

MONITOR HOSPODÁRSKEJ POLITIKY

2022, Č.1 / LETO
KHP, NHF, EUBA



TÉMA ČÍSLA:

**ZMENY V POUAHE
ZAMESTNANOSTI**

- DOHODY S DODÁVATEĽMI ENERGIÍ: O KOLKO ZNÍŽIA INFLÁCIU?
- MENEJ PRÁČE BEZ RASTU NEZAMESTNANOSTI
- CHORVÁTSKO NOUÝM ČLENOM EUROZÓNY

EDITORIÁL

Milí naši čitatelia,

Keď sme v úvodníku predchádzajúceho vydania tohto časopisu vyjadrili nádej, že v tomto roku už budú „spoločenské javy v čoraz menšej miere determinované mikrobiologicky“, sme nemohli tušiť, že k odznievajúcim (?) mikrobiologickým determinantom sa pridajú determinanty globálne - politické.

Ekonomika prechádza výrazne turbulentnou vývojovou etapou. V krátkom čase sa posúva od pandemických obmedzení k ponukovým šokom, od nedávnej deflácie k dvojciferej inflácii a od ohrozenia mikroorganizmami k ohrozeniu geopolitikou. V tejto situácii sme namiešali príspevky do nášho časopisu tak, aby sa v ňom prestriedali akútne problémy s takými, ktoré sú viac nadčasové.

Nebolo možné vynechať oblasť rastu cenovej hladiny a možných protiopatrení - tejto problematike sa venuje príspevok v sekcii Aktuality. V sekcii Téma čísla sú tri rôzne pohľady na problematiku zmien v povahe zamestnanosti: na zmeny vo forme, náplni alebo využívaní práce. A sekcia „Zaujímavosti“ prináša pestrejšiu skladbu tém, v ktorých nehrá primárnu rolu žiadna aktuálna hrozba... lebo myslenie ekonómov by nemalo byť ohraničené na javy, ktoré sú práve momentálne dramatické.

Vďaka za všetky konštruktívne pripomienky a námety.

Karol Morvay

OBSAH

AKTUALITY

Bez dohôd o cene elektriny a plynu by inflácia bola budúci rok až o 10 percentuálnych bodov vyššia 3

TÉMA ČÍSLA

Kolko pracovných miest v Slovenskej republike nebude ohrozených automatizáciou? 7

Skrytý poklad daní a odvodov 10

Menší objem práce pri nerastúcej nezamestnanosti 15

ZAÚJÍMAVOSTI

Sú luxusnejšie textilné značky ekologickejšie? 18

Najbližšie rozšírenie eurozóny vráti Slovákov, Rakúšanov a Slovincov o 130 rokov „späť do minulosti“ 24

Zbližovanie, či vzdalovanie mzdových hladín? 28

Prípady lekární Dr. Max: Ako ovplyvní zmena afiliácie lekárne dopyt po jej službách? 31

Úlohy univerzít v regionálnych inovačných systémoch 34

Názory autorov prezentované v tejto publikácii nemusia reprezentovať názory inštitúcií v ktorých pôsobia.

Zoznam použitej literatúry pri jednotlivých článkoch je k dispozícii na požiadanie v redakcii časopisu.

Vedecko popularizačný časopis - Monitor hospodárskej politiky - polročná periodica.

Príspevky jednotlivých autorov prechádzajú recenzným konaním.

Šéfredaktor: Karol Morvay

Výkonný redaktor: Martin Hudcovský

Redakčná rada: Martin Lábaj, Martin Hudcovský, Kristína Mojzesová, Elena Fifeková, Daniela Pobudová, Richard Kališ.

Vydáva: Katedra hospodárskej politiky, Národohospodárska fakulta, Ekonomická univerzita v Bratislave.

ISSN: 2453-9287

Bez dohôd o cene elektriny a plynu by inflácia bola budúci rok až o 10 percentuálnych bodov vyššia



Martin Hudcovský
KHP, NHF, EUBA

Ešte donedávna to vyzeralo, že cenová regulácia elektriny a plynu pre domácnosti a malé podniky sa aj na Slovensku stáva historickou kapitolou a postupne sa od nej upustí, avšak vývoj v posledných mesiacoch aktuálne pozastavil akékoľvek úvahy týmto smerom. Ešte pred plným prepuknutím energetickej krízy v Európe spôsobenej najmä konfliktom na Ukrajine sa plánovalo, že domácnosti a malé podniky už nebudú od roku 2026 chránené reguláciou od Úradu pre reguláciu sieťových odvetví (URSO). Slovensko zostávalo už jednou z posledných krajín EÚ, kde ceny elektriny a plynu boli stanovené pre všetky domácnosti na centrálnej úrovni. Uplatňovanie tejto regulácie nám však aktuálne pomôže predísť ešte vyšším hodnotám inflácie už na začiatku roku 2023.

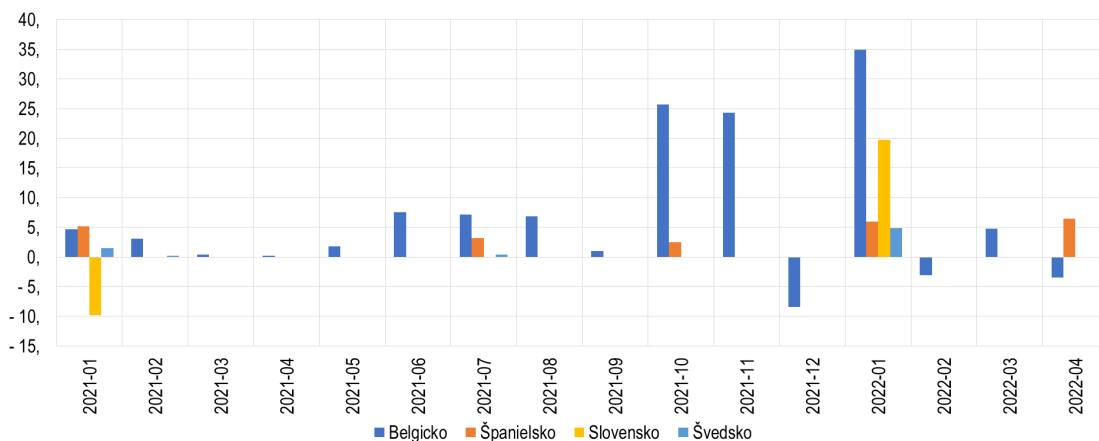
S nástupom energetickej krízy v minulom roku však nastal zvrät v úvahách o ukončení cenovej regulácie pre domácnosti, keď k cenovému zastropovaniu, odpusteniu dane z pridanej hodnoty platenej na energie pre domácnosti, alebo uplatňovaniu tzv. sociálnych taríf na elektrinu a plyn začalo pristupovať čoraz viac európskych krajín (dokonca aj tie, ktoré majú svoje ceny komodít deregulované už dlhé obdobie).

To čo chráni aktuálne domácnosti v SR od rapídne rastúcich cien na energetických trhoch je spôsob akým je cena elektriny a plynu stanovená. Zmena cien týchto regulovaných komodít nastáva vždy iba raz ročne a to spravidla v januári nového

kalendárneho roku. Vývoj na trhoch energií a z neho plynúci inflačný impulz sa tak priamo na spotrebiteľa prenáša len raz ročne v podobe zmeny regulovaných cien. Po zvyšok roku zostávajú ceny konštantné. Preto aj môžeme pozorovať, že celková miera inflácie má tendenciu byť najvolatilnejšia práve pri nástupe nového roku.

V EÚ však neexistuje dohoda o spoločnom postupe pri regulácii týchto cien a preto má každá krajina iný regulačný vzorec (ak teda reguláciu cien uplatňuje). V grafe 1 o medzimesačnej zmene ceny plynu môžeme vidieť, že napr. Španielsko pristupuje k zmene regulovanej ceny plynu na kvartálnej báze, teda ceny (v tomto prípade plynu) sa menia každé

Graf 1: Medzimesačná zmena ceny plynu pre domácnosti vo vybraných krajinách (v %)



Prameň: Eurostat, vlastné výpočty a spracovanie.

tri mesiace. Švédsko uplatňuje tiež reguláciu cien, ale zmeny nastávajú raz za pol roka. Opačným typom krajiny je napr. Belgicko, ktoré neuplatňuje žiadnu reguláciu cien a preto má mezimesačný vývoj veľmi volatilný. Energetická kríza tak aktuálne vplyva na náklady domácností podstatne viac v deregulovaných krajinách ako je tomu v prípade stále regulovaných krajín. Všeobecný trend deregulácie cien energií pre domácnosti a malé podniky iniciovaný na európskej úrovni je tak pozitívnym javom hlavne počas pokojných časov v ekonomike, keď z konkurencie na strane dodávateľov má benefitovať hlavne konečný spotrebiteľ, teda domácnosť. Problematickým sa stáva v aktuálnej situácii bezprecedentného rastu cien energií.

Nová situácia si tak žiadala nové riešenia pri snahe čo najviac ochrániť domácnosti. Ministerstvo hospodárstva SR ešte v prvej polovici roku 2022 zverejnilo informáciu o dohode s majoritným producentom elektriny na Slovensku – Slovenské elektrárne a. s. o tom, že až do konca roku 2024 bude cena elektriny pre domácnosti predávaná za aktuálnu cenu roku 2022. Dohoda bola uzatvorená až po tom, čo vláda plánovala zaviesť novú dodatočnú daň z nadmerného zisku, ktorej subjektom by boli práve Slovenské elektrárne. Jedným z dôvodov možnosti uzatvorenia takejto dohody je fakt, že takmer 95 % hrubej spotreby elektriny na Slovensku tvorí domáca produkcia a iba pätina čistej spotreby elektriny na Slovensku pripadá domácnostiam, ktoré ju budú mať zafixovanú na najbližšie dva roky. Hodnota dohody sa odhaduje na 850 miliónov EUR bez DPH.

To isté sa však nedá povedať o zemnom plyne, kde Slovensko je takmer výlučne odkázané na dovoz zo zahraničia. Jasným a majoritným dovozcom plynu na Slovensko je Rusko, avšak ako odvetné opatrenie po prepuknutí konfliktu prebieha intenzívna diverzifikácia importu z iných krajín ako je Nórsko alebo USA. Cena za plyn je však stanovená na globálnych trhoch a spôsobov ako ju ovplyvniť je v tomto prípade menej.

To znamená, že zatiaľ čo pri elektrine administratívne rozhodnutie o cene elektriny bolo schopné pohltiť akýkoľvek nárast trhových cien a zastropovať ju pre domácnosti na úrovni roku 2022, tak pri plyne už obdobnú dohodu nebolo možné dosiahnuť. V júni 2022 bol predstavený návrh o regulovaní cien plynu pre domácnosti cez dohodu s majoritným dodávateľom plynu pre domácnosti SPP a. s.. Domácnosť bude mať možnosť výberu medzi

dvoma možnosťami. Prvou je podpísať zmluvu na dodávku plynu s SPP na štyri roky, pričom v roku 2023 sa im zvýši cena plynu o 20 % + miera inflácie v roku 2022 a v ďalších rokoch už len o hodnotu inflácie.¹ Druhou možnosťou je podpísať zmluvu o dodávke plynu na jeden rok a cena plynu im vzrastie o 42 % + miera inflácie v roku 2022. Otázne však je ako sa zmení trhová štruktúra dodávateľov plynu, keď SPP v roku 2020 dodávalo plyn 62 % domácností. Táto dohoda tak predpokladá, že na trhu alternatívnych dodávateľov príde k výraznému utlmeniu konkurencie a masívnej migrácii domácností k SPP, pretože navrhované ceny ani zďaleka nekopírujú vývoj na svetových trhoch, rovnako ani regulačný vzorec podľa ktorého ÚRSO rozhoduje o konečných cenách pre domácnosti. V nasledujúcej časti sa preto pokúsime vyčíslieť o koľko by narástla inflácia v novom roku, keby sa tieto nové regulačné opatrenia nezavádzali a krajina by zostala pri pôvodných regulačných podmienkach.

Aby sme si lepšie pochopili ako sa stanovuje regulovaná cena, je nevyhnutné vysvetliť, že konečná cena sa skladá z niekoľkých zložiek. Pri elektrine, samotný odber tvorí percentuálne asi 40 % celkovej ceny (záleží od tarify). Zostávajúca časť pripadá na distribúciu, straty pri prenose, zisk dodávateľa a ďalšie časti. Pri plyne je samotný odber plynu 61 % celkovej ceny. Zostávajúce časti opäť pripadajú na distribúciu, zisk a réžiu. ÚRSO však rozhoduje nie len o cenách samotnej komodity a jej spotrebe, ale aj o cene za distribúciu a ďalších poplatkoch. Aj ceny za distribúciu sú tak regulované.

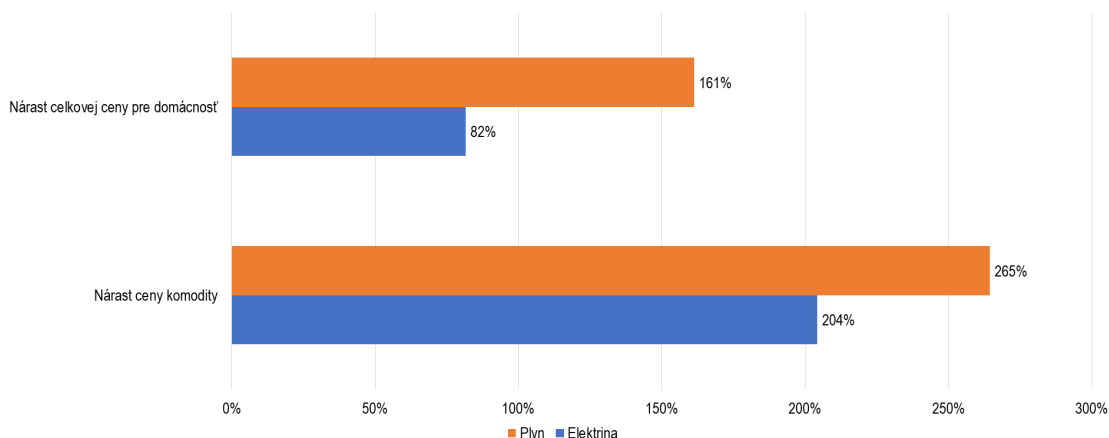
Tu nastáva zásadný rozdiel medzi krajinami, ktoré ešte stále uplatňujú cenovú reguláciu samotnej komodity, pretože regulujú celkovú cenu pre domácnosť a krajinami, ktoré uplatňujú iba reguláciu na distribúciu komodity.² Tá sa uplatňuje vo všetkých krajinách, pretože distribučná sieť sa považuje za prirodzený monopol a nemá zmysel na ňom vynucovať konkurenciu.

Samotná regulovaná cena pri odbere komodity tak vychádza z regulačného vzorca, ktorý berie do úvahy vývoj cien v predchádzajúcom období. Pri elektrine je to aritmetický priemer denných cien elektriny na Pražskej burze za obdobie od 1.1 do 30.6. Pri plyne ide o aritmetický priemer denných cien kontraktov na Pražskej burze na ďalší rok za plávajúce obdobie

¹ Podľa najaktuálnejšej predpovede NBS o vývoji inflácie v roku 2022 dosiahne medziročná inflácia podľa CPI hodnotu 10,4 %.

² To že krajina deregulovala ceny energetických komodít pre domácnosti neznamená, že nereguluje ich distribúciu.

Graf 2: Medziročný rast cien komodity za obdobie potrebné pre stanovenie regulovanej ceny a celková zmena ceny komodity pre domácnosti (v %)



Prameň: PXE, EEX, ÚRSO, vlastné výpočty a spracovanie.

12 kalendárnych mesiacov spätne (teda v tomto prípade od októbra 2021 do septembra 2022). Keďže nevieme ako sa bude vyvíjať cena plynu do septembra 2022, pri odhade pracujeme s predpokladom, že vzhľadom na čoraz viac limitované dodávky plynu z Ruska nepredpokladáme rapídny pokles trhových cien, skôr stagnáciu až mierne pokračujúci rast.

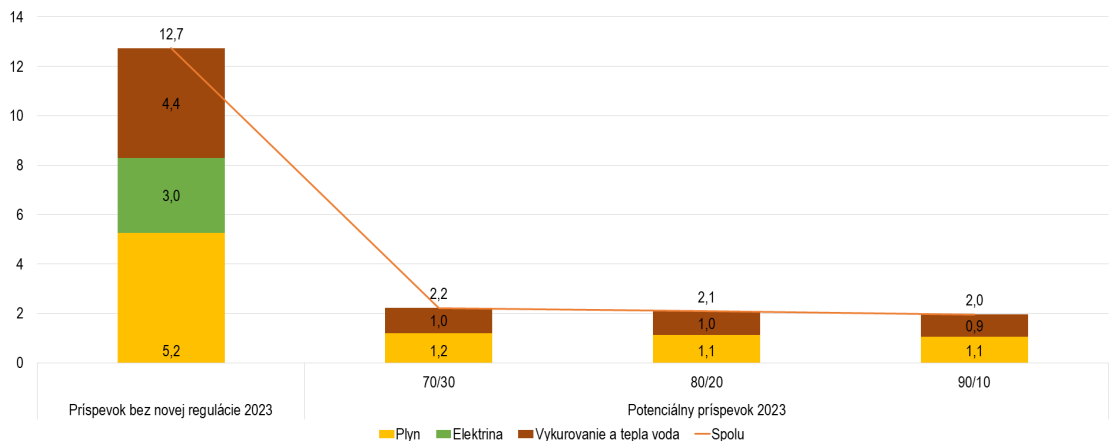
Odhadovaný nárast cien samotných komodít pre potreby výpočtu regulovanej ceny ÚRSO je tak zobrazený v grafe 2. Cena zložky za odber elektriny vzrástla o viac ako trojnásobne (podiel na celkovej cene je 40 %), pri cene zložky za odber plynu predpokladáme viac ako 3,5 násobný nárast (podiel na celkovej cene je 61 %).

Keďže v čase vyhotovenia tohto príspevku

nepoznáme rozhodnutia ÚRSO o tom ako sa budú (a či vôbec) meniť ostatné zložky celkovej ceny (distribúcia, ostatné náklady a ďalšie), predpokladáme pre výpočet zmeny celkovej ceny zachovanie pomeru zložiek v rovnakej proporcií ako tomu bolo minulý rok. V takom prípade by celková cena pre domácnosť vzrástla pri elektrine o viac ako 80 %, zatiaľ čo pri plyne by to bolo až o viac ako 2,5 násobok (161 %).

