banking system, as the process of strengthening a strategic potential of Polish banks by using the opportunities offered by a capital and organizational form of a financial holding company, association of cooperative banks, mergers, franchising, consortium and other forms of organizational and capital concentration of credit institutions.

Generally, consolidation⁴¹¹ is a combination of several previously separate units into one organizational structure, in which the connecting entities either completely lose their independence and form a new organism, or (in some variants) retain their own identity and a degree of autonomy. In each case the structure formed is larger and financially stronger, with increased capital resources.

3 CONSOLIDATION OF THE BANKING SECTOR IN POLAND

Given the observed universal consolidation in the financial markets in Europe and the world, the Polish banking sector has not remained passive, although the scale, range and economic force of these processes have incomparably been smaller.

The process of consolidation in the Polish banking sector, mainly consists of mergers and acquisitions, including privatization acquisitions. Both the domestic and foreign banks participate in it. The largest number of acquisitions and mergers occurs in the cooperative banks sector.

In the first half of the 90s, the cooperative banks and small private banks, which were in financial difficulty, were taken over by domestic banks, which, thanks to this process, benefited from advantages such as an exemption from the mandatory reserves or preferential restructuring loans. Later, the process of acquiring domestic bankruptcy risk banks attracted foreign banks for which, facing a restrictive licensing policy of the National Bank of Poland (NBP), it was the only way to enter the Polish market.

⁴⁰⁸ B. Kosiński, *Konsolidacja kapitałowa w sektorze bankowym*, "Bank i Kredyt" 2000, no 10, Bankowe ABC, no 66, 1 pp.

⁴⁰⁹ S. Lachowski, *Niezwykłe przyspieszenie*, "Bank" 1998, no 1, 34 pp.

⁴¹⁰ J.K. Solarz, *Konsolidowanie się systemów bankowych*, Fundacja Edukacji i Badań Bankowych, Warszawa 1993, 1 pp.

⁴¹¹ See: www.nbportal.pl

Mergers and acquisitions were taking place in the state-owned banks in a specific way. Processes taking place there were associated mainly with privatization. The applied strategy envisaged for banks gaining a foreign strategic partner which would possess a package no larger than 30% of the shares, but would actively be involved in the management of the bank. It was assumed that the Treasury will retain approximately 30% of the shares with voting rights limited to strategic decisions (with the option of getting rid of this share in the future), and the remaining shares (approximately 30%) would be offered in the public offering to individual investors and employees on preferential conditions⁴¹². These principles were applied to the privatization in the years 1993 - 1994 of Bank Śląski and Wielkopolski Bank Kredytowy with the participation of strategic investors, the Dutch ING Bank NV and the European Bank for Reconstruction and Development, respectively. In both cases, the participation of foreign investors did not exceed 30%. The assumed presence of a strong state shareholder in the privatized banks proved to be a barrier, which impeded the acquisition of foreign strategic investors.

Apart from privatization, the efforts of the government also aimed at exposing the existing state-owned banks to a consolidation imposed authoritatively. The most visible result of these actions was the formation in 1996 of Bank Pekao S.A. Group, which included: Pekao S.A. from Warsaw, Powszechny Bank Gospodarczy from Lodz, Bank Depozytowo Kredytowy from Lublin and Pomorski Bank Kredytowy from Szczecin.

In the second half of the 90s the consolidation entered a new phase. Bank mergers and acquisitions began to be used to build a strong market potential, to strengthen the competitive position in selected Polish regions and to enter new business activity areas. In the process of capital concentration of the Polish banking sector, there began to dominate the transactions between the "healthy" banks, not forced by a bad situation of an acquired bank, as well as classic market transactions with the participation of the stock exchange banks. The first one of the classic market combinations in the banking sector was a merger of two banks listed on a stock exchange, BIG Bank and Bank Gdański, conducted in 1997. In 1998, for the first time in the history of the Polish capital market, Polski Bank Rozwoju was taken over by BRE, through a tender offer.