Nakoniec môžeme vyjadriť aký dopad na celkovú mieru inflácie by malo takéto navýšenie cien energií pre domácnosti. Váha ceny elektriny v spotrebnom koši domácností predstavuje 3,7 % a plynu 3,3 %. Od ceny plynu sa však priamo odvíja aj cena vykurovania a teplej vody, ktoré majú spolu 2,8 % zastúpenie v spotrebnom koši. Rast ceny plynu by

Graf 3: Odhad príspevku k medziročnej inflácii jednotlivých položiek spotrebného koša podľa regulačného vzorca a potenciálny príspevok podľa rôznych podielov štvorročných zmlúv s SPP (v p.b.)



Prameň: PXE, EEX, ÚRSO, ŠŮ SR, vlastné výpočty a spracovanie.

tak priamo ovplyvnil aj nárast ceny vykurovania a teplej vody.³ Ak teda prevážime jednotlivé nárasty celkových cien s váhami jednotlivých položiek, získame ich príspevok k medziročnej inflácii, ktorý by sa objavil v januárovej inflácii. A príspevok by to bol extrémny, keď v súčte týchto troch položiek by predstavoval takmer 13 percentuálnych bodov (12,7 p.b.). Rast cien elektriny by prispel 3 p.b., vykurovanie a teplá voda 4,4 p.b. a plyn dokonca 5,2 p.b. Pri pokračujúcom raste cien potravín, stavebných materiálov a vysokej cene palív by sa tak celková inflácia pravdepodobne dostala aj nad hodnotu 20 %.

Keďže však štát v roku 2023 nebude nasledovať regulačný rámec pre ceny spotrebiteľov tak ako doteraz, tento príspevok je len hypotetický. Odhad potenciálneho príspevku, ktorý zohľadňuje prijaté opatrenia na ochranu domácností pred skokovitým rastom cien energií môžeme len tipovať, pretože nepoznáme aká proporcia domácností prejde od svojho aktuálneho dodávateľa ku SPP s ktorým štát vyjednal upravené ceny (podiel SPP v 2020 bol 62%). Pre jednoduchosť výpočtu však budeme predpokladať, že takmer všetky domácnosti sa budú chcieť zastrešiť pred masívnym nárastom cien plynu prechodom k SPP. Rovnako však nepoznáme aký podiel domácností používajúcich plyn podpíše zmluvu o dodávkach na štyri roky a koľko na jeden rok (rozdiel v náraste cien je tu viac ako 22 percentuálnych bodov v neprospech jednoročného kontraktu). Odhadujeme preto tri

³ Cena plynu je s cenami vykurovania a teplej vody veľmi silne previazaná. Korelácia medzi týmito položkami za posledných 5 rokov je blízka hodnote 0,8.

rôzne scenáre, kde podiel štvorročných zmlúv predstavuje 70 %, 80 % a 90 % zo všetkých zmlúv u SPP, keďže predpokladáme, že domácnosti sú relatívne konzervatívne a riziko averzné. Iba malá menšina bude vsádzať na to, že by v priebehu roku došlo ku významnému poklesu ceny plynu, ktorý by im kompenzoval vysoké riziko takejto zmluvy.

K samotným odhadom príspevkov ku inflácii v januári 2023 možno konštatovať, že vzhľadom na fakt, že ceny elektriny sú na rok 2023 pre domácnosti zastropované, príspevok tejto komodity bude nulový. Vzhľadom na neistotu o podiele štvorročných zmlúv u SPP však celkový príspevok za plyn bude okolo 1 – 1,2 p.b. (podobne za vykurovanie a teplú vodu), pričom platí, že čím vyššie bude zastúpenie štvorročných zmlúv u SPP, tým nižší bude aj celkový príspevok k inflácii.

Na záver tak možno tak zhrnúť, že ak by štát nevytvoril nové a dočasné dohody o cenách spomínaných komodít na najbližšie roky a zároveň neuplatňoval cenovú reguláciu samotného odberu komodity v ročnej frekvencii (a nie len distribúcie ako v niektorých iných krajinách), na začiatku roku by s veľkou pravdepodobnosťou na Slovensku prekonala miera inflácie hodnotu 20 %.⁴ Ak dôjde k realizácii navrhovanej regulácie cien týchto významných položiek spotrebného koša tak ako bolo prezentované v médiách, medziročná inflácia v januári 2023 bude o približne 10 p.b. nižšia ako by mohla byť, ak by sa zostalo pri pôvodnej metóde výpočtu ceny regulovaných komodít.

⁴ Ak by sa tak náhodou stalo, ťahúňom inflácie nebude rast cien regulovaných komodít pre domácnosti.

Upozornenie: V čase spracovania tohto textu sa v médiach objavili nové informácie ohľadne regulácie cien plynu na rok 2023. Neboli však dostatočne konkretizované, aby sme ich mohli zapracovať do výpočtov a textu, preto obsah článku vychádza z dostupných informácií k 20. 6. 2022.

Kolko pracovných miest v Slovenskej republike nebude ohrozených automatizáciou?



Michal Hrnčiar
externý doktorand NHF, EUBA

Ak patríte medzi zamestnancov, ktorí pri svojej práci potrebujú využívať napr. talent, kritické myslenie, vodcovské schopnosti a tvorivosť (kreativitu), vaše pracovné miesto patrí do skupiny s nízkym rizikom ohrozenia automatizáciou. Je to z dôvodu, že stroje dnes nedokážu plnohodnotne nahradiť ľudskú prácu vo vybraných zručnostiach. Z celkového počtu pracovných miest je v SR 24 % takých, ktoré pre svoj výkon potrebujú aspoň jednu z uvedených zručností.

„Neohrozená“ štvrtina

Väčšina autorov v spojitosti s dopadmi inovácií na trh práce skúma mieru ohrozenia pracovných miest. Slovenská republika je podľa štúdií OECD krajínou, ktorej hrozí najvyšší podiel straty pracovných miest v dôsledku automatizácie. Pravdepodobnosť rizika automatizácie je až 62 %, čo je o 14 % viac v porovnaní s priemernou hodnotou krajín OECD. Časť autorov, ako napr. Arntz. a kol. (2016) vychádza z toho, že nie celé pracovné miesta, ale len ich časť a vybrané zručnosti budú nahradené strojmi. A práve tento smer skúmania otvára dvere k analýze pracovných miest s nízkou mierou ohrozenia automatizáciou v SR.

Na základe skúmania analýz zahraničných autorov, zástupcov relevantných inštitúcií a vlastného uváženia vychádzajúceho z praktických skúseností sme identifikovali súbor siedmich kľúčových zručností/kompetencií, ktoré sa javia ako ťažko automatizovateľné, resp. nahraditeľné strojmi v nadchádzajúcom období:

- Organizovanie a plánovanie práce;
- Schopnosť prijímať rozhodnutia a niesť zodpovednosť;
- Talent;
- Tvorivosť (kreativita);
- Kritické myslenie;
- Strategické a koncepcné myslenie;
- Vodcovské schopnosti.

Jedinečným a komplexným zdrojom údajov o zručnostiach potrebných pre výkon jednotlivých zamestnaní v SR je Národná sústava povolání, ktorá je definovaná zákonom č. 5/2004 Z. z. o službách

zamestnanosti v platnom znení ako „ucelený informačný systém opisu štandardných nárokov trhu práce na jednotlivé pracovné miesta.“ Register zamestnaní tvorí 1915 Národných štandardov zamestnania (NŠZ), ktoré okrem iného obsahujú časť „špecifické kľúčové kompetencie“. Prostredníctvom tejto informácie je možné vyselektovať len tie NŠZ, ktoré v kompetenčnom modeli obsahujú aspoň jednu z vyššie uvedených kompetencií, ktoré podľa zahraničných výskumov budú v najbližšom období s nízkym rizikom ohrozenia automatizáciou. Štruktúra NŠZ je nasledovná:

- Odporúčaná úroveň vzdelania;
- SKKR;
- Regulácie;
- Certifikáty a ďalšie písomné osvedčenia;
- Odborná prax;
- **Klasifikácia SK ISCO-08;**
- Klasifikácia ESCO;
- Klasifikácia SK NACE Rev. 2;
- Kompetencie:
 - všeobecné kľúčové kompetencie,
 - **špecifické kľúčové kompetencie,**
 - odborné vedomosti,
 - odborné zručnosti.

Pre naše skúmanie sú dôležité špecifické kľúčové kompetencie, v rámci ktorých sme vybrali len tie zamestnania, ktoré pre svoj výkon potrebujú aspoň jednu z vyššie uvedených zručností. Tabuľka 1 uvádza počet národných štandardov zamestnaní (NŠZ) v ktorých bola nájdená predmetná špecifická kľúčová kompetencia, to znamená, počet takých zamestnaní v SR, v ktorých zamestnanec potrebuje pre svoj výkon uvedenú zručnosť. Pre účely skúmania boli vybrané len tie NŠZ, kde bola predmetná zručnosť

Tabuľka 1: Počet národných štandardov zamestnaní, v ktorých sa vyžaduje jedna z uvedených zručností/kompetencií na vysokej úrovni

Vybraná špecifická kľúčová kompetencia	Počet NŠZ
Schopnosť prijímať rozhodnutia a niesť zodpovednosť	669
Organizovanie a plánovanie práce	503
Strategické a koncepčné myslenie	486
Tvorivosť (kreativita)	266
Vodcovské schopnosti	231
Kritické myslenie	149
Talent	63

Prameň: Trexima Bratislava, vlastné spracovanie.

vyžadovaná na „vysokej“ úrovni.

Každý NŠZ je priradený ku konkrétnemu 7-miestnemu kódu národnej klasifikácie zamestnaní SK ISCO-08, čo prináša možnosti podrobného skúmania zamestnaní na národnej úrovni z hľadiska štruktúry a počtu zamestnancov, úrovne vzdelania, veku, regionálneho členenia a pod. Je to jedinečný spôsob skúmania vplyvu automatizácie a technologických inovácií na zamestnania v priamej nadväznosti na zistenia autorov Arntz a kol. (2016). Tí odporúčajú analyzovať jednotlivé kompetencie priamo v rámci národných zamestnaní a ich pracovných úloh. Prostredníctvom tejto informácie bolo možné každé SK ISCO-08 vyhodnotiť z hľadiska počtu zamestnancov v SR. Zdrojom týchto dát bolo štatistické zisťovanie o cene práce ISCP, ktoré sa realizuje na vzorke 1 084 962 zamestnancov v SR.

Celkový podiel zamestnancov s aspoň jednou zo siedmich skúmaných kompetencií na vysokej požadovanej úrovni, tvorí približne 24 %. V nadväznosti na teoretické zistenia zahraničných

¹ Jednotlivé zamestnania sa môžu vyskytnúť viackrát pri siedmich sledovaných zručnostiach/kompetenciách. Podiel zamestnancov deklaruje len príslušné percento zamestnancov využívajúcich predmetnú skúmanú zručnosť/kompetenciu.

Tabuľka 2: Podiel zamestnancov na celkovom počte zamestnancov v SR, ktorí v práci využívajú vybrané špecifické kľúčové kompetencie na vysokej úrovni

Názov špecifickej kľúčovej kompetencie	Podiel zamestnancov využívajúcich konkrétnu kompetenciu na celkovom počte zamestnancov v SR (3Q 2021) ¹
Schopnosť prijímať rozhodnutia a niesť zodpovednosť	11,93 %
Organizovanie a plánovanie práce	11,52 %
Vodcovské schopnosti	8,93 %
Strategické a koncepčné myslenie	8,37 %
Tvorivosť (kreativita)	4,55 %
Kritické myslenie	2,98 %
Talent	0,51 %

Prameň: Trexima Bratislava, vlastné spracovanie.

autorov možno konštatovať, že títo zamestnanci nebudú z hľadiska automatizácie, resp. náhrady technológiami výrazne ohrození, nakoľko sa pri ich práci vyžaduje vysoká úroveň takých kompetencií, ktoré dnes a ani v blízkej dobe nebude možné nahraďovať strojmí. Je možné predpokladať, že pri výkone ich práce budú inovácie, technológie a automatizácia určitých procesov komplementárnym prvkom, ktorý napomôže k vyššej efektívnosti a kvality realizovanej práce.

Strojmi nenahraditeľné kompetencie – ktoré to sú?

V nadväznosti na zistenia zahraničných autorov možno konštatovať aj v podmienkach SR, že zamestnanci s aspoň jednou z uvedených zručností nebudú z hľadiska automatizácie, resp. náhrady technológiami výrazne ohrození, nakoľko sa pri ich práci vyžaduje vysoká úroveň takých zručností, ktoré dnes a ani v blízkej dobe nebude možné nahraďovať strojmí. Z toho vyplýva, že táto uvedená skupina zamestnancov nie je primárne ohrozená v nadchádzajúcom období vplyvom automatizácie. Toto skúmanie prináša odlišný pohľad na vplyv inovačných trendov. Pokým väčšina štúdií a analýz sa zaoberá očakávaným podielom ohrozených pracovných miest, v našom skúmaní sme vyhodnotili zamestnania s nízkym rizikom ohrozenia automatizáciou. Na základe prepojenia dát so Štatistickým zisťovaním o cene práce ISCP sme na celkovej zamestnanosti identifikovali zamestnania s nízkym rizikom ohrozenia automatizáciou vyhodnotiť z hľadiska úrovne vzdelania. Vychádzame pritom zo zistení viacerých zahraničných autorov, ktorí považujú vzdelaných zamestnancov za

zamestnancov za menej ohrozených. Významná väčšina zamestnancov, ktorí na výkon svojho zamestnania potrebujú aspoň jednu z vybraných kompetencií (rámeček 1) s nízkym rizikom ohrozenia automatizáciou, má vysokoškolské vzdelanie. Týmto sme

rovnako naplnili predpoklad toho, že inovačné trendy nebudú ohrozením pre tých zamestnancov, ktorí majú vyššiu kvalifikáciu. Okrem toho sa nám v rámci skúmania ťažko nahraditeľných kompetencií potvrdila ďalšia skutočnosť, ktorá súvisí s ohrozenými pracovnými miestami. Zamestnania, pri ktorých sme identifikovali potrebu využívania kompetencie s nízkym rizikom ohrozenia automatizáciou, sme vyhodnotili aj z hľadiska ich zastúpenia v hlavných triedach národnej klasifikácie zamestnaní SK ISCO-08.

Potvrdzuje sa tak očakávanie odborníkov, že

kvalifikované pracovné miesta, zastúpené najmä v riadiacich a špecializovaných triedach, budú v horizonte najbližších rokov ohrozené s veľmi nízkou mierou. Veľká časť nami skúmaných zamestnaní, ktoré sme vyhodnotili ako zamestnania s nízkym rizikom ohrozenia automatizáciou, reprezentuje práve hlavné triedy 1- Zákonodarcovia, riadiaci pracovníci, 2 - Špecialisti a 3 – Technici a odborní pracovníci. V našom skúmaní sa teda rovnako potvrdila skutočnosť domácich a zahraničných štúdií o tom, že kvalifikované pracovné miesta neutrpia zavádzaním automatizácie.

Box 1: Vybrané kompetencie s nízkym rizikom ohrozenia automatizáciou

Kompetencia „Schopnosť prijímať rozhodnutia a niesť zodpovednosť“: Zo všetkých zamestnancov, ktorí na výkon práce potrebujú podľa Národnej sústavy povolání kompetenciu „Schopnosť prijímať rozhodnutia a niesť zodpovednosť“ má až 60 % vysokoškolské vzdelanie. Zamestnanci s potrebou tejto kompetencie pracujú najmä ako Zákonodarcovia, riadiaci pracovníci; Špecialisti; Technici a odborní pracovníci. Vyplyva to z analýzy dát štatistického zisťovania o cene práce (ISCP) za obdobie 3Q 2021.

Kompetencia „Organizovanie a plánovanie práce“: Aj v tomto prípade možno sledovať výraznú dominanciu vysokoškolsky vzdelaných zamestnancov, ktorí na výkon zamestnania potrebujú kompetenciu Organizovanie a plánovanie práce na vysokej úrovni. Ich podiel na celkovom počte zamestnancov v SR, ktorí túto kompetenciu potrebujú, je 60 %. Príklad zamestnaní s vysokým podielom zamestnancov, v ktorých je požiadavka na vysokú úroveň skúmanej kompetencie: Hlavný účtovník; Projektový špecialista (projektový manažér); Riadiaci pracovník (manažér) v oblasti obchodu (obchodný riaditeľ); Výkonný riaditeľ; Stavbyvedúci.

Kompetencia „Vodcovské schopnosti“: Kompetencia je na vysokej úrovni vyžadovaná u zamestnancov, ktorí sú vo väčšine prípadov vysokoškolsky vzdelaní. Vodcovské schopnosti sa v najväčšej miere využívajú na pozíciách, na ktorých pracuje 74 % sledovanej skupiny zamestnancov. Takmer dve tretiny všetkých zamestnancov vyžadujúcich vodcovské schopnosti, na vysokej úrovni pracuje na pozíciách zaradených v hlavnej triede 1 (Zákonodarcovia, riadiaci pracovníci) a 2 (Špecialisti).

Kompetencia „Strategické a koncepčné myslenie“: Viac ako 8 % zo všetkých zamestnancov v SR tvoria zamestnanci, ktorí pri práci potrebujú strategické a koncepčné myslenie na vysokej úrovni. Takmer 70 % z nich má vysokoškolské vzdelanie. Väčšina zamestnancov, ktorí na výkon zamestnania potrebujú Strategické a koncepčné myslenie, pracuje na pozíciách zaradených do hlavnej triedy 2 – Špecialisti.

Kompetencia „Tvorivosť (kreativita)“: Viac ako dve tretiny zamestnancov, ktorí potrebujú na výkon zamestnania Tvorivosť (kreativitu), má vysokoškolské vzdelanie. Zo všetkých zamestnancov, ktorí pri výkone práce potrebujú Tvorivosť (kreativitu) na vysokej úrovni, pracuje viac ako tretina v zamestnaniach zaradených do hlavnej triedy 2 – Špecialisti.

Kompetencia „Kritické myslenie“: Kritické myslenie na vysokej úrovni potrebujú na výkon práce najmä zamestnanci s vysokoškolským vzdelaním. V porovnaní so všetkými zamestnancami využívajúcimi predmetnú kompetenciu zastupujú dominantnú časť na úrovni 74 %. Takmer všetci zamestnanci pracujúci v zamestnaniach, v ktorých sa vyžaduje Kritické myslenie, sú zaradení v prvých troch hlavných triedach klasifikácie SK ISCO-08 (Zákonodarcovia, riadiaci pracovníci; Špecialisti; Technici a odborní pracovníci).

Kompetencia „Talent“: Zamestnanci so stredoškolským vzdelaním tvoria tretinu zo všetkých zamestnancov v SR, ktorí na výkon zamestnania potrebujú Talent. Vysoký podiel zamestnancov v tejto skupine má dosiahnuté vysokoškolské vzdelanie – konkrétne na úrovni 57 %. Viac ako polovica zamestnancov, ktorí na výkon zamestnania potrebujú Talent, pracuje v zamestnaniach hlavnej triedy 2 – Špecialisti. Päťina zamestnancov z tejto skupiny pracuje v rámci hlavnej triedy 1 – Zákonodarcovia, riadiaci pracovníci. Ukážka zamestnaní s vysokým podielom zamestnancov, v rámci ktorých je požiadavka na vysokú úroveň Kritického myslenia: Učiteľ základnej školy; Učiteľ konzervatória; Člen orchestra; Herec; Dramaturg; Kameraman.

Skrytý poklad daní a odvodov¹



Jakub Zeman
KF, NHF, EUBA

Zatiaľ čo v krajinách EÚ považuje 42 % podnikateľov reštriktívnu pracovnoprávnú reguláciu za problém, na Slovensku je to až 55 %. Jednou z reakcií na danú skutočnosť je využívanie subdodávateľských vzťahov namiesto pracovnoprávných vzťahov na výkon činností v spoločnosti. Subdodávateľské vzťahy prinášajú nielen priamu, ale aj nepriamu úsporu nákladov podnikateľov, ktorí však znižujú daňovo-odvodové príjmy štátu a majú ďalšie efekty na občanov a podnikateľov.

Finančná kríza v roku 2009 obnovila pozornosť venovanú vyhýbaniu sa daňovým povinnostiam a daňovým únikom v celej Európe (OECD, 2012). Vlády by sa tak mali opätovne, v tejto kríze, ako v rámci predchádzajúcej finančnej krízy a v čase napätých verejných rozpočtov, venovať daňovej regulácii svojich ekonomík s cieľom odstrániť daňové medzery a zvýšiť fiškálne príjmy (Behling, et al., 2015). Jednou z takýchto daňových medzier je existencia živnostníkov, ktorých povaha práce má znaky závislej práce (ďalej len „falošní živnostníci“). Títo živnostníci sa v literatúre tiež nazývajú falošní, skrytí, fiktívni či pseudozamestnanci (ILO, 2020). Falošní živnostníci sú objektívne zamestnancami, ale z dôvodov súvisiacich s obchádzaním regulačných právnych predpisov sa označujú ako živnostníci (Pedersini, et al., 2009). Neexistuje všeobecná zhoda definícií falošných živnostníkov (Williams, 2019), avšak charakteristickými znakmi týchto živnostníkov je, že sú závislí na jednom zmluvnom partnerovi (Pedersini, et al., 2009). Zväčša sa neuchádzajú o rôzne zákazky, vyjednávanie o cenách služieb je obmedzené alebo vôbec neexistuje, existuje značná kontinuita výkonu činností u jedného odberateľa počas mnohých zákaziek či dodržiavanie pokynov objednávateľa v každodennej rutine (Behling, et al., 2015). Tento jav sa objavuje najmä v odvetviach náročných na pracovnú silu, akým je stavebníctvo, doprava, poľnohospodárstvo či upratovanie (Thörnquist, 2013).

Dôvody a vplyvy existencie falošných živnostníkov

Dôvody pre existenciu falošných živnostníkov sú

¹ Táto práca bola podporená Agentúrou na podporu výskumu a vývoja na základe Zmluvy č. APVV-20-0338.

na strane zamestnávateľa aj na strane falošného živnostníka. Podnikatelia sa využívaním falošných živnostníkov vyhýbajú pracovnoprávnej a sociálnej regulácií (ILO, 2020), čím znižujú jednotkové náklady práce (European Parliament, 2016) cez zníženie daňových a odvodových povinností (ILO, 2020). Podnikatelia nemusia vyplácať živnostníkom platby ani podľa minimálnych mzdových nárokov v zmysle pravidiel minimálnej mzdy či rôznych príplatkov. Nižšie daňové a odvodové povinnosti sú nielen na strane zamestnávateľa, ale aj falošného živnostníka. Ďalším dôvodom pre existenciu falošných živnostníkov je, že podnikatelia môžu vďaka nim preniesť časť rizík na nich, a tak získať konkurenčnú výhodu (ILO, 2020). Okrem priamych nákladových aspektov je stimulom pre falošnú živnosť aj prílišná regulácia ochrany práce (OECD, 2000). Zamestnávateľia tak chcú znížiť práva a ochranu, ktorá sa poskytuje zamestnancom, napr. cez elimináciu možnosti zastúpenia zamestnancov v odboroch, čím sa prehľbuje nerovnosť vyjednávacej sily falošných živnostníkov (ILO, 2020). Významný vplyv na rast počtu falošných živnostníkov má aj migrácia pracovníkov zo strednej a východnej Európy (Eichhorst, et al., 2013).

Vplyvy falošných živnostníkov môžeme rozdeliť na verejný rozpočet, súťaž, samotných živnostníkov a ostatné vplyvy. Falošní živnostníci poškodzujú verejné financie (ILO, 2020), keďže v porovnaní so zamestnancami platia minimálne alebo žiadne dane (Behling, et al., 2015) a odvody (Jorens, 2008). Čiastočné neplatenie odvodov ohrozuje udržateľnosť a primeranosť dôchodkových systémov, ktoré strácajú vďaka falošným živnostníkom významné zdroje (European Parliament, 2016). Falošní živnostníci poškodzujú aj samých seba (ILO,

2020), keďže vykonávajú činnosti pod zákonnými normami a súčasne sa im odopiera zákonná a poisťná ochrana (Jorens, 2008). Vzhľadom na absenciu odborov sa im sťažuje vyjednávací pozícia v odmeňovaní a podmienkach vykonávania činností. Je taktiež pravdepodobnejšie, že majú horšie pracovné podmienky a sú ekonomicky viac ohrození ako tradiční zamestnanci (Eichhorst, et al., 2013). Fungovanie falošných živnostníkov na trhu zvyhodňuje firmy, ktoré nedodržiavajú pravidlá (ILO, 2020) cez nespravodlivú konkurenciu medzi podnikateľmi (Eichhorst, et al., 2013). Tí si vedia znížiť náklady (Eichhorst, et al., 2013), čo narúša hospodársku súťaž (European Parliament, 2016). Flexibilita v odmeňovaní vzťahu dodávateľa (falošného živnostníka) a odberateľa vytvára riziko sociálneho dumpingu (European Parliament, 2016) (Muller, 2014). Mzdový dumping prostredníctvom falošných živnostníkov sa stáva čoraz väčším a dostatočne neriešeným problémom na trhu práce v poslednom desaťročí (Thörnquist, 2013). Fenoménom falošných živnostníkov nedochádza k reprodukcii zručností a môže sa znižovať aj ich kvalifikácia, keďže sú naviazaní len na jedného objednávateľa. Súčasne neistota a vysoká závislosť od odberateľa im bráni byť inovatívnymi podnikateľmi, ktorými by mali byť. Horeuvedené vplyvy falošných živnostníkov majú taktiež vplyv na znižovanie produktivity a efektívneho využívania výrobných faktorov v ekonomike (Behling, et al., 2015) (Jorens, 2008). náklady práce (European Parliament, 2016) cez zníženie daňových a odvodových povinností (ILO, 2020). Podnikatelia nemusia vyplácať živnostníkom platby ani podľa minimálnych mzdových nárokov v zmysle pravidiel minimálnej mzdy či rôznych príplatkov. Nižšie daňové a odvodové povinnosti sú nielen na strane zamestnávateľa, ale aj falošného živnostníka. Ďalším dôvodom pre existenciu falošných živnostníkov je, že podnikatelia môžu vďaka nim preniesť časť rizík na nich, a tak získať konkurenčnú výhodu (ILO, 2020). Okrem priamych nákladových aspektov je stimulom pre falošnú živnosť aj prílišná regulácia ochrany práce (OECD, 2000). Zamestnávateľia tak chcú znížiť práva a ochranu, ktorá sa poskytuje zamestnancom, napr. cez elimináciu možnosti zastúpenia zamestnancov v odboroch, čím sa prehľbuje nerovnosť vyjednávejacej sily falošných živnostníkov (ILO, 2020). Významný vplyv na rast počtu falošných živnostníkov má aj migrácia pracovníkov zo strednej a východnej Európy (Eichhorst, et al., 2013).

Vplyvy falošných živnostníkov môžeme rozdeliť na verejný rozpočet, súťaž, samotných živnostníkov a ostatné vplyvy. Falošní živnostníci poškodzujú verejné financie (ILO, 2020), keďže v porovnaní so zamestnancami platia minimálne alebo žiadne dane (Behling, et al., 2015) a odvody (Jorens, 2008). Čiastočné neplatenie odvodov ohrozuje udržateľnosť a primeranosť dôchodkových systémov, ktoré strácajú vďaka falošným živnostníkom významné zdroje (European Parliament, 2016). Falošní živnostníci poškodzujú aj samých seba (ILO, 2020), keďže vykonávajú činnosti pod zákonnými normami a súčasne sa im odopiera zákonná a poisťná ochrana (Jorens, 2008). Vzhľadom na absenciu odborov sa im sťažuje vyjednávací pozícia v odmeňovaní a podmienkach vykonávania činností. Je taktiež pravdepodobnejšie, že majú horšie pracovné podmienky a sú ekonomicky viac ohrození ako tradiční zamestnanci (Eichhorst, et al., 2013). Fungovanie falošných živnostníkov na trhu zvyhodňuje firmy, ktoré nedodržiavajú pravidlá (ILO, 2020) cez nespravodlivú konkurenciu medzi podnikateľmi (Eichhorst, et al., 2013). Tí si vedia znížiť náklady (Eichhorst, et al., 2013), čo narúša hospodársku súťaž (European Parliament, 2016). Flexibilita v odmeňovaní vzťahu dodávateľa (falošného živnostníka) a odberateľa vytvára riziko sociálneho dumpingu (European Parliament, 2016) (Muller, 2014). Mzdový dumping prostredníctvom falošných živnostníkov sa stáva čoraz väčším a dostatočne neriešeným problémom na trhu práce v poslednom desaťročí (Thörnquist, 2013). Fenoménom falošných živnostníkov nedochádza k reprodukcii zručností a môže sa znižovať aj ich kvalifikácia, keďže sú naviazaní len na jedného objednávateľa. Súčasne neistota a vysoká závislosť od odberateľa im bráni byť inovatívnymi podnikateľmi, ktorými by mali byť. Horeuvedené vplyvy falošných živnostníkov majú taktiež vplyv na znižovanie produktivity a efektívneho využívania výrobných faktorov v ekonomike (Behling, et al., 2015) (Jorens, 2008).

Počet falošných živnostníkov

Je veľmi náročné vypočítať, koľko z falošných živnostníkov by malo byť klasifikovaných ako zamestnanci (Eichhorst, et al., 2013). Slovensko jedna z mála krajín Európy, ktoré vypracúva a zverejňuje štatistiky o falošných živnostníkoch (ILO, 2016). Túto štatistiku od roku 2010 kvartálne vypracúva z výsledkov Výberového zisťovania pracovných síl na základe kombinácie odpovedí na otázky, v akej

forme pracuje respondent vo svojom hlavnom zamestnaní (medzi nimi je vymenovaná aj živnosť) a následnú otázku, či má respondentova práca charakter závislej práce zamestnanca podľa znakov zo Zákonníka práce (Štatistický úrad SR, 2022). Za posledných desať rokov sa podľa Štatistického úradu SR zvýšil počet falošných živnostníkov o 8,4 tis. a súčasne sa zvýšil aj ich podiel na celkovom počte živnostníkov o 8,3 p. b. (graf 1).

Taktiež je možné sa predpokladať sektory s vyšším počtom falošných živnostníkov cez ich podiel na celkovom počte živnostníkov. Príkladom na Slovensku je stavebníctvo, kde je vysoký podiel živnostníkov, ktorý by mohol naznačovať, že rozdiel oproti priemeru EÚ je spôsobený prevahou falošných živnostníkov (Harvan, et al., 2010).

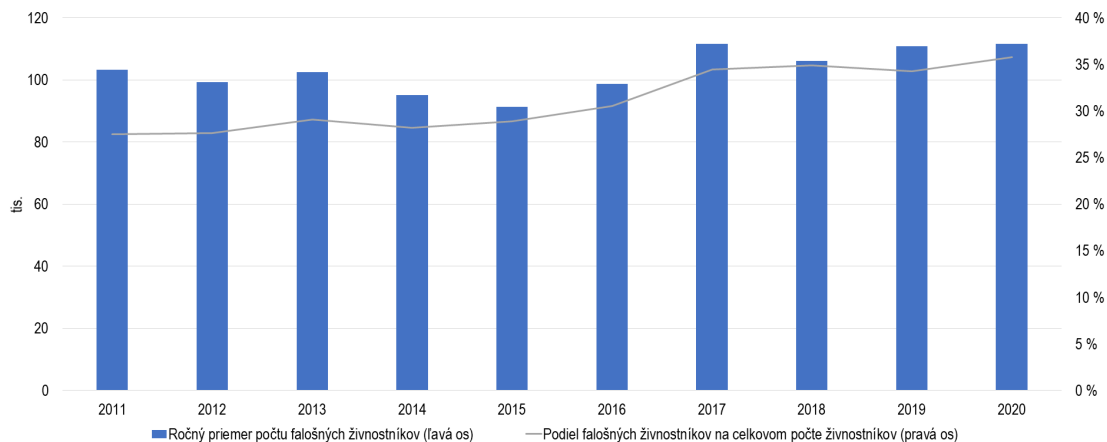
Významnosť počtu falošných živnostníkov na Slovensku potvrdzuje aj medzinárodné porovnanie Eurostatu z roku 2017, ktorý vypracoval výsledky zisťovania o charakteristikách živnostníkov. Jednou z otázok bolo, že koľko klientov má dopytovaný živnostník. Medzi krajinami EÚ a aj OECD je Slovensko na čele rebríčka s najvyšším podielom živnostníkov, ktorí majú spravidla len jedného alebo jedného dominantného klienta (graf 2). Dané znaky sú predpokladom kategorizácie živnostníka medzi falošných živnostníkov. V konkrétnom kvantitatívnom vyjadrení bol podľa dát Eurostatu počet živnostníkov na Slovensku, ktorí majú len jedného klienta 88,1 tis., jedného dominantného klienta 120,3 tis. a podľa prepočtu OECD malo jedného dominantného klienta 109,8 tis. živnostníkov. Prepočet OECD sa približne zhoduje s národnými dátami.

Síce má Eurostat a Štatistický úrad SR rozdielnu metodiku zisťovania falošných živnostníkov, obe inštitúcie potvrdzujú významnosť počtu možných falošných živnostníkov v prostredí Slovenska.

Horeuvedené faktory, negatívne vnímanie reštriktívnej pracovnoprávnej regulácie, determinanty a vplyvy nahrádzania štandardných pracovnoprávných vzťahov falošnými živnostníkmi majú vplyv na počet živnostníkov, ktorí sú vysielaní do krajín EÚ. Od vstupu nových členských štátov po roku 2004 do EÚ sa objavili určité náznaky, že pravidlá o cezhraničnej slobode sa v niektorých prípadoch obchádzajú aj prostredníctvom fiktívnych živností (Jorens, 2008). Vyslaný živnostník vykonávajúci zárobkovú činnosť na území iného štátu EÚ, si aj počas zárobkovej činnosti v zahraničí plní povinnosti v sociálnom zabezpečení na Slovensku vzhľadom na vystavenie dokumentu A1. Slovensko má nielen dlhodobo najvyšší počet vystavených A1 dokumentov zo všetkých štátov EÚ (v roku 2020: EÚ 27: 3 737, SVK: 35 921), ale súčasne má aj najvyšší podiel vystavených dokumentov A1 na počet živnostníkov v krajine (v roku 2020: EÚ 27: 0,7 %, SVK: 9,8 %).

Mobilita fiktívnych živnostníkov má nielen vplyv na vysielajúcu ekonomiku, ale v hosťujúcej krajine ohrozuje sociálny model vzhľadom na negatívne fiškálne efekty, ktoré prináša (platenie sociálneho poistenia vo vysielajúcej krajine). Súčasne to má negatívny vplyv aj na vysielajúce štáty, keďže sa často stávajú rezervoárom nekvalifikovanej pracovnej sily. Predchádzať tomuto javu je náročné, keďže ich činnosti v hostiteľskej krajine sú náročne kontrolovateľné zo strany orgánov hostiteľskej, ale aj

Graf 1: Dlhodobo významný počet falošných živnostníkov na Slovensku



Prameň: Vlastné spracovanie podľa výsledkov Výberového zisťovania pracovných síl Štatistického úradu SR za jednotlivé kvartály v rokoch 2011 – 2020.

prijímajúcej krajiny (Muller, 2014).

živnostníkov pôsobiacich v rámci krajiny, ale aj tých vyslaných v rámci EÚ.