1998 was also important in the context of the privatization of state banks. In that year there was a change of government policy towards foreign capital. It was expressed by the sale to foreign investors of major shareholdings of privatized banks, possessed by the Treasury, namely Bank Przemysłowo-Handlowy in Cracow to Bayerische Hypo-Vereinsbank - 36,72% and Powszechny Bank Kredytowy to Bank Austria AG - 33,3 %. These transactions meant taking control over these banks by foreign institutions. The next two privatizations carried out in 1999, i.e. the sale to foreign strategic investors of major shareholdings in Bank Zachodni Wrocław (to AIB European Investment Limited - 80%) and Bank Pekao S.A. (to UniCredito Italiano and Allianz AG - 52,09%), were the continuation of this policy. Sales by the Treasury in 1999 of major shareholdings of these two banks finished the privatization of 9 banks selected from the structure of the NBP.

Starting from 1999, the mechanism of the consolidation process in the Polish banking sector changed again. Bank mergers and acquisitions began to be used to achieve scale benefits, synergic effects, and also to achieve a strong market position in the whole country. These transactions were also intended to simplify the organizational structure of bank capital groups and eliminate the competition between the entities controlled by the same owner. As a result, mergers have been carried out mostly by foreign investors, who merged domestic Polish banks controlled by them, as occurred in the case of the merger of Wielkopolski Bank

⁴¹² NBP, *System bankowy w Polsce w latach dziewięćdziesiątych*, Warszawa 2001. 61 pp.

Kredytowy with Bank Zachodni, or merged a bank controlled by them with their Polish subsidiary. As an example may serve the mergers of Bank Austria Creditanstalt (Poland) with Powszechny Bank Kredytowy, Bank Handlowy in Warsaw with CITIBANK (Poland), HypoVereinsbank Poland with Bank Przemysłowo-Handlowy, ING Bank NV in Warsaw with ING Bank Śląski.

In addition, the carried out mergers, decisions of which were taken outside our country, have shown clearly how, as a result of the implemented privatization model, our banking sector has been included in the events taking place on the world market. Examples of such symptomatic transactions were the acquisition of Bank Własności Pracowniczej - Unibank, by Komunalny Bank, resulting from a merger of the Danish Unibank with Finnish-Swedish-Norwegian Nordbanken or a merger of Powszechny Bank Kredytowy and Bank Przemysłowo-Handlowy, as a consequence of a merger of Bank Austria with Bayerische Hypo-Vereinsbank in 2001. On 18 October 2005 The European Commission also approved the acquisition of the German Bayerische Hypo-Vereinsbank (majority shareholder of BPH) by the Italian UniCredit (majority shareholder of Pekao) which resulted on the Polish market in the merger of Bank Pekao and BPH in 2007.

As an outcome of presented processes a number of commercial banks in Poland decreased from 87 in 1993 to 64 in 2007. The climax of a period of consolidation among commercial banks were the years 1999-2002, during which the number of banks decreased by 24. Alongside the Polish accession to EU, a slow decline in the decreasing number of commercial banks may be observed, and since 2005 an increase in their number has been recorded. Intensified consolidation processes also occurred among the cooperative banks. From 1993 to 2008 a number of banks decreased by 1074. The largest intensification in the consolidation of cooperative banks can be recorded in the years 1995-2000. During that period, a number of banks was reduced by 932 institutions, while in 1999 itself 407 mergers and acquisitions were conducted⁴¹³.

Table 1. Quantitative and ownership characteristics of changes in the Polish banking sector

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Commercial banks	87	82	81	81	83	83	77	73	69	59	58	57	61	63	64	70
<i>with domination of capital</i>																
state	29	29	27	24	15	13	7	7	7	7	6	5	4	4	4	4
private Polish	48	42	36	32	39	39	31	20	16	7	6	8	7	7	6	6
foreign	10	11	18	25	29	31	39	46	46	45	46	44	50	52	54	60
Cooperative banks	1 653	1 612	1 510	1 394	1 295	1 189	781	680	642	605	600	596	588	584	581	579

Source: Based on: NBP, *System bankowy w Polsce w latach dziewięćdziesiątych*, Warszawa 2001. 77 pp.; NBP, *Synteza raportu o sytuacji sektora bankowego w I półroczu 2007r.*, Warszawa 2007. 30 pp.; Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, *Raport o sytuacji banków w 2008 roku*, Warszawa 2009. 83 pp.

⁴¹³ NBP, *Synteza raportu o sytuacji sektora bankowego w I półroczu 2007r.*, Warszawa 2007. 64 pp.