Kontrola falošných živnostníkov

Identifikácia falošných živnostníkov nemusí byť nevyhnutne jednoduchá úloha (ILO, 2020). Kontrolné orgány štátov EÚ využívajú na posúdenie rizika existencie falošných živnostníkov rôzne nástroje. Týmito nástrojmi sú sledovanie druhu vykonávanej činnosti, či spoločnosť vykonáva transakcie so spoločnosťami, ktoré riadia členovia jej riadiaceho orgánu, veľkosť podnikateľa alebo aj údaje o predchádzajúcom porušení zákonov (Williams, 2019). Nevyhnutnými predpokladmi pri monitorovaní a odhaľovaní falošných živnostníkov sú kapacity, vymedzené zodpovednosti a zdroje inšpektorátov práce, ktoré pri svojej činnosti môžu využívať informácie z orgánov sociálneho a zdravotného zabezpečenia a daňových úradov (ILO, 2020). Vzhľadom na obmedzenosť dát, ktoré štandardne tieto orgány zbierajú, sa javí povinná elektronická fakturácia ako vhodný nástroj nielen predchádzania, ale aj odhaľovania falošných živnostníkov. Výsledky z implementácie elektronickej fakturácie ukazujú, že mala vplyv na zvýšenie vykazovaných tržieb, ktoré sa pretavili do vyššieho výberu daní. Významný pozitívny fiškálny vplyv mala na spoločnosti s vyššou mierou nedodržiavania právnych predpisov (Bellon, et al., 2019). Dostupnosť dát z elektronickej fakturácie o dodávateľsko-odberateľských vzťahoch by vedela uľahčiť odhaľovanie falošných živnostníkov, keďže štát by získal prehľad o frekvencii, pravidelnosti či dominantnosti vzájomných vzťahov. Tieto dáta by sa dali využiť nielen na odhaľovanie falošných

Fiškálne vplyvy falošných živnostníkov

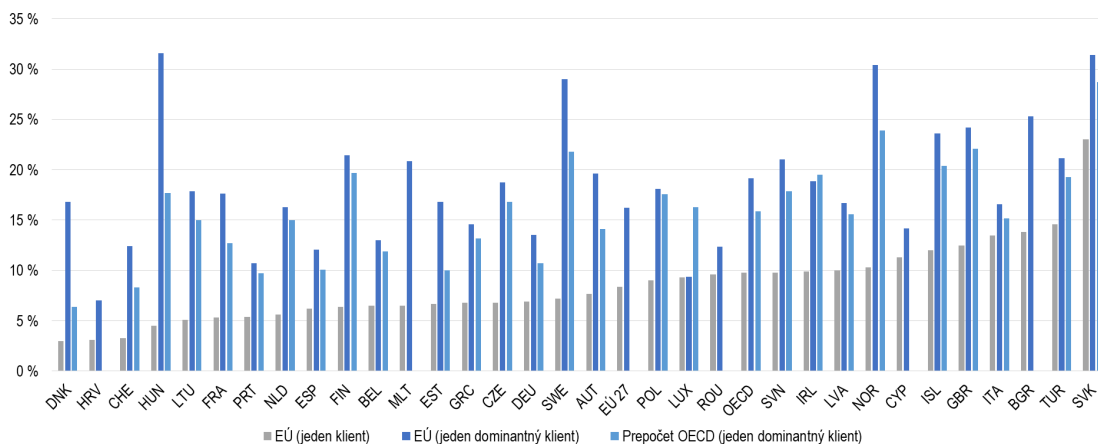
Existencia falošných živnostníkov má negatívne fiškálne vplyvy, ktoré sa pretavujú do zníženého výberu daní a sociálnych a zdravotných odvodov. Behling považuje daňovú medzeru vytvorenú falošnými živnostníkmi za trvalú daňovú stratu, keďže ich motívom je ušetriť na daniach a nie investovať ušetrené dane do ich podnikania alebo služieb (Behling, et al., 2015).

Dosah negatívnych fiškálnych vplyvov falošných živnostníkov vychádza z dát rozloženia platenia sociálnych odvodov. V roku 2019 bolo na Slovensku rozloženie živnostníkov podľa platenia sociálnych odvodov nasledovné:

- 38 % (161 806) platilo z minimálneho vymeriavacieho základu,
- 22 % (92 138) nedosiahlo príjem na platenie sociálneho poistenia,
- 15 % (62 219) presiahlo príjem, ale zrušilo si oprávnenie na podnikanie,
- 14 % (59 601) novovzniknutí a
- 11 % (48 490) platilo sociálne poistenie z vyššieho ako minimálneho vymeriavacieho základu (IFP, 2021).

Síce máme takúto štruktúru dát o platení odvodov živnostníkov len za rok 2019, tento trend je dlhodobý, keďže z dát zo Správ o hospodárení Sociálnej poisťovne za roky 2012 – 2020 vyplýva, že okolo 80 % živnostníkov, ktorí platia odvody

Graf2: Vysoký percentuálny podiel živnostníkov na Slovensku, ktorí majú len jedného alebo jedného dominantného klienta



Prameň: Vlastné spracovanie podľa EÚ (Eurostat, 2018), prepočet OECD (OECD, 2020).

do Sociálnej poisťovne, ich platia z minimálneho vymeriavacieho základu. Súčasne z celkového počtu živnostníkov, v priemere len 53 % z nich platí odvody do Sociálnej poisťovne. Z predmetného vyplýva aj fakt, že živnostníci síce tvoria približne 16 % podiel z celkového počtu zamestnancov, podieľajú sa však len 3,9 % podielom na príjmoch z dani z príjmov a 5,4 % podielom na odvodoch, ktoré platia zamestnanci.

Záver

Obdobie finančných kríz núti národné vlády hľadať vnútorné limity daňových príjmov. Jedným z

týchto fiškálnych zdrojov je aj eliminácia falošných živnostníkov, ktorí znižujú daňovo-odvodové príjmy štátu. Ich existencia má okrem fiškálnych vplyvov aj ďalšie vplyvy na hospodárstvo, spoločnosť a na nich samotných. Vzhľadom na ich významný počet na Slovensku, by sa mali ešte vo väčšej miere využívať digitálne nástroje spolu s efektívnou inšpekciou práce, aby sa odhalovalo a súčasne aj predchádzalo vzniku týchto živnostníkov. Okrem odhaľovania falošných živnostníkov je však nevyhnutné, aby sa zákonníky práce upravili aj podľa vývoja potreby flexibility pracovnoprávných vzťahov, keďže pre falošných živnostníkov môžu byť návraty k tradičnej forme závislej práce za mzdu ťažké.

Menší objem práce pri nerastúcej nezamestnanosti

...využívanie kapacít pracovníkov sa zmenilo



Karol Morvay
KHP, NHF, EUBA

Už v priebehu pandemickej recesie v roku 2020 sme upozorňovali, že miera nezamestnanosti nemôže stúpnuť tak výrazne ako pri predchádzajúcich recesiách. Bolo to dané tým, že masívne klesal počet osôb v produktívnom veku (teda klesala ponuka pracovných síl na trhu práce). Tak ani pri poklese dopytu po pracovnej sile nemôže miera nezamestnanosti vystreliť vysoko (tomuto javu sme sa venovali na stránkach Monitoru hospodárskej politiky č.3/2020). S odstupom času a lepšou údajovou výbavou možno tento obraz doplniť: práce ubudlo veľmi výrazne, ale namiesto vzniku armády nezamestnaných sa úbytok práce rozložil na širšie vrstvy pracujúcich a zmenšil sa priemerný počet hodín, ktoré jednotlivec odpracuje. Aj preto výraznejšie nestúpila nezamestnanosť.

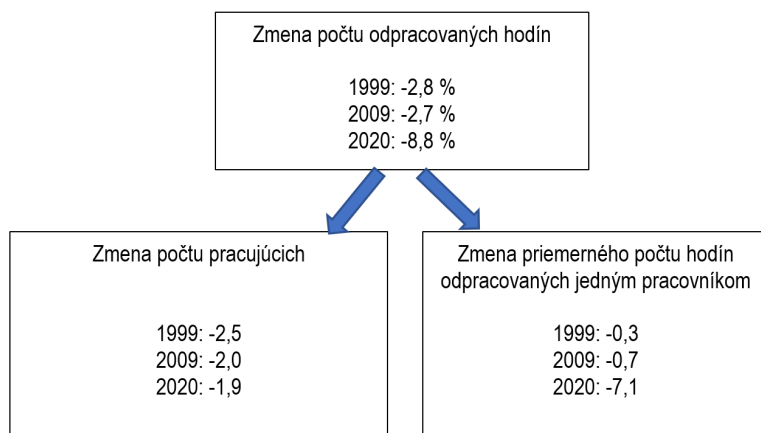
Iný dopad poklesu objemu práce

Údaje v schéme 1 odrážajú zmeny zamestnanosti v troch recesiách, ktorými prechádzala ekonomika po vzniku SR. V prvých dvoch prípadoch (recesia 1999 a 2009) došlo k takmer rovnakému poklesu objemu vykonanej práce: počet odpracovaných hodín poklesol o 2,8 %, resp. 2,7 %. Počet odpracovaných hodín sa hodí ako indikátor množstva odvedenej práce. Je závislý od počtu pracujúcich a priemerného počtu hodín odpracovaných pracovníkom. Pri prvých dvoch recesiách sa pokles objemu odvedenej práce (= počet odpracovaných hodín v ekonomike spolu) takmer naplno premietal do poklesu počtu pracujúcich. Priemerný počet hodín odpracovaný

jedným pracovníkom sa znížil iba nepatrne. Takmer celý pokles objemu odpracovaných hodín bol spojený s úbytkom pracujúcich osôb a nárastom nezamestnanosti. K tomu treba pridať, že v týchto obdobiach narastal počet obyvateľov v produktívnom veku, Tak demografický faktor prispieval k nárastu nezamestnanosti v týchto kritických momentoch.

Počas recesie 2020 vidno úplne iný obraz: Objem práce, vyjadrený počtom odpracovaných hodín, veľmi výrazne klesol (miera poklesu je viac ako trojnásobná v porovnaní s predchádzajúcimi recesiami). Ale do poklesu počtu pracujúcich sa pretavil iba v malej miere – dokonca mierne menšej ako pri predchádzajúcich recesiách (porovnaj v schéme 1). Pokles objemu odpracovaných hodín o 8,8 % bol spojený s poklesom počtu pracujúcich iba o 1,9 %. Vysvetlením je výrazný pokles priemerného počtu odpracovaných hodín jedným pracovníkom (o 7,1 %). Miesto toho, aby recesia vyradila z trhu práce značnú časť pracovnej sily (ako sme to poznali z minulosti), ona spôsobila skôr menšie priemerné pracovné vyťaženie zamestnaných osôb.

Schéma 1: Rozklad zmeny objemu odpracovaných hodín v ekonomike SR



Prameň: Vlastné výpočty a spracovanie podľa údajov Eurostat-u.

Podobný jav, hoci v menej

výraznej podobe ako v SR, vidno aj pri porovnaní údajov za skupinu ekonomík V4 (tabuľky 1 a 2):

- Vo všetkých štyroch krajinách bol pokles objemu odpracovaných hodín výraznejší pri recesii 2020 ako pri skoršej recesii (2009). Špecifický je prípad Poľska s minimálnym poklesom v oboch prípadoch. Pokles počtu odpracovaných hodín bol v počas recesie 2020 najvýraznejší na Slovensku.
- V troch krajinách s podstatným poklesom objemu odpracovaných hodín (Slovensko, Česko, Maďarsko) sa pri recesii 2009 pokles počtu hodín spájal s poklesom počtu pracujúcich osôb. Iba v minimálnej miere kleslo priemerné využitie časových kapacít pracovníka (trochu významnejšie iba v Maďarsku). Zato pri recesii 2020 bol v každej z týchto troch krajín pokles počtu pracovníkov miernejší (porovnaj v tabuľkách 1 a 2), podstatnejšie sa však znížilo priemerné využitie kapacít pracovníka.
- Hoci mala recesia 2020 dramatickejší negatívny dopad na objem odpracovaných hodín v celej V4, nemala dramatickejší dopad na počet pracujúcich.

V pozadí zámerná politika štátu, ale aj taktika podnikov

V pozadí uvedenej zmeny dopadu recesie na zamestnanosť možno identifikovať dva faktory:

1. Pred vypuknutím pandemickej recesie boli zamestnávateľia konfrontovaní s rastúcou vzácnosťou pracovnej sily. V niektorých regiónoch a profesiách sa už prejavoval nedostatok pracovnej sily. Rast výkonov a činnosť podnikov v niektorých odvetviach už bola obmedzovaná z titulu nedostatku pracovných síl. A tento problém sa rozširoval. Po takejto skúsenosti je ochota zamestnávateľov prepúšťať pracovnú silu pri nástupe recesie nižšia. Zamestnávateľia radšej volia cestu neúplného využitia kapacít zamestnancov, pri ich udržaní v pracovnom pomere. Pri ich prepustení by sa vystavovali riziku nemožnosti ich znovu prijať po prekonaní recesie.
2. Hospodárska a sociálna politika počas recesie 2020 podporovala zdieľanie nákladov práce pri obmedzení využívania pracovnej kapacity zamestnancov. Udržanie zamestnancov v pracovnom vzťahu, pri znížení využitia jeho pracovnej kapacity, bolo jedným z inovatívnych prístupov politiky štátu. V roku 2021 sa priemerná miera využitia kapacít pracovníka nevrátila k pôvodnej vyššej úrovni (k čomu prispela aj skutočnosť, že uplatňované politiky pretrvávali).

Pri povrchnom pohľade na údaje o počtoch zamestnaných alebo nezamestnaných by sa mohlo

Tabuľka 1: Rozklad zmeny objemu odpracovaných hodín počas globálnej ekonomickej recesie 2009

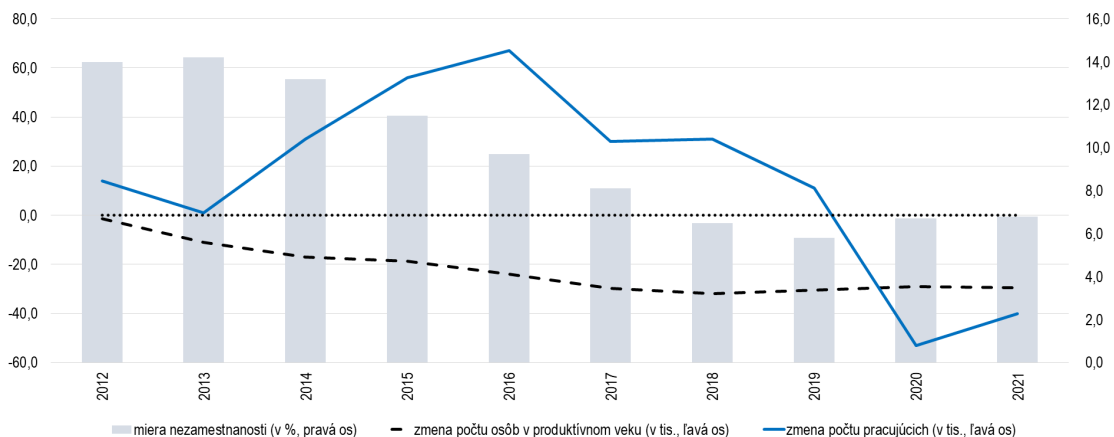
	Zmena objemu odpracovaných hodín	=	Zmena počtu pracujúcich	x	Zmena priemerného počtu hodín odpracovaných jedným pracovníkom
Slovensko	0,97331	=	0,98043	X	0,99274
Česko	0,97601	=	0,98194	X	0,99396
Maďarsko	0,96299	=	0,98104	X	0,98160
Poľsko	0,99609	=	1,00366	X	0,99246

Prameň: vlastné výpočty podľa údajov Eurostatu.

Tabuľka 2: Rozklad zmeny objemu odpracovaných hodín počas pandemickej ekonomickej recesie 2020

	Zmena objemu odpracovaných hodín	=	Zmena počtu pracujúcich	x	Zmena priemerného počtu hodín odpracovaných jedným pracovníkom
Slovensko	0,91155	=	0,98114	X	0,92908
Česko	0,93800	=	0,98340	X	0,95384
Maďarsko	0,95177	=	0,98920	X	0,96218
Poľsko	0,99220	=	0,99998	X	0,99222

Prameň: vlastné výpočty podľa údajov Eurostatu.

Graf 1: Zmeny ponuky a dopytu na trhu práce v SR a vývoj miery nezamestnanosti

Prameň: Vlastné spracovanie podľa výsledkov Výberového zisťovania pracovných síl Štatistického úradu SR za jednotlivé kvartály v rokoch 2011 – 2020.

Poznámky: Počet osôb v produktívnom veku reprezentuje ponuku pracovných síl, počet pracujúcich reprezentuje dopyt po pracovnej sile (treba pamätať, že v oboch prípadoch je to zjednodušenie).

zdať, že recesia 2020 nemala vážnejší dopad na trh práce. Pritom ho mala a nebol zanedbateľný. Ale tento dopad sa inak premietol do spôsobu využívania pracovnej sily: nepremietol sa primárne do vyradenia časti pracovnej sily (a teda do nezamestnanosti), ale do zníženia využitia kapacít pracovníkov, pri zachovaní ich statusu zamestnaných osôb. To spolu s ďalším poklesom ponuky pracovných síl (pokračoval pokles počtu obyvateľov v produktívnom veku, pozri v grafe 1) udržalo mieru nezamestnanosti takmer nemennú. Znamená to tiež, že s oživovaním ekonomiky sa rýchlo obnovuje problém nedostatku pracovných síl.

Ak spojíme poznatok o inom využívaní pracovných síl a poznatok o kontinuálnom klesaní počtu osôb v produktívnom veku, dostávame vysvetlenie toho, prečo sa na trhu práce zdanie nič závažné nestalo počas pandémie ani krátko po nej (pripomínáme, že pri predchádzajúcich recesiách sa situácia na trhu práce komplikovala aj v roku po recesii). Tento výsledok je tak daný demografiou, aktivitou štátu aj taktikou zamestnávateľov. Má tiež svoju cenu, ale inak rozloženú v spoločnosti.

(Článok obsahuje ukážky z pripravovanej publikácie „Ekonomické recesie na Slovensku“)

Sú luxusnejšie textilné značky ekologickejšie?



Natália Solusová
Absolventka programu *Národné hospodárstvo*,
NHF EUBA



Erika Majzlíková
KHP, NHF, EUBA

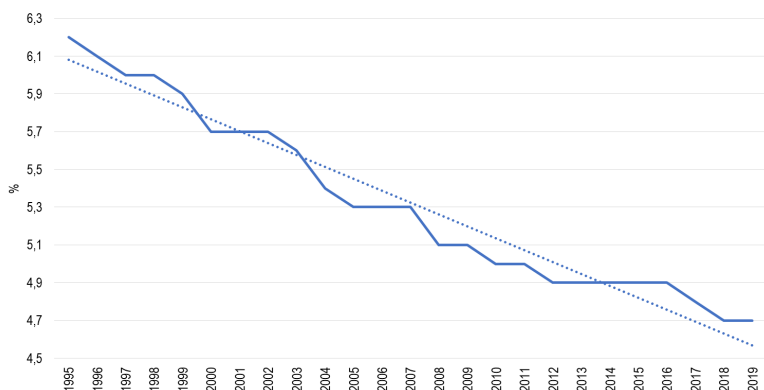
Textilný priemysel zamestnáva až jedného zo šiestich ľudí na planéte, čo z neho robí odvetvie s najvyššou náročnosťou na pracovnú silu. Doposiaľ nastavené trendy rastu ukazovateľov v textilnom priemysle sú však pravdepodobne neudržateľné. Dobrou správou je, že množstvo ľudí, ktorí sa zaujímajú o oblasť udržateľnosti textilnej výroby v súčasnosti narastá. Napriek tomu, že väčšina firiem presunula svoju produkciu do rozvojových krajín, textilný priemysel je stále považovaný za silného európskeho hráča. Podľa Medzivládneho panelu o zmene klímy (IPCC) je však módný priemysel zodpovedný za 10 % všetkých emisií CO₂, čo je viac ako celý lodný a letecký priemysel. Sú za tento vývoj zodpovední najmä predstavitelia fast fashion značiek?

Odevy a obuv patria medzi základné životné potreby, ktoré naplňajú dôležité spoločenské a ochranné funkcie. V spojitosti s odevmi a obuvou tak vzniká určitá nevyhnutnosť ich vlastníctva. Medzi základné funkcie odevov a obuvi patrí napríklad ochrana pred mrazom, priamym slnečným žiarením a vonkajším poškodením pokožky. Mimoriadne dôležitú funkciu nadobúda tiež v prípade potreby zamedzenia infekcie nákazlivými chorobami zdravotníckeho personálu, či ochrany pred vzniknutím popálenín u požiarnikov. Nejde teda len o samotné módné trendy.

Zatiaľ čo proces tvorby a výroby oblečenia bol z kultúrneho a historického hľadiska zasadený skôr

regionálne, v súčasnosti je veľmi náročné, dokonca niekedy nemožné, zistiť pôvod oblečenia, ktoré je ponúkané na trhu. V minulosti zákazníci poznali krajčírov, ktorí im šili oblečenie a tiež vedeli, či majú zabezpečené bezpečné pracovné prostredie a dôstojnú životnú úroveň. Najmä v rozvinutých krajinách si spotrebiteľia často nemajú možnosť overiť, či boli pri výrobe oblečenia dodržané všetky podmienky bezpečnosti pri práci, nezávadné materiály alebo aspoň minimálna mzda pre pracovníkov. Dopyt zo strany spotrebiteľov vedie v súčasnosti kľúčové spoločnosti v textilnom priemysle nielen predpovedať, ale v mnohých prípadoch dokonca aj ovplyvňovať. Nie je tajomstvom, že trendy v textilnom priemysle sú prezentované a propagované bežným spotrebiteľom často aj niekoľko sezón vopred.

Graf 1: Výdavky domácností v kategóriách obuv a odevy vyjadrené ako % celkových výdavkov krajín EÚ 28 (1995 – 2019)

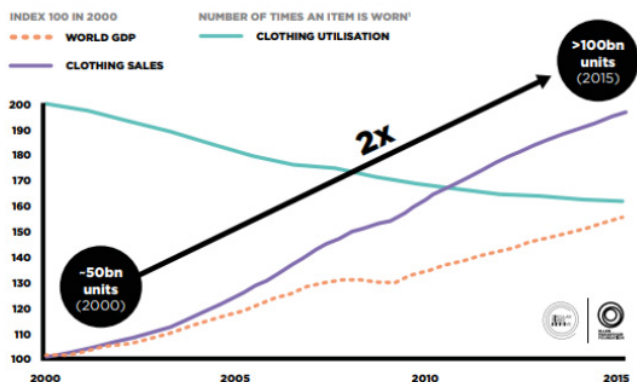


Fenomény textilného priemyslu

Zatiaľ čo v dnešnej dobe pozorujeme neustály rast cien rozličných kategórií tovarov a služieb, či už ide o dopravu, potraviny alebo nehnuteľnosti, ceny textilných výrobkov naopak v posledných rokoch klesajú. Zatiaľ čo textilné spoločnosti kedysi produkovali štyri kolekcie oblečenia, v nadväznosti na ročné obdobia, v dnešnej

Prameň: vlastné spracovanie, Eurostat.

Graf 2: Nárast predaja oblečenia a pokles využívania oblečenia od roku 2000



¹ Average number of times a garment is worn before it ceases to be used

Prameň: Euromonitor International Apparel & Footwear 2017; Svetová banka (2017).

dobe môžeme pozorovať produkciu v niektorých prípadoch až viac než päťdesiatdva kolekcií za rok. Podiel výdavkov európskych domácností na odevy a obuv na celkových výdavkoch týchto domácností sa neustále znižuje. Kým v roku 1995 domácnosti vynakladali na oblečenie a obuv 6,2 % celkových výdavkov, do roku 2019 sa tieto výdavky znížili iba na 4,7 %. V dôsledku stláčania cien textilnými spoločnosťami nadol je tak z rozpočtov európskych domácností odkrajovaný menší podiel (graf 1).

Medzi rokmi 1975 a 2018 sa ročná globálna produkcia v textilnom priemysle na osobu zvýšila z 5,9 kilogramu na 13 kilogramov. Spolu s kontinuálnym zvyšovaním produkcie približne od 80. rokov minulého storočia vidíme značný nárast aj v samotnej spotrebe odevov a obuvi. V roku 2018 táto spotreba narástla až na 62 miliónov ton odevov za rok. Za predpokladu, že trendy nastavené v posledných desaťročiach v spotrebe a produkcii odevov budú nemenné, predpokladáme, že do roku 2030 dosiahne spotreba oblečenia až 102 miliónov ton ročne. Spotreba sa teda v priebehu približne desiatich rokov takmer zdvojnásobí. Doba využívania jedného kusu oblečenia sa však rapídne znižuje.

Problémom je aj tzv. greenwashing, teda proces nečistej marketingovej stratégie a „ekopropagandy“, kedy sa spoločnosti snažia angažovať v programoch zameraných na sociálnu, spoločenskú, kultúrnu, no najmä na environmentálnu pomoc. Odevné aglomerácie vo svojich ročných výkazoch uverejňujú výsledky, ktoré v priebehu roka dosiahli v oblasti dobročinných aktivít. Tieto pokroky prezentujú

nielen vo svojich ročných výkazoch, no často im venujú podstatnú časť svojich reklamných kampaní zameraných na spotrebiteľský trh. Touto formou sa snažia pôsobiť etickým dojmom a tým prilákať spotrebiteľov. Môžeme predpokladať, že angažovanosť mnohých spoločností v dobročinných aktivitách sa stáva súčasťou marketingovej stratégie. Spoločnosti vytvárajúce vlastný „eco-friendly“ obraz však patria väčšinou k najväčším znečisťovateľom životného prostredia.

K škodlivým faktorom patrí aj spotreba vody počas celého procesu výroby oblečenia a obuvi, počnúc pestovaním vstupných surovín na výrobu textílií, končiac samotnou manipuláciou s jednotlivými odevmi a obuvou. Textilný priemysel spotrebuje ročne približne 70 miliárd kubických metrov vody. Navyše, na výrobu iba jediného bavlneného trička, sa spotrebuje až 2 700 litrov, čo predstavuje dostatok pitnej vody pre jedného človeka až na obdobie 2,5 roka (Európsky parlament, 2022). Závažným problémom v oblasti znečisťovania vôd textilným priemyslom sú aj mikroplasty, ktoré sa uvoľňujú do vôd napríklad aj počas prania odevov. Textilný priemysel tak prispieva približne 35 % podielom na znečisťovaní oceánov prostredníctvom mikroplastov vypúšťaných z oblečenia. Negatívne vplyvy textilného priemyslu na životné prostredie zahŕňajú taktiež aj uvoľňovanie oxidu uhličitého do atmosféry, čo spôsobuje radu nepriaznivých ekologických dôsledkov. Textilný priemysel vyprodukuje 8 až 10 % globálnych CO₂ emisií, čo je 4 až 5 miliárd ton za rok.

Sú luxusnejšie textilné značky ekologickejšie?

Vzhľadom na spomínané negatívne trendy fast fashion sa nám natíska otázka, či sa luxusnejšie značky oblečenia stavajú k ochrane životného prostredia ekologickejšie. Využijeme pritom hodnotiaci systém *Good on you* vytvorený v spolupráci s kľúčovými expertmi textilného priemyslu. V rámci tohto systému sa prihliada na vplyv jednotlivých spoločností počas celého životného cyklu produktu, teda nielen na samotnú produkciu a distribúciu, ale aj na dopady počas používania produktu, opätovného použitia a finálnu likvidáciu. Aplikovanie hodnotiaceho systému je transparentné a podložené výskumom.

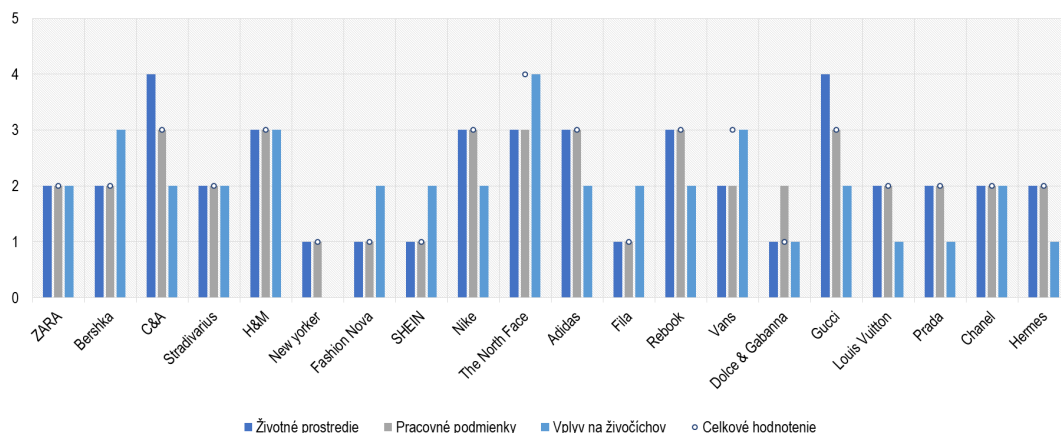
Poskytuje užívateľom dáta vo forme umožňujúcej porovnanie. Medzi hlavné zdroje dát patria reporty samotných spoločností a materských spoločností, reporty tretích strán spolu s ich ukazovateľmi, rôzne certifikácie, akreditácie a ostatné štandardizované systémy. Spoločnosti sú hodnotené na základe troch kategórií, a to *životné prostredie*, *pracovné podmienky* a *vplyvy na živočíchy*. Jednotlivé značky sú v závere procesu ohodnotené na stupnici od 1 (vyvarovať sa) do 5 (skvelé). V ojedinelých prípadoch môže byť spoločnosti udelených 0 bodov. Celkové hodnotenie je odvodené z priemeru skóre jednotlivej značky v rámci jednotlivých kategórií.

V nasledujúcom grafe sú znázornené popredné spoločnosti textilného priemyslu. Pri výbere sme zohľadnili ich popularitu a dostupnosť na Slovensku, ale aj na globálnom trhu. Obsahuje reprezentantov najznámejších luxusných značiek, ale aj fast fashion a ultra fast fashion gigantov. Pri výbere sme zohľadňovali aj faktor cenovej úrovne jednotlivých textilných spoločností. Cenové úrovne tovarov, ponúkaných jednotlivými spoločnosťami, sú obsiahnuté v rámci *Good on you* celkovo v 4 kategóriách. Na stupnici finančnej náročnosti od 1 do 4. Do sledovaného okruhu spoločností sme zahrnuli aj tie, ktoré sú súčasťou jednej materskej spoločnosti. Výber tejto kategórie sme realizovali za účelom sledovania pôsobenia materskej spoločnosti na etickú a environmentálnu politiku dcérskych spoločností. Zaraďujeme medzi ne napríklad Vans a The North Face, ktoré patria pod americkú korporáciu VF alebo gigant Inditex spolu s vybranými dcérskymi spoločnosťami ZARA, Bershka a Stradivarius.

Prvou sledovanou jednotkou je najsignifikantnejšia dcérska spoločnosť Inditexu, ZARA, ktorá sa primárne radí medzi nízkonákladové značky zodpovedajúce modelu fast fashion. Komplexné hodnotenie ukazovateľom *Good on you* bolo aktualizované vo februári roku 2022, pričom celkové slovné hodnotenie sa nieslo najmä v duchu zanedbávania dôstojných životných podmienok pracovníkov. V troch hlavných kategóriách, a teda oblasti životného prostredia, vplyvu na živočíchy a pracovných podmienok, boli značke udelené dva body z piatich. V kategórii životné prostredie vieme zhodnotiť, že na výrobu odevov používa niektoré druhy ekologických materiálov. Navyše má stanovené ciele zamerané na zníženie produkcie oxidu uhličitého, no značka nevie adekvátne podložiť dosiahnutý pokrok. V oblasti ochrany živočíchov pozorujeme nielen využívanie kože, ale aj srsti exotických zvierat. Na druhej strane, nie je známe, že by na výrobu svojich odevov používala kožušinu, angoru či kožu exotických zvierat. Na základe ukazovateľa *Good on you*, je hodnotenie módného domu ZARA nedostatočné, a teda získal celkovo iba dva body z možných piatich.

V tomto prípade vieme zhodnotiť aj zjavne jednotnú stratégiu materskej spoločnosti Inditex v oblasti etického a ekologického pôsobenia na dcérske spoločnosti. Z grafu je zrejmé, že traja reprezentanti tejto korporácie, ZARA, Bershka a Stradivarius, dosahujú rovnaké celkové hodnotenie (nedostatočný) a zároveň identické hodnotenia vo všetkých podkategóriách s výnimkou vplyvu na živočíchy textilnej spoločnosti Bershka. Vplyv

Graf 3: Porovnanie vybraných spoločností v textilnom priemysle na základe komplexného ukazovateľa *Good on you*



Prameň: vlastné spracovanie, Good on you.

materskej spoločnosti na etické a ekologické smerovanie dcérskych spoločností však nie je jednoznačné pri všetkých spoločnostiach. Značky Vans a The North Face, obsiahnuté v sledovanom okruhu, spolu pôsobia pod americkou korporáciou VF. Na grafe 3 však pozorujeme značné rozdiely medzi týmito dvoma reprezentantmi. The North Face dosahuje najvyššie celkové hodnotenie spomedzi všetkých sledovaných textilných spoločností, a to štyri body z možných piatich. Celkové hodnotenie značky Vans dosahuje tri body, čím sa nachádza iba mierne nad priemerom. U oboch spoločností však pozorujeme spoločnú orientáciu najmä na podkategóriu *vplyvu na živočíchov*. Príčinu rozdielnosti dosahovaných výsledkov však môžeme hľadať aj v rozdielnej cenovej kategórii tovarov produkovaných značkami Vans a The North Face.

Ďalším vybraným predstaviteľom fast fashion je švédsky Hennes & Mauritz, celosvetovo známy pod skratkou H&M. Medzi švédskym textilným gigantom a španielskym Inditexom pozorujeme značnú analogickosť. Podobne ako pri prvej pozorovanej jednotke, aj pri spoločnosti H&M zaznamenávame neprehliadnuteľné znaky fungovania postavenom na základoch fast fashion. Ide o postupnú expanziu a globalizáciu obchodu a nepretržitú produkciu nových modelov riadených aktuálnymi trendmi. Na základe prvotného pozorovania nadobúdame dojem zdanlivo neekologického obrazu druhej sledovanej jednotky. Pozitívne hodnotenie druhej jednotky ukazovateľom Good on you však naše pôvodné predpoklady do určitej miery vyvracia. Celkové hodnotenie spoločnosti H&M dosiahlo číslo tri, čo znamená, že úsilie spoločnosti o ekologickosť a etickosť je v začiatkoch. Vo všetkých troch sledovaných kategóriách pritom dosiahlo tri body z možných piatich. Do svojej výroby zakomponovalo určité druhy ekologických materiálov a aktívne zaviedlo firemnú politiku na zamedzenie odlesňovania. Rozsah obmedzenia emisií CO₂ však nedokáže adekvátne podložiť.

Naopak, spoločnosť SHEIN získala hodnotenie iba jeden bod z piatich. Nielenže jej činnosť nepopierateľne napĺňa všetky prvky fast fashion biznis modelu, no tento zdanlivo rýchly proces ešte viac zrýchľuje. Čínska spoločnosť SHEIN, či americká Fashion Nova sú vďaka uvedenému pôsobeniu radené medzi novodobú formu fast fashion, nazvanú ultra-fast fashion. V podkategórii životného prostredia je SHEIN hodnotený taktiež iba jedným bodom z piatich,

nakoľko neexistujú záznamy o akejkoľvek snahe redukovať alebo eliminovať používanie chemikálií v procese výroby. Nezapája sa do znižovania emisií škodlivých plynov, takisto ani do znižovania množstva vyprodukovaných mikroplastov. Vo svojich továrňach s najväčšou pravdepodobnosťou nezaistuje bezpečie, zdraviu prospešné pracovné podmienky, minimálnu mzdu ani základné práva pre svojich pracovníkov. Na základe uvedených poznatkov je v *oblasti pracovných podmienok* taktiež hodnotená jedným bodom z piatich. V *oblasti ochrany živočíchov* boli čínskemu gigantu udelené dva body. Americký náprotivok, Fashion Nova, získal identické celkové aj čiastkové hodnotenia.

Luxusné spoločnosti textilného priemyslu predstavujú biznis model, ktorý je od samotných základov postavený na odlišných princípoch. Na rozdiel od spoločností pôsobiacich v odvetví fast fashion, svoje ceny stanovujú na vysokých úrovniach, pričom aj vďaka obmedzenému množstvu produkcie zabezpečujú exkluzivitu svojich produktov. Prvotná hypotéza k stanovenej problematike vychádza z nasledujúcich predpokladov. Spotrebiteľia v súvislosti s kúpou luxusného odevu očakávajú nielen zvýšenie spoločenského statusu, ale aj kvalitu, etickosť a ekologickosť. Keďže za luxusné výrobky spotrebiteľia zaplatia spravidla vyššiu cenu, mohli by sme očakávať, že luxusné textilné spoločnosti vyčlenia adekvátny podiel svojich rozpočtov na zabezpečenie etického a ekologického pôsobenia, napr. na dôstojné pracovné podmienky pre svojich zamestnancov, ochranu životného prostredia či zdokonalenie procesov v oblasti zníženia produkcie emisií.