4 CONCERNS ABOUT THE CONSOLIDATION OF THE BANKING SECTOR

Consolidation processes, apart from reducing a number of entities, caused other significant changes in the banking sector, which may, however, raise some concerns. Among these alarming changes we should enumerate mainly:

- 1) the concentration of the banking sector;
- 2) employment restructuring;
- 3) increase of the share of foreign capital.

1) The process of mergers and acquisitions is one of the main factors causing changes in concentration. It is often stressed that this process, in order to protect the interests of consumers and maintain competition rules, needs special attention. Indeed, the fewer players there are on the market and their individual shares are higher, the lower are the costs of an agreement to eliminate competition, and thus the mentioned deal can come into effect more likely. The result of an overt or tacit collusion may in this way be higher prices for consumers.

In 1997-2001 there was an increase in the level of the concentration of assets, deposits and loans, as measured with share indices of 5, 10 and 15 largest banks on the market (Table 2). The increase in the level of concentration measurements in 1997-2001 was undoubtedly promoted by mergers and acquisitions conducted by large banks. Since 2002 a slower growth of large banks and a faster growth of small and medium banks has caused the fact that virtually all indices of concentration have steadily decreased.

Table 2. The share of the largest, in terms of assets, banks in the banking sector (%)

	5 banks	10 banks	15 banks	5 banks	10 banks	15 banks	5 banks	10 banks	15 banks
	assets			deposits of the non-financial sector			loans to non-financial sector		
1996	48,8	67,3	78,2	52,3	70,5	81,8	43,8	65,3	76,5
1997	46,2	65,7	77,2	51,9	69,8	82,0	41,4	62,2	76,2
1998	42,9	62,3	75,1	51,0	66,7	78,7	35,7	60,7	72,9
1999	47,7	67,7	79,0	55,4	71,0	83,5	46,1	68,1	77,5
2000	46,5	66,7	78,8	54,7	70,3	82,6	46,1	66,7	76,8
2001	54,7	77,6	82,4	59,8	82,1	85,4	52,1	75,7	81,3
2002	53,4	76,6	82,6	60,2	82,2	85,6	48,6	74,0	79,9
2003	52,3	74,5	81,1	59,0	80,4	84,8	46,5	70,5	78,2
2004	50,2	71,8	80,0	56,8	78,7	82,9	45,4	66,6	77,2
2005	48,7	69,3	78,2	55,8	74,4	81,5	45	63,8	75,6
2006	46,5	66,8	76,6	54,7	72,5	80,8	44	61,7	75,2
2007	46,6	64,5	73,9	56,9	72,7	79,6	44,6	60,9	73,3
2008	44,6	62,5	73,2	55,3	69,8	78,4	43,1	58,9	73,7

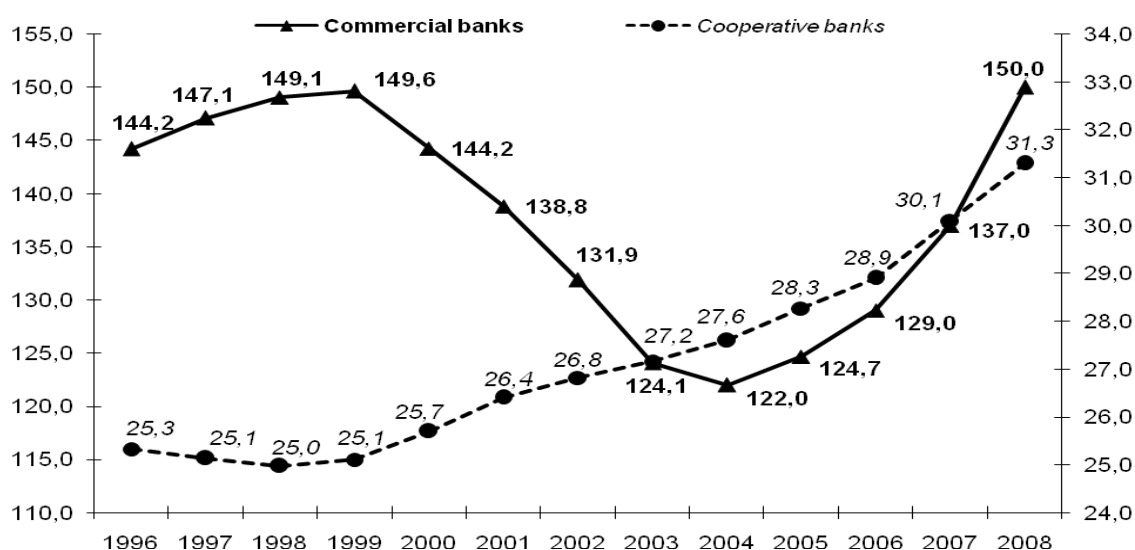
Source: Based on: NBP, *Synteza raportu o sytuacji...*, op. cit., 37-38 pp.; Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, *Raport o...*, op. cit., 83 pp.