Značka Chanel. má bohatú históriu produkcie odevov a obuvi. Francúzska textilná spoločnosť bola založená priekopníčkou vtedajšej doby, Coco Chanel. Spoločnosť sa spočiatku venovala šitiu vojenských uniforiem, no časom prerástla do globálneho impéria luxusnej módy. Aj napriek prestíži a hlbokkej tradícii v produkcii odevov a obuvi, v ukazovateli *Good on you* získala táto značka celkové hodnotenie iba dva body z možných piatich. V každej samostatnej kategórii pritom získala 2 body, čo je identické hodnotenie napríklad so sledovanou textilnou spoločnosťou ZARA. Pri bližšom preskúmaní uvedených údajov vieme zhodnotiť, že mnohé značky reprezentujúce fast fashion, získali v jednotlivých podkategóriách dokonca vyššie hodnotenie ako spoločnosť Chanel. Ako príklady uvedieme spoločnosť Bershka s

lepším výsledkom v oblasti ochrany živočíchov či H&M vo všetkých sledovaných podkategóriách a takisto aj v celkovom hodnotení. V oblasti životného prostredia, módný dom Chanel na jednej strane používa zopár ekologických materiálov a je na ceste plnenia stanovených cieľov určených na zníženie produkcie CO₂, na strane druhej však neexistujú dôkazy potvrdzujúce elimináciu chemikálií v procese výroby ani minimalizáciu textilného odpadu. Väčšina z posledných štádií produkcie sa realizuje v Európskej únii, kde sa značne znižuje riziko zneužívania pracovnej sily. Napriek tomu však neexistujú dôkazy, že poskytuje aspoň minimálnu mzdu všetkým pracovníkom v rámci celého produkčného reťazca. Na výrobu svojich odevov, obuvi a doplnkov pritom používa neetické materiály, ako napríklad srst exotických zvierat, hodváb či kožu. Nepoužíva však kožušinu, kožu exotických zvierat ani angoru.

Omnoho šokujúcejšie však môže pôsobiť dosiahnuté hodnotenie talianskeho módného domu Dolce & Gabbana. Tento módný dom získal nižšie hodnotenie ako väčšina sledovanej vzorky fast fashion textilných spoločností. Celkové hodnotenie tejto spoločnosti ukazovateľom Good on you dosahuje iba jeden bod z možných piatich, čím sa radí medzi značky s najnižšou mierou etickosti a ekologickosti v celom textilnom priemysle.

Vplyv tržieb na miery etickosti/ ekologickosti

Z analýzy a porovnania vybraných textilných spoločností ukazovateľom Good on you vyplýva, že módné domy radiace sa medzi luxusných

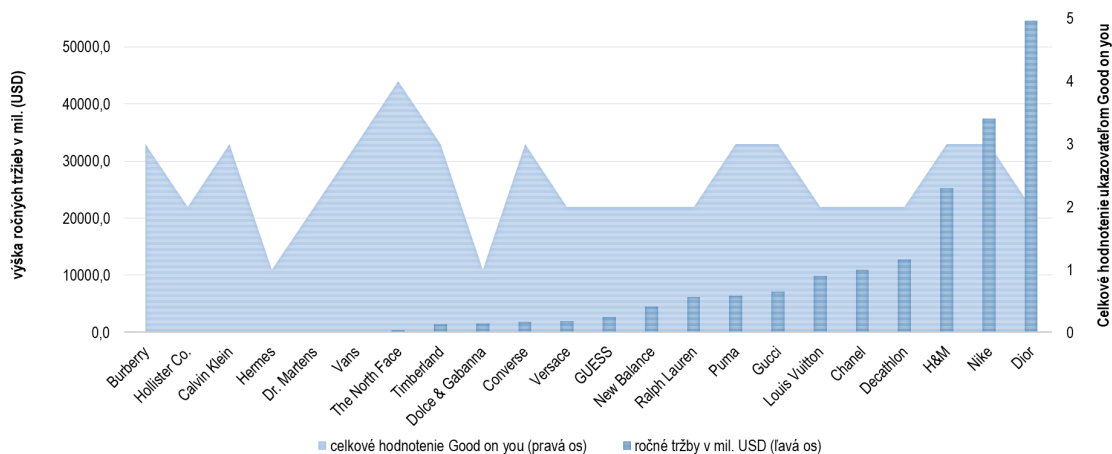
producentov dosahujú porovnateľné alebo horšie výsledky, ako značky s nižšou prestížou. Vychádzajúc z dát Good on you tak predpokladáme, že medzi dvoma sledovanými premennými (výškou tržieb jednotlivých spoločností a mierou etickosti/ ekologickosti) neexistuje závislosť. Na overenie tejto hypotézy sme použili dostupné údaje o výške tržieb jednotlivých textilných spoločností a ich celkové dosiahnuté hodnotenie ukazovateľom Good on you.

Graf 4 znázorňuje vzostupne zoradené výšky ročných tržieb vybraných spoločností textilného priemyslu a zároveň celkové výsledky dosiahnuté za ekologické a etické pôsobenie. Z grafu je zrejmé, že nedochádza k súčasnému nárastu oboch veličín. Pozorujeme pravý opak, a to značné rozdiely v miere ekologickosti/etickosti a vo výške dosiahnutých tržieb. Hodnota korelačného koeficientu nadobudla hodnotu iba 0,014. Potvrdzujeme pôvodnú hypotézu, a teda že aj napriek všeobecne prezentovanému obrazu o textilnom priemysle, ekologické správanie a správanie v súlade s etickými zásadami nekoreluje s výškou tržieb spoločností. Naopak, závisí od individuálnych faktorov a nastavených hodnôt firmy.

Vplyv cenovej kategórie na miery etickosti/ ekologickosti

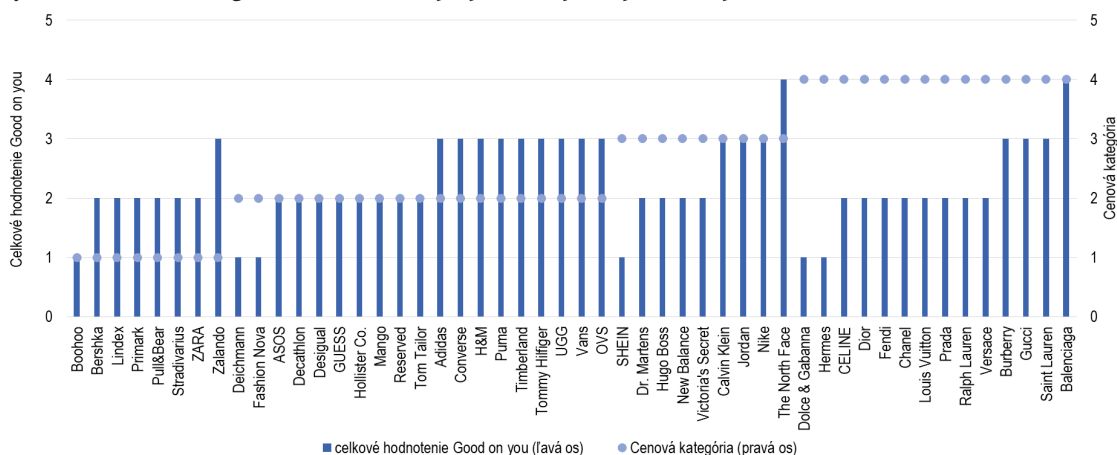
Výška tržieb však nie je jedinou podmienkou, ktorá determinuje zaradenie jednotlivých textilných spoločností medzi luxusné značky či značky dostupné širokým masám. Vysoké tržby môžu dosahovať aj spoločnosti, ktoré sa konvenčne nezaraďujú medzi luxusné, no môžu ich dosahovať práve veľkým množstvom predaných kusov odevov

Graf 4: Porovnanie ekologickosti/etickosti a výšky tržieb vybraných módných značiek



Prameň: vlastné spracovanie, Good on you.

Graf 4: Porovnanie ekologickosti/etikčnosti a výšky tržieb vybraných módných značiek



Prameň: vlastné spracovanie, Good on you.

a obuvi za nízke ceny. Dáta o cenových kategóriách textilných spoločností čerpáme z rovnakého zdroja ako ukazovateľ Good on you. Spoločnosti sú zatriedené do štyroch skupín (od 1 do 4), pričom kategória 1 obsahuje textilné spoločnosti s najdostupnejšou cenovou ponukou. Kategória 4 je na opačnej strane spektra a zobrazuje luxusné textilné spoločnosti s najvyšším stupňom cenovej náročnosti pre spotrebiteľa. Počet sledovaných textilných spoločností sme rozšírili a usporiadali ich od najnižšej cenovej kategórie po najvyššiu.

Na grafe 5 vidíme, že so zvyšovaním cenovej kategórie priamo úmerne nestúpa hodnota ukazovateľa Good

on you. Medzi týmito dvoma sledovanými veličinami taktiež neexistuje závislosť. Koefficient korelácie dosahuje v tomto prípade hodnotu približne 0,05. Porovnaním spoločností v jednotlivých kategóriách sme tak dospeli k zaujímavým záverom. Všeobecná propagácia udržateľného textilného priemyslu stále poukazuje najmä na elimináciu fast fashion značiek. Porovnaním výšky tržieb a cenovej kategórie s mierou etičnosti a ekologickosti sme však nedokázali výraznejší vzťah medzi týmito veličinami. Problém udržateľnosti je omnoho komplexnejší a nezahŕňa iba fast fashion reprezentantov, ale celé spektrum textilnej výroby.

Najbližšie rozšírenie eurozóny vráti Slovákov, Rakúšanov a Slovincov o 130 rokov „späť do minulosti“

(... vtedy už mali spoločné platidlo)



Agáta Šuláková
KET, NHF, EUBA

Nadpis nemá evokovať predstavu, že rozšírenie eurozóny je spiatocnícky krok. Ide skôr o symboliku: naráža na to, že menované národy už mali v histórii spoločnú menu. Vstup Chorvátska do EMU bude znamenať prvé rozšírenie eurozóny po ôsmich rokoch, kedy naposledy pristúpila Litva (2015). Preskúmame tu plnenie kritérií Chorvátskom, jeho pozíciu v skupine kandidátov na prijatie eura aj postoje verejnosti k tomuto kroku. Ako vyzerá finálna etapa chorvátskej cesty k euru?

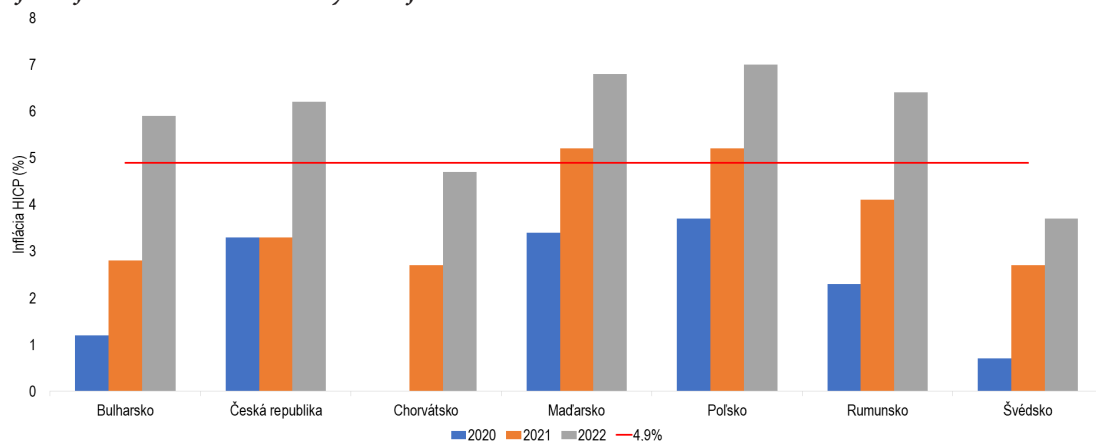
Prístupovou zmluvou sa krajiny vstupujúce do EÚ zaviazali, že prijmú euro ako svoju vlastnú menu. Časový horizont vstupu krajiny do EMU je podmienený splnením nominálnych kritérií a pripravenosťou samotnej krajiny ako i celkovým vývojom v eurozóne. V súčasnosti táto problematika vystupuje do popredia nielen medzi vedcami a ekonómami, ale aj politikmi a širokou verejnosťou, keďže Chorvátsko avizovalo vstup do menovej únie od januára 2023. Spolu s Bulharskom, ďalším kandidátom na prijatie spoločnej meny, je od júla 2020 súčasťou Európskeho mechanizmu výmenných kurzov. Chorvátsky parlament 13. mája 2022 schválil návrh zákona o pristúpení do EMU. Na základe tohto zákona tak Chorvátsko od 5. septembra spustí označovanie cien tovarov ako v eurách tak aj v chorvátskej kune, ktoré pretrvá po celý rok 2023. Navyše, 24. júna Summit Európskej únie oficiálne schválil zavedenie spoločnej meny v Chorvátsku. Formálne potvrdia tento krok ministri financií pri prvom zasadnutí, ktorému bude predsedáť Česká republika. Politickí predstavitelia Chorvátska sú presvedčení, že sa jedná o výhodný a pozitívny krok a veria, že euro zníži úrokové sadzby, eliminuje kurzové riziká a najmä priláka viac zahraničných investícií.

Spravidla každý párny rok ECB v spolupráci s Európskou komisiou vydáva Konvergenčnú správu, ktorá hodnotí plnenie požiadaviek vyplývajúcich z článku 140 Zmluvy o fungovaní Európskej únie. V tejto správe sa hodnotí progres, ktorým si prešli kandidátske krajiny v posledných dvoch rokoch z hľadiska spĺňania prístupových podmienok. Okrem Chorvátska a Bulharska sa za kandidátske krajiny

považujú aj všetky členské krajiny EÚ s vlastnou menou - okrem Dánska, ktoré má trvalú výnimku neprijat' euro. Celkovo sa teda jedná aktuálne o 7 kandidátskych krajín - Bulharsko, Českú republiku, Chorvátsko, Maďarsko, Poľsko, Rumunsko a Švédsko.

Tieto prístupové konvergenčné kritériá sú určené na posúdenie stupňa ekonomickej konvergenencie, o schopnosť kandidátskej krajiny hladko sa integrovať do menovej únie bez vytvárania nestability pre samotnú krajinu a eurozónu ako celok. Jedná sa o kritérium cenovej stability, kritérium dlhodobých úrokových sadzieb, kritérium stability výmenného kurzu a kritérium udržateľnosti verejných financií, ktoré zahŕňa dlh verejnej správy a deficit verejnej správy.

Krajina, ktorá sa stala súčasťou eurozóny, nemôže použiť výmenný kurz ako nástroj na obnovenie cenovej konkurencieschopnosti, ktorú by inak stratila pre vysokú infláciu. Splnením inflačného kritéria tak kandidátska krajina preukazuje svoju stabilitu bez výmenného kurzu národnej meny po vstupe do menovej únie. Kandidátska krajina je povinná udržiavať svoju priemernú mieru inflácie meranú za predchádzajúci rok tak, aby neprekročila o viac ako 1,5 percentuálneho bodu mieru inflácie troch členských štátov s najnižšou mierou inflácie. Určite stojí za zmienku fakt, že inflačná podmienka bola ako zatiaľ jediná z kritérií teórie optimálnej menovej oblasti transponovaná do oficiálnych konvergenčných kritérií, a v súčasnosti je jednou zo základných podmienok vstupu krajiny do európskej menovej oblasti.

Graf 1: Inflácia HICP v kandidátskych krajinách

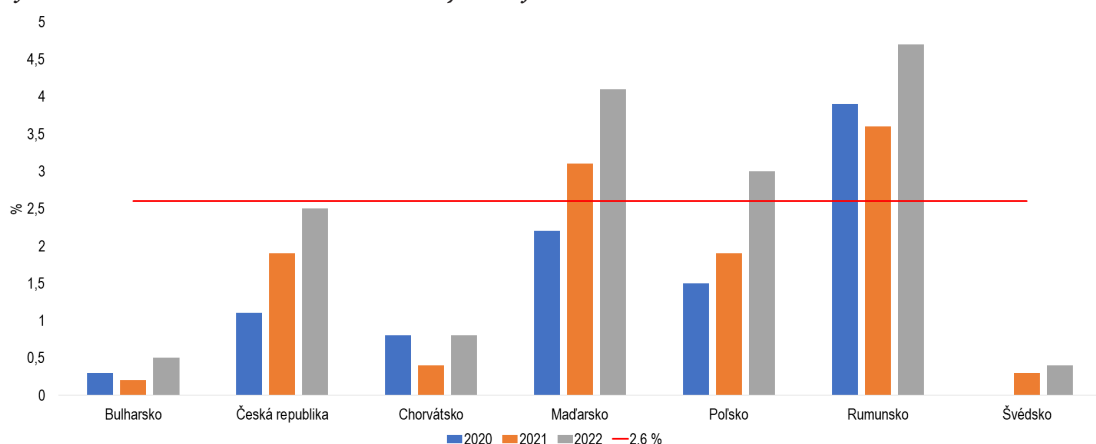
Prameň: Vlastné spracovanie na základe údajov z Konvergenčnej správy 6/2022¹

V apríli 2022 bola priemerná 12-mesačná miera inflácie HICP v Chorvátsku 4,7 %, t.j. pod referenčnou hranicou kritéria cenovej stability 4,9 %. Avšak očakáva sa, že v najbližších mesiacoch sa bude postupne zvyšovať, najmä v dôsledku vyšších cien komodít, rastúcich cien pohonných látok a v dôsledku rusko-ukrajinského konfliktu. Za posledných 10 rokov inflácia v Chorvátsku kolísala v rozmedzí od -0,8 % po 4,7 %, a v priemere dosahovala 1,1 %. Z dlhodobého hľadiska pri pohľade do budúcnosti existujú oprávnené obavy o udržateľnosť konvergenencie miery inflácie. Dobiehanie s najväčšou pravdepodobnosťou povedie k pozitívnym inflačným diferenciálom voči eurozóne, nakoľko úroveň HDP per capita a cenová úroveň je v Chorvátsku nižšia ako v eurozóne. Tento proces konvergenencie by mal byť podporený vhodnými nástrojmi aby sa zabránilo nadmerným makroekonomickým nerovnováham.

Ďalej je kandidátska krajina povinná neprekročiť o viac ako 2 percentuálne body úrokovú sadzbu troch členských štátov s najlepšimi výsledkami z hľadiska cenovej stability v predchádzajúcom roku. Od kandidátskej krajiny sa tiež vyžaduje, aby sa zúčastnila na ERM II aspoň dva roky pred posudzovaním a aby počas tohto obdobia nepodliehala silným kurzovým tlakom.