It is also worth noting that the market for banking services in Poland, against the background of other EU countries, is characterized by a relatively low level of concentration. In 2007, taking into account the concentration measured by the share rate of the top 5, in terms of assets, banks in the banking sector assets, Poland occupies the sixth position with an index 46.6 - well below the average of 60.4 for the EU 27⁴¹⁴.

2) Mergers and acquisition make it possible to achieve a number of benefits including, among others, an increase in management efficiency. A buyer may take any necessary corrective or restructuring actions involving, for example, eliminating duplicate positions and organizational units. The decision on a merger or acquisition often constitutes the threat of job loss for workers.

Almost 20 000 people in the banking sector, particularly commercial banking, lost their jobs in Poland in the years 1997-2004, as a result of restructuring. In 2005 this downward trend, lasting for years, was overcome. Positive outlook for economic growth, an increasing demand for employment in the whole economy and the expansion of banking operations due to a rising demand for loans on the part of households and businesses, as well as a favorable assessment of the prospects for a further development of banking services were the main factors that contributed to an increase in the number of employees both in commercial and cooperative banks. As a result, in 2005-2007 the level of employment in the banking sector grew by more than 14 000 people. In 2008, despite the crisis on financial markets, till the end of the third quarter there still remained favorable prospects for the banking sector development, which resulted in a further growth of employment, which reached more than 181 000, i.e., an increase of 8% compared to 2007. The evolution of employment in the years 1996-2008 in commercial and cooperative banks further illustrates Fig. 1.

Fig 1. Level of employment in the Polish banking sector in the years 1996-2008 (in thousands)



Source: Based on: NBP, *Synteza raportu o sytuacji...*, op. cit., 28 pp.; Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, *Raport o...*, op. cit., 83 pp.

⁴¹⁴ ECB, *EU Banking Structures*, 2008. 38 pp. ISSN 18301878.

3) The main concerns arising from the consolidation process are linked with structural changes to the Polish banking system, particularly with ownership changes in commercial banks. Sometimes, a question arises among politicians: Is it still a Polish banking sector?⁴¹⁵

As a result of the conducted transactions a number of commercial banks with the majority of Polish capital have been systematically decreasing. In 1993 there were 77 banks and in 2008 only 10 banks. Among the 70 commercial banks (as of 2008) 60 were owned by foreign capital.

The share of banks with majority of foreign capital in assets, deposits and loans in the banking system, starting from 1993 was systematically increasing, reaching its peak in 2001. In subsequent years, this proportion remained almost unchanged. With the European Union accession in 2004, the Polish contribution to the EU structures began to grow again and in 2008 it even exceeded the previous maxima. In 2008 the share of assets of banks controlled by foreign investors in the assets of the entire banking sector was over 72%. Banks with majority foreign capital amassed in 2008 almost 68% of deposits from non-financial sector and provided 71% of net loans to this sector (Table 3).

Table 3. The share of banks with majority foreign capital in assets, deposits and loans in the entire banking system in the years 1996-2008 (%).

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Assets	13,7	15,3	16,6	47,2	69,5	68,7	67,4	67,8	66,9	69,1	69,7	70,9	72,3
Loans to non-financial sector	16,0	18,2	21,9	50,9	70,2	71,3	70,4	69,7	66,5	68,4	66,9	70,1	71,4
Deposits of the non-financial sector	12,2	12,7	13,7	45,6	63,5	63,9	62,2	62,6	62,4	66,1	66,5	67,5	67,6

Source: Based on: NBP, *Synteza raportu o sytuacji...*, op. cit., 37-38 pp.; Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, *Raport o...*, op. cit., 83 pp.