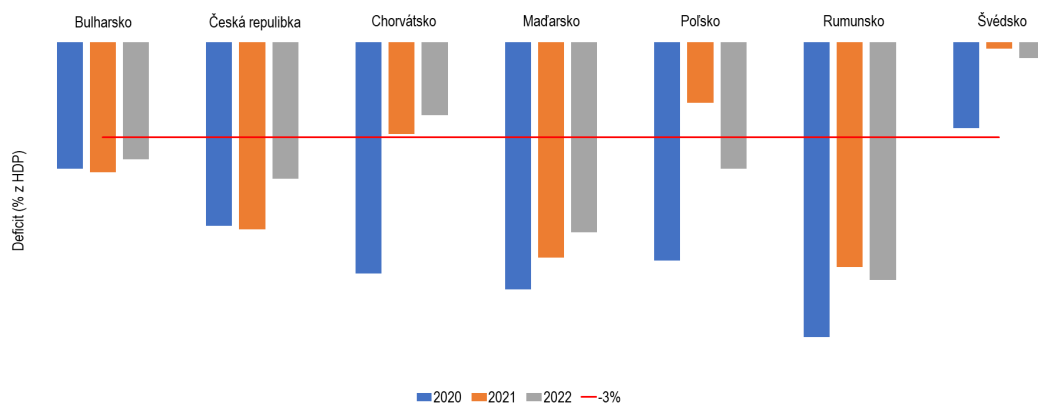
Počas referenčného obdobia od mája 2021 do apríla 2022 bola dlhodobá úroková miera v Chorvátsku v priemere 0,8 %, pod referenčnou hodnotou 2,6 %. Tento ukazovateľ má v Chorvátsku od roku 2012 klesajúcu tendenciu, pričom 12-mesačné priemerné dlhodobé úrokové sadzby klesli z takmer 7 % v roku 2012 na menej ako 1,0 % v roku 2020. Táto oblasť prístupových kritérií sa podľa Európskej komisie javí byť ako bezproblémová.

Fiškálne kritériá zakazujú kandidátskym krajinám

Graf 2: Dlhodobá úroková miera v kandidátskych krajinách

Prameň: Vlastné spracovanie podľa údajov z Konvergenčnej správy 6/2022.

Graf 3: Deficit verejnej správy v kandidátskych krajinách



Prameň: Vlastné spracovanie podľa údajov z Konvergenčnej správy 6/2022.

vykazovať nadmerné deficity. Tieto fiškálne kritériá sú definované dlhom verejnej správy a deficitom verejnej správy. Kritérium fiškálnej politiky stanovuje, že horná hodnota pomeru rozpočtového deficitu k HDP nemôže byť vyššia ako 3 % a dlh verejnej správy nemôže presiahnuť 60 % HDP.

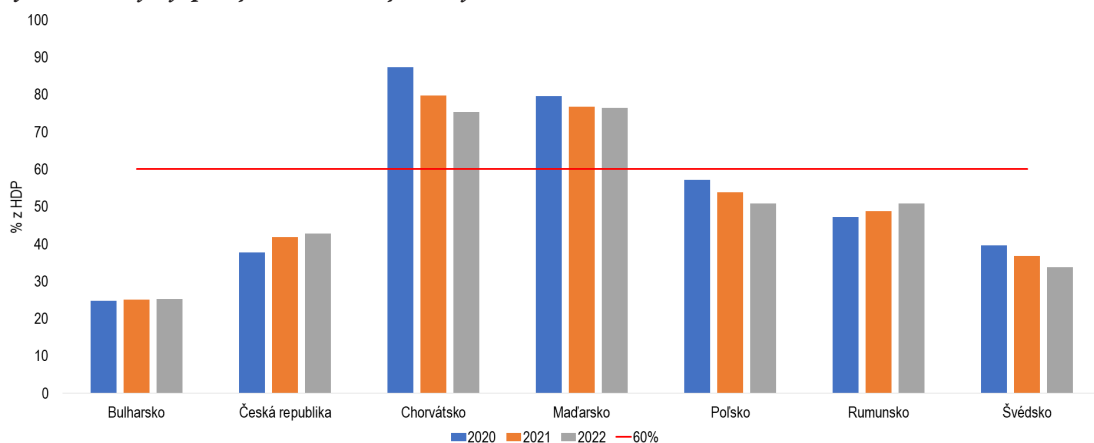
Rozpočtové saldo Chorvátska bolo v roku 2021 tesne pod referenčnou hodnotou deficitu 3 %, zatiaľ čo pomer dlhu k HDP bol nad referenčnou hodnotou 60 %, ale mal klesajúcu trajektóriu. Na Chorvátsko sa od júna 2017 vzťahuje preventívna časť Paktu stability a rastu. Keďže pomer deficitu verejných financií k HDP bol v roku 2021 pod referenčnou hodnotou 3 % a predpokladá sa, že v roku 2022 zostane pod ňou, kritérium bolo považované za splnené. Pomer dlhu k HDP bol v roku 2021 na úrovni 79,8 % HDP, čo je síce nad referenčnou hodnotou avšak jedná sa o pokles o približne 7,5 percentuálneho bodu v porovnaní s najvyššou hodnotou 87,3 % HDP, ktorá bola zaznamenaná v roku 2020. Týmto poklesom bola

splnená podmienka znižovania dlhu. Ekonomická prognóza Európskej komisie z jari 2022 naznačuje pokračujúci súlad s kritériami deficitu a dlhu Paktu stability a rastu.

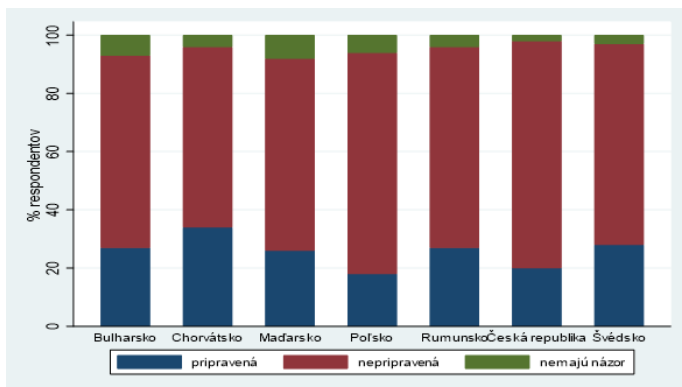
Európska komisia tak v Konvergenčnej správe, vydané na začiatku júna 2022, skonštatovala, že Chorvátsko splnilo všetky štyri kritériá, ktoré Brusel pri posudzovaní pripravenosti na prijatie spoločnej meny posudzuje.

V poslednom období rastie aj podpora chorvátskej verejnosti voči prijatiu eura. Podľa výsledkov Eurobarometra z roku 2021, chorvátska verejnosť je pozitívnejšie naklonená k prijatiu eura ako iné kandidátske krajiny. Napríklad, v priemere 23 % občanov v 7 kandidátskych krajinách sa cítia byť pripravení na prijatie eura, v Chorvátsku 34 %, čo je najviac spomedzi všetkých krajín. Avšak až 62 % Chorvátov si myslí, že ešte nie sú dostatočne pripravení na vstup do eurozóny a 4 % Chorvátov sa

Graf 4: Dlh verejnej správy v kandidátskych krajinách



Prameň: Vlastné spracovanie podľa údajov z Konvergenčnej správy 6/2022.

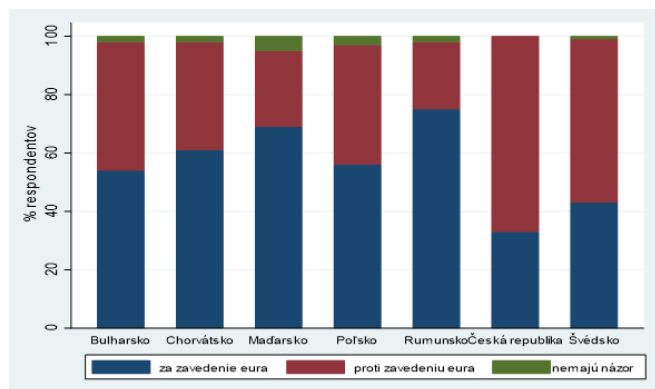
Graf 5: Názor obyvateľov kandidátskych krajín na pripravenosť ich krajín na prijatie eura (z roku 2021)

Prameň: Vlastné spracovanie podľa údajov z Eurobarometra 2021.

k tejto otázke nevedelo vyjadriť.

Mierna väčšina opýtaných obyvateľov v 7 kandidátskych krajinách, to je v priemere 52 %, verí, že zavedenie eura v ich krajine bude mať pozitívne dôsledky; a 43% respondentov bolo názoru, že prijatie spoločnej meny so sebou prinesie negatívne dôsledky. Až 56 % opýtaných Chorvátov si myslí, že prijatie eura pozitívne ovplyvní ich ekonomiku a oproti roku 2020 vzrástlo toto číslo o 9 percentuálnych bodov.

V priemere 62 % respondentov z kandidátskych krajín je názoru, že zavedenie eura s určitou istotou prinesie zdražovanie. Nárast cenovej hladiny v dôsledku vstupu do eurozóny očakáva až 71% opýtaných v Chorvátsku. V priemere 57% opýtaných v 7 kandidátskych krajinách je osobne za zavedenie eura, 40% je proti tomuto kroku. Najviac opýtaných

Graf 6: Názor obyvateľov v kandidátskych krajinách na zavedenie eura z roku 2021

Prameň: Vlastné spracovanie podľa údajov z Eurobarometra 2021.

je proti zavedeniu eura v Českej republike (67%) a vo Švédsku (56%). Za zavedenie eura sú najviac Rumuni (75%), Maďari (69%) a Chorváti (61%). Oproti roku 2020 vzrástla podpora obyvateľov za zavedenie eura v Chorvátsku o 6 percentuálnych bodov.

Medzi obyvateľmi jednotlivých krajín sa líši aj predstava o ideálnom horizonte zavedenia spoločnej meny. Euro by čo najskôr radi prijali Rumuni (46% opýtaných sa vyjadrilo, že sú za prijatie eura čo najskôr). Najčastejšie respondenti v kandidátskych krajinách odpovedali, že sú za prijatie eura až po určitom čase (44% v Maďarsku, 40% v Chorvátsku,

40% v Poľsku, 36% v Bulharsku). Okrem toho, v Chorvátsku sa za čo najskôršie prijatie eura vyjadrilo 23%. Zaujímavé sú názory obyvateľov Českej republiky a Švédska, ktorí sa vyjadrili, že euro chcú prijať buď čo najneskôr alebo nikdy. 37 % českých respondentov nikdy nechce prijať euro, a vo Švédsku až 39% respondentov. Na jednej strane až 89% Chorvátov už má istú skúsenosť s používaním eurobankoviek a mincí, no na druhej strane len 46% Chorvátov sa cíti byť informovanými o eure, čo je menej ako v ostatných krajinách.

V Chorvátsku bude možné už od januára 2023 platiť eurom, rovnakou menou ako sa platí v terajších 19 krajinách eurozóny. Medzi krajiny používajúce euro patrí aj Rakúsko, Slovinsko a Slovensko – krajiny, ktoré boli súčasťou Rakúsko-Uhorskej monarchie.

V období medzi rokmi 1892-1918 sa v celej monarchii platilo rakúsko-uhorskou korunou založenou na zlatom štandarde. Mince sa svojím prevedením síce líšili v rakúskej a uhorskej časti monarchie, ale papierové bankovky boli jednotné pre celé územie. Po vyše 100 rokoch tak bude opäť možné aby si Slovák v Záhrebe za svoju domácu menu kúpil pivo alebo Chorvát vo Viedni kávu. Kedy sa k tomuto projektu európskej menovej únie pripoja aj zvyšné krajiny bývalej monarchie, ako Česká republika a Maďarsko, zostáva aj naďalej otvorené a momentálne v najbližších rokoch - aj vďaka euroskepticizmu a nízkej podpore obyvateľstva – pôsobí ako nereálne.

Zbližovanie, či vzdalovanie mzdových hladín?



Šimon Šinský
Absolvent NHF, EUBA



Karol Morvay
KHP, NHF, EUBA

Veľa sa už povedalo a napísalo o tom, ako a prečo by mohli mzdové hladiny v krajinách strednej a východnej Európy (SVE) dobiehať mzdové hladiny vo vyspelejších ekonomikách. My tu kladieme otázky trochu inak: Zbližujú sa mzdové hladiny vo vnútri skupiny krajín SVE? A vo vnútri skupiny najvyspelejších európskych ekonomik? Ako sa odlišujú faktory ovplyvňujúce mzdovú hladinu v týchto dvoch skupinách krajín?

V SVE zblížovanie, v najvyspelejších ekonomikách nie

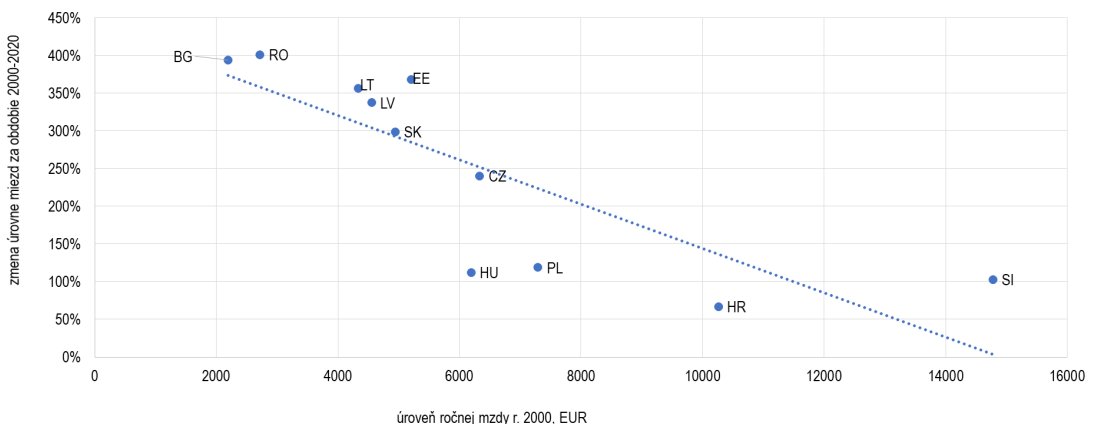
Vychádzame z predpokladu, že tak, ako sa bývalé socialistické krajiny „doťahovali“ na úroveň vyspelejších ekonomik, tak sa aj slabšie ekonomiky „doťahovali“ na tie vyspelejšie vo vnútri skupiny SVE. A malo by sa to odraziť aj na ich mzdových hladinách. Keďže celá skupina SVE je nízkomzdová (v porovnaní s vyspelými európskymi ekonomikami), je tu väčší priestor pre pohyby relatívnych mzdových hladín.

Pre posúdenie týchto javov tu využijeme beta- aj sigma konvergenciu. A pojem „mzdy“ tu bude zjednodušením. Výpočty sú robené z odmien zamestnancov (čo je kategória národných účtov; odráža objem miezd vrátane odvodov do fondov sociálneho poistenia; = „superhrubé mzdy“).

β konvergencia odráža negatívnu súvislosť medzi rýchlosťou rastu premennej a jej počiatocnými hodnotami. Inak povedané, región (krajina) s nižšími počiatocnými hodnotami miezd má vyššiu mieru rastu miezd ako región s vyššími počiatocnými hodnotami. Ak je takáto konvergencia prítomná, potom z dlhodobého hľadiska majú všetky trhy práce tendenciu konvergovať k podobnej mzdovej hladine.

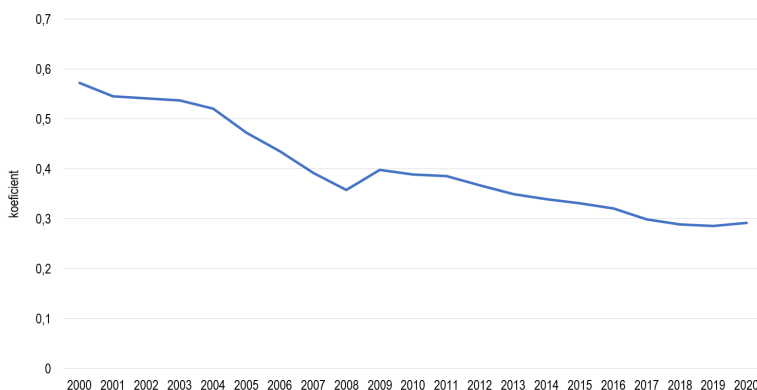
Konvergencia β sa v krajinách SVE vyskytuje: V ekonomikách s nižšou východiskovou úrovňou miezd rástli mzdové hladiny rýchlejšie ako v ekonomikách s vyššou východiskovou úrovňou (graf 1). Tým sa mzdové hladiny v tejto skupine vzájomne zblížovali. Krajiny s najnižšími východiskovými mzdami v roku 2000 (Bulharsko a Rumunsko) zaznamenali približne 400 % nárast miezd za obdobie dvoch desaťročí. V Bulharsku mala mzdová

Graf 1: β -konvergencia v krajinách SVE



Prameň: vlastné spracovanie podľa údajov Eurostatu.

Poznámky: Vodorovná os predstavuje počiatocnú hodnotu miezd v danej krajine v roku 2000. Na zvislej osi je zobrazená miera rastu miezd za skúmané obdobie 2000 až 2020.

Graf 2: Sigma konvergencia v krajinách SVE

Prameň: vlastné výpočty podľa údajov Eurostatu.

hladina sklon rásť rýchlejšie ako produktivita práce. V Rumunsku rastu mzdovej hladiny pomohlo, že sa od roku 2015 výrazne zvýšili mzdy vo verejnom sektore najmä z dôvodu prilákania a udržania kvalitných zamestnancov. Taktiež pobaltské štáty zaznamenali výrazný rast miezd, spojený s výrazným hospodárskym rastom (predovšetkým po obdobie hospodárskej krízy 2008-2009). Mzdy na Slovensku v porovnaní s rokom 2000 narástli o 300%. Na druhej strane krajiny s výrazne vyššími mzdami vo východiskovom období 2000 (Chorvátsko a Slovinsko) zaznamenali pomalší nárast miezd. (Upozorňujeme, že tu ide o nominálny rast, neočistený o infláciu.)

Ak sme zistili existenciu β -konvergenie v krajinách SVE, možno ju doplniť posúdením tzv. sigma - konvergenie. Konvergencia sigma predstavuje situáciu, keď klesá v rámci skupiny ekonomík rozptyl úrovni miezd v priebehu času. Prístup sigma konvergenie sa využíva pri hľadaní odpovede na to, či sa rozdelenie miezd stáva menej diferencovaným. A kým beta konvergencia sa zameriava výlučne na priemerný rast v konkrétnom časovom rámci (ako sme to videli v grafe 1), sigma konvergencia poskytuje meradlo miery konvergenie v konkrétnych rokoch - a to porovnávaním rozptylu.¹

V krajinách SVE môžeme pozorovať aj znižovanie rozptylu v samotných mzdách v jednotlivých krajinách (graf 2). Rozptyl miezd za 20 rokov konštantne klesal s výnimkou vypuknutia hospodárskej krízy v roku 2008, čo potvrdzuje existenciu sigma konvergenie v krajinách SVE.