It should be pointed out that the share of banks with majority foreign capital in the assets of commercial banks is formed in Poland at the level significantly exceeding the EU 27 average of 15%⁴¹⁵.

5 SUMMARY

Despite some identified risks arising from the consolidation of the banking sector in Poland, it must be stated that this process has helped to regulate the banking sector and reduce the number of banks which were economically weak or facing bankruptcy. Thanks to the consolidation many medium and large companies raised their competitiveness, increased their own funds and improved their market position. The consolidation forces the introduction of modern and innovative solutions, which improves the quality of services and development of competitive conditions in the sector, and consequently leads to the more efficient allocation of capital⁴¹⁶.

⁴¹⁵ ECB, *EU Banking Sector Stability*, 2009. 33 pp. ISSN 17255554

⁴¹⁶ See: M. Buszko, *Fuzje i przejęcia banków komercyjnych w Polsce - wyniki badania ankietowego*, "Bank i Kredyt" 2005, no 8, 47 pp.

A significant presence of foreign capital inevitably raises some concerns, but on the other hand, the presence of foreign banks in a domestic banking sector results in lowering the level of margins by domestic banks. Due to the introduction of modern technologies and management practices it also contributes to the rationalization of the costs of financial intermediation. Moreover, as has been stressed by the NBP⁴¹⁷, direct foreign investments may also contribute to improving the stability of national financial systems.

References

1. Buszko M., *Fuzje i przejęcia banków komercyjnych w Polsce - wyniki badania ankietowego*, "Bank i Kredyt" 2005, no 8,
2. ECB, *EU banking sector stability*, 2009. ISSN 17255554,
3. ECB, *EU Banking Structures*, 2008. ISSN 18301878,
4. Frąckowiak W. (red.), *Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw*, Warszawa: PWE, 2009. ISBN 9788320817867,
5. Gaughan P.A., *Mergers, Acquisitions, and Corporate Restructurings*, John Wiley & Sons 1999, ISBN 0471316709,
6. Kosiński B., *Konsolidacja kapitałowa w sektorze bankowym*, "Bank i Kredyt" 2000, no 10, Bankowe ABC, no 66,
7. Lachowski S., *Niezwykłe przyspieszenie*, "Bank" 1998, no 1,
8. NBP, *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2005r.*, Warszawa 2006,
9. NBP, *Synteza raportu o sytuacji sektora bankowego w I półroczu 2007r.*, Warszawa 2007,
10. NBP, *System bankowy w Polsce w latach dziewięćdziesiątych*, Warszawa 2001,
11. Pawłowska M., *Efektywność, konkurencyjność i koncentracja na polskim rynku bankowym w latach 1997-2002 - związki między pojęciami*, "Bank i Kredyt" 2004, no 6,
12. Solarz J.K., *Konsolidowanie się systemów bankowych*, Fundacja Edukacji i Badań Bankowych, Warszawa 1993,
13. Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, *Raport o sytuacji banków w 2008 roku*, Warszawa 2009,
14. www.nbportal.pl,

Contact Data

Andrzej ZYGUŁA, PhD.
Department - Katedra Teorii Ekonomii
Faculty - Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych
University - Cracow University of Economics
Street - Rakowicka 27
Zip Code Town/City 30-510 Kraków
Country Poland
email: zygulaa@uek.krakow.pl

⁴¹⁷ NBP, *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2005r.*, Warszawa 2006. 87 pp.; M. Pawłowska, *Efektywność, konkurencyjność i koncentracja na polskim rynku bankowym w latach 1997-2002 - związki między pojęciami*, "Bank i Kredyt" 2004, no 6, 60-61 pp.

XI. ročník medzinárodnej vedeckej konferencie

FINANCIE A RIZIKO

Bratislava, 30. november 2009



EKONOMICKÁ UNIVERZITA
V BRATISLAVE

Partneri :



Sekcia bánk a poisťovní

COPYRIGHT:

Ekonomická univerzita
Národohospodárska fakulta
Katedra financií

Dolnozemska cesta 1
852 35 Bratislava
SLOVENSKÁ REPUBLIKA / SLOVAK REPUBLIC
2009