V skupine najvyspelejších ekonomík Európy

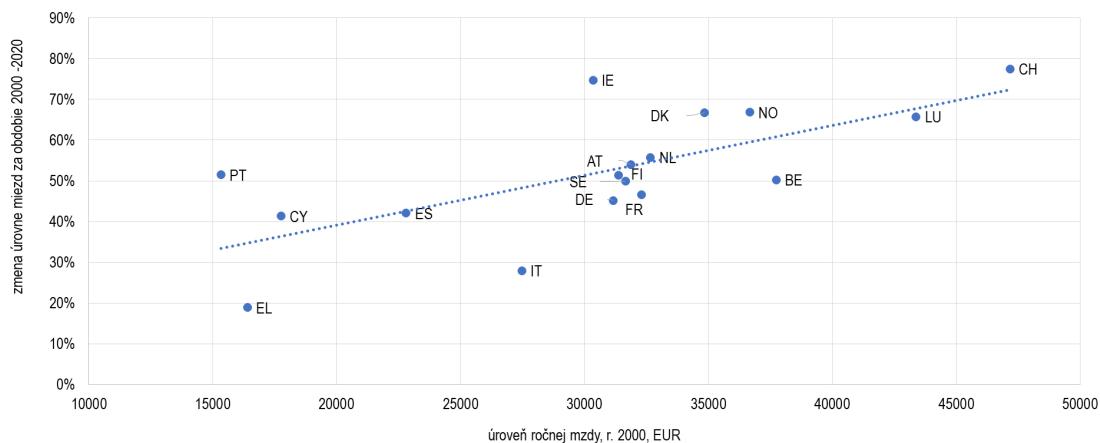
nepozorujeme konvergenciu, ale skôr divergenciu mzdových hladín. V údajoch v grafe 3 neplatí, že by najsilnejšie rástli mzdy tam, kde bola ich východisková úroveň najnižšia. Napríklad v Grécku (bod EL v grafe 3) mzdy narástli za 20 rokov len o 18 % (Grécko, mimo iného, znížilo verejné výdavky a s tým spojené mzdy zamestnancov verejného sektora, čo prispelo k limitovaniu rastu mzdovej hladiny). Podobne v ďalších ekonomikách s nižšou východiskovou mzdovou úrovňou, ako sú Taliansko (IT), Cyprus (CY) alebo Španielsko

(ES), nerástli mzdy tak výrazne ako v niektorých krajinách s vysokou východiskovou mzdovou hladinou - ako sú Švajčiarsko (CH), Luxembursko (LU), Nórsko (NO) alebo Dánsko (DK). Výrazný posun vo výške mzdy zaznamenalo Írsko (IE), ktoré sa v danom období stalo medzinárodným technologickým centrom.

Faktory, ktoré majú pôsobiť... pôsobia ale rozdielne

Mzdová konvergencia tak dáva odlišný obraz v skupine krajín SVE (v ktorej sa mzdové hladiny zblížujú) a v skupine ekonomicky najvyspelejších krajín (kde sa už ďalšie zblížovanie nekonalo, skôr vzájomné vzdďalovanie). A môže v týchto dvoch skupinách rozdielne vyzerat' vzájomné zblížovanie, resp. vzdďalovanie sa mzdových hladín, vzniká otázka, či aj tie isté faktory ovplyvňujúce mzdovú hladinu môžu v týchto dvoch skupinách pôsobiť rozdielne. Pre zodpovedanie týchto dvoch údajov sme použili analýzu panelových dát, z výsledkov vyberáme :

- V uvedených dvoch skupinách odlišne pôsobí na mzdovú hladinu faktor inflácie. V skupine vyspelých ekonomík sme namerali výrazný pozitívny vplyv miery rastu spotrebiteľských cien (HICP) na tempo rastu miezd. Ale v skupine SVE nie, skôr naopak. Tento trochu prekvapujúci výsledok sa dá vysvetliť tým, že vo vyspelých krajinách mali zamestnanci lepšiu vyjednávaciu silu (silné odbory, nižšia nezamestnanosť, vyspelejšie prostredie trhu práce....) na to, aby zmeny cenovej hladiny

Graf 3: β -konvergencia v skupine najvyspelejších ekonomík

Prameň: vlastné spracovanie podľa údajov Eurostatu.

Poznámky: Vodorovná os predstavuje počiatočnú hodnotu miezd v danej krajine v roku 2000. Na zvislej osi je zobrazená miera rastu miezd za skúmané obdobie 2000 až 2020.

„pretlačili“ aj do zmien ceny práce.

- Rast zamestnanosti mal pozitívny vplyv na rast mzdovej hladiny v oboch skupinách, a to v porovnateľnej miere (trochu silnejší vplyv v SVE). Znovu trochu prekvapujúco, chýbal pozitívny vplyv zvýšenia zamestnanosti v technologicky náročných odvetviach, a to v oboch skupinách.
- Rast produktivity práce bol faktorom, ktorý veľmi výrazne pozitívne ovplyvňoval mzdovú hladinu v SVE, v skupine vyspelejších ekonomík už menej výrazne. Pre rast mzdovej hladiny v SVE to bol najdôležitejší faktor: Rast produktivity práce o 1 % prinášal rast kompenzácií na zamestnanca až o 1,12 %. Vo vyspelejších ekonomikách bol tento vplyv len polovičný (ale tiež štatisticky významný). To je pochopiteľné vzhľadom na to, že v skupine SVE boli veľké rezervy v produktivite, priestor pre jej rast. Rast produktivity nebol vždy v konkurenčnom vzťahu s rastom zamestnanosti;

bol väčší priestor pre symbiózu rastu produktivity s rastom zamestnanosti a miezd. Vo vyspelých ekonomikách bol podstatne menší priestor pre ďalší rast produktivity (tá už bola na vysokej úrovni) a preto je logické, že ona už neprinášala také zisky ani mzdovej hladine.

- Veľmi slabý a štatisticky málo významný bol vplyv zmeny podielu terciárneho vzdelania.

Pre dobiehanie mzdovej úrovne vyspelejších ekonomík sa tak – a to bez prekvapení – ukázal ako najsilnejší faktor rast produktivity práce. Problém je, že práve tento faktor sa v krajinách SVE v posledných rokoch vyvíjal neuspokojivo.

(Článok sa opiera o diplomovú prácu Šimona Šinského „Zbližovanie, či vzdalovanie mzdových hladín ekonomík strednej a východnej Európy a faktory v jeho pozadí“, NHF EUBA, 2022. V tejto práci možno nájsť podstatne viac k danej téme.)

Prípady lekární Dr. Max: Ako ovplyvní zmena afiliácie lekárne dopyt po jej službách?¹



Matúš Bilka
KHP, NHF, EUBA

Sieťové lekárne sa ako dôsledok deregulácie lekárenských trhov v Európe usadili vo viacerých krajinách. Ich postavenie a fungovanie v rámci trhu je však relatívne málo preskúmanou problematikou. V tomto príspevku sa pomocou panelových dát snažíme odpovedať na otázku, aký vplyv na tržby lekárne má zmena jej afiliácie z nezávislej na sieťovú lekárňu Dr. Max.

Deregulácia trhu lekární na Slovensku (SR) na prelome tisícročí viedla okrem iného aj k rozšíreniu sieťových lekární. V súčasnosti ich na našom území pôsobí 6 – Dr. Max, Benu, Farmakol, Schneider, Ekolekáreň a Apotheke. Spomedzi nich má však v rámci trhu silnejšie postavenie len sieť Dr. Max, ktorá vlastní 14% všetkých lekární v SR. Ostatné siete vlastnia všetky spolu len 11% lekární. Pre pochopenie dôležitosti sieťových lekární a optimálne nastavenie ich regulácie je nutné trh analyzovať a vyhodnotiť, ako vlastne spotrebiteľia tieto lekárne vnímajú. Zahraničná literatúra uvádza, že sieťové lekárne ponúkajú produkty za nižšie ceny ako nezávislé lekárne (Luo et al., 2019 ; Miller a Goodman, 2020) a zároveň ponúkajú kvalitnejšie služby (Bratkowska et al., 2020 ; Kuang et al., 2020). Obe tieto tendencie naznačujú, že zmena afiliácie by mala viesť postupne k rastu trhového podielu a teda aj tržieb lekárne po pripojení sa k sieti.

V tomto príspevku sa prostredníctvom panelovej regresie tržieb pokúsime zodpovedať na otázku, aký vplyv má afiliácia na tržby lekárne v podmienkach slovenského trhu. Nakoľko sa sústredíme len na lekárne, ktoré zmenili afiliáciu a nie na novovzniknuté, môžeme vychádzať z predpokladu, že nepozorované trhové faktory pôsobiace na tržby lekárne ostávajú nemenné v čase.

Vychádzame z dát o lekárnach na území SR v rozpätí rokov 2014 až 2020, získaných od Národného Centra Zdravotníckych Informácií (NCZI), ktoré sme manuálne doplnili o finančné informácie z databázy Finstat. Z dôvodu

legislatívnych požiadaviek sme nútený zo vzorky vylúčiť lekárne, ktoré mali počas tohto obdobia aspoň 1 rok formu živnostníka, nakoľko títo nie sú povinný nahlasovať finančné informácie v štruktúre nutnej pre ďalšiu analýzu. Z toho vyplýva, že všetky nižšie prezentované výsledky a závery sú relevantné len pre nezávislé lekárne s právnou formou spoločnosti. Inak povedané, z dôvodu skreslenia výberu nie je možné výsledky zovšeobecniť na všetky nezávislé lekárne bez ohľadu na formu podnikania.

Hoci údaje z NCZI neobsahujú informáciu o príslušnosti k sieti v jednotlivých rokoch, Dr. Max často po prebratí lekárne zmení jej názov na Dr. Max 1, 2, atď. Takto sme dokázali identifikovať 32 lekární, ktoré zostali počas celého obdobia na rovnakej adrese, avšak zmenil svoj názov. Ide teda o lekárne, ktoré v rozmedzí rokov 2014 až 2020 zmenili svoju afiliáciu z nezávislých na Dr. Max lekárne. Takto definovaná vzorka nám prostredníctvom panelovej regresie umožní identifikovať okamžitý, ale do určitej miery aj dlhodobý, vplyv zmeny afiliácie na tržby lekárne. Hoci dataset obsahuje zoznam všetkých lekární v SR pre jednotlivé roky, pre ostatné siete nie je možné jednoznačne určiť rok zmeny afiliácie, nakoľko IČO ani názov sa podľa legislatívy zmeniť nemusia a je len na sieti, či tak spraví. Okrem Dr. Max názvy lekárne po prevzatí mení ešte sieťová lekárňu Benu, avšak táto cez 90% lekární získaných v rokoch 2014-20 získala odkúpením siete lekární Sunpharma, čo pre našu analýzu nie je vhodným podkladom.

Ako štatistickú metódu aplikujeme panelové regresie s fixnými efektmi, špecifikované ako: pričom (1) vychádza z predpokladu časového trendu

¹ Príspevok je výstupom projektu APVV-18-0425 "Vstup a konkurencia na regulovaných trhoch: fungovanie slovenského lekárenského trhu".

$$\ln \tilde{S}_{it} = \alpha_{3i} + \beta_8 \ln I_{it} + \beta_9 T_{it} + \beta_{10} \text{Max}_{it} + \beta_{11} \text{Max}^* T_{it} + \varepsilon_{3it} \quad (1)$$

$$\ln \tilde{S}_{it} = \alpha_{4i} + \beta_{12} \ln I_{it} + \sigma D_{it} + \beta_{13} \text{Max}_{it} + \beta_{14} \text{Max}^* T_{it} + \varepsilon_{4it} \quad (2)$$

vývoja tržieb nemeniaceho sa v čase a (2) naopak predpokladá variabilný efekt času medzi rokmi. S_{it} predstavuje tržby lekárne, I_{it} jej zadlženosť, T_{it} premenná zachytávajúca čas, D_{it} binárne premenné pre jednotlivé roky, Max_{it} binárnu premennú berúcu na seba hodnotu 1 ak v danom roku lekáreň patrí sieti Dr. Max alebo 0 ak nie a $\text{Max}^* T_{it}$ predstavuje interakčnú premennú na zachytenie vplyvu afiliácie Dr. Max na tržby v čase. ε symbolizuje štandardnú chybu a α konstantu. Obe rovnice sú odhadnuté

dvakrát, a síce pre vzorku nezáhrňajúcu nezávislé lekárne, ktoré afiliáciu nezmenili a pre vzorku rozšírenú o tieto lekárne.

Výsledky odhadnutých regresíí sú zaznamenané v rámečku v tabuľke 1. Z použitých vysvetľujúcich premenných sú všetky, s výnimkou premennej zachytávajúcej vplyv plynutia času, štatisticky významné na hladine významnosti 1%. Modely ako také sú takisto štatisticky významné. Podiel zachytenej variability sa líši v závislosti od použitej vzorky, pričom rozšírenie dát o lekárne, ktoré ostali nezávislé počas celého sledovaného

Box 1: Výstup procedúr kvantitatívnej analýzy

	Lekárne, ktoré prešli zmenou		Lekárne, ktoré prešli zmenou + nezávislé lekárne	
	Logaritmus tržieb		Logaritmus tržieb	
	(5)	(6)	(7)	(8)
Konštanta	5,879*** (0,039)	5,736*** (1,079)	5,859*** (0,028)	5,799*** (0,021)
Zadlženosť	-0,00001*** (0,000001)	-0,00001*** (0,000001)	-0,00001*** (0,000001)	-0,00001*** (0,000001)
Čas	-0,020 (0,013)	X	-0,011 (0,008)	X
Čas*Dr.Max	0,254*** (0,039)	0,649*** (0,232)	0,235*** (0,036)	0,248*** (0,037)
2015	X	0,221*** (0,051)	X	0,067*** (0,016)
2016	X	0,195*** (0,048)	X	0,068*** (0,019)
2017	X	0,067 (0,078)	X	-0,015 (0,028)
2018	X	-0,190* (0,094)	X	0,030 (0,035)
2019	X	-0,616* (0,319)	X	0,012 (0,038)
2020	X	-1,208** (0,545)	X	-0,064 (0,045)
N pozorovaní	221	221	724	724
N lekární	32	32	106	106
R2	0,130	0,174	0,034	0,040
R2 within	0,316	0,454	0,216	0,246
R2 between	0,126	0,171	0,004	0,004
Rho	0,441	0,525	0,772	0,778
F test	2234,19***	1206,92***	47,43***	25,06***

Prameň: Vlastné výpočty s použitím programu Stata.

Poznámka: *** vyjadruje štatistickú významnosť na hladine $\alpha=1\%$, ** na $\alpha=5\%$ a * na $\alpha=10\%$.

obdobia zníži predikčnú hodnotu modelu.

Vo všeobecnosti výsledky poukazujú na jednoznačný pokles tržieb lekárne v období bezprostredne po zmene afiliácie z nezávislej na Dr. Max lekáreň. Interakčná premenná pre pôsobenie času a afiliáciu k Dr. Max však naznačuje, že pokles tržieb je po zmene afiliácie len dočasný a lekáreň má tendenciu postupne sa vrátiť k hodnotám tržieb, aké dosahovala pred prebratím lekárenskou sieťou Dr. Max.

Ako pravdepodobné vysvetlenie prvotného odlivu dopytu, aproximovaného pomocou tržieb, vidíme možnosť odlivu zákazníkov lojálnych nezávislej lekární pred zmenou jej afiliácie. Títo mohli byť už zvyknutí na sortiment a kvalitu služieb poskytovaných pôvodnou lekárnou a radšej ako okamžite využívať Dr. Max lekáreň presunú časť dopytu k iným, starším lekárniam na trhu. V prospech tohto argumentu môže hrať aj pravdepodobná negatívna konotácia spojená so sieťou Dr. Max, nakoľko ide o sieťovú lekáreň vlastnenú finančnou skupinou Penta.

V období po pričlenení sa k sieti Dr. Max však tržby lekárne stúpajú rýchlejšie v porovnaní s lekárniami, ktoré ostali nezávislými, naznačujúc postupné zvyšovanie dopytu. Literatúra naznačuje dve vysvetlenia preferencie pacientov k sieťovým lekárniam. Za prvé, vďaka možnosti rozložiť nepriaznivé výsledky hospodárenia časti siete naprieč všetkými jej jednotkami, sieťové lekárne sú schopné poskytovať rôzne zľavy a vernostné programy, ktoré by pre nezávislú lekáreň boli finančne nemožné. Za druhé, sieťové lekárne sú často spojené s vyššou úrovňou poskytovaných služieb. Ako dôvod sa uvádza, že majú viac prostriedkov na prilákanie kvalitnejších zamestnancov a zároveň vedú zabezpečiť aj ich ďalšie vzdelávanie formou

rôznych kurzov a konferencií. Kombinácia týchto vplyvov môže stať za tým, že Dr. Max lekáreň postupne dosiahne objem tržieb spred zmeny afiliácie.

Pôvodné zníženie tržieb po zmene afiliácie je zachytené vo všetkých modeloch, rovnako ako aj následný prudší rast tržieb pre lekárne vlastnené Dr. Max v porovnaní s nezávislými lekárniami. Môžeme teda konštatovať, že zmena afiliácie nezávislej lekárne na lekáreň Dr. Max vedie v krátkodobom horizonte k odlivu dopytu, avšak ten sa postupne vráti na pôvodnú úroveň. Z odhadov vyplýva, že návrat na hodnoty tržieb z pred zmeny afiliácie nastáva po cca. 6 rokoch. Nakoľko naše časové obdobie zahŕňa len 7 rokov, nevieme spoľahlivo povedať, či tržby rastú aj naďalej, alebo sa stabilizujú na tejto úrovni spred zmeny. Už samotné zistenie, že po zmene afiliácie tržby okamžite klesnú je však zaujímavé, nakoľko naznačuje, že pacienti nie sú indiferentní pri voľbe lekárne, v ktorej si lieky vyberú.

Pri modeloch 3 a 4 vidíme, že efekt zmeny afiliácie ostáva platný aj pri rozšírení sledovanej vzorky, avšak hrozí skreslenie výberu z dôvodu tzv. „cherry pickingu“, pri ktorom si Dr. Max môže vyberať lekárne, ktoré sa líšia od ostatných lekární na trhu v určitom parametri. Ak však porovnáme deskriptívnu štatistiku pre lekárne vybrané Dr. Max a lekárne, ktoré si ponechali nezávislosť, nenachádzame výraznejšie rozdiely v tržbách, ziskoch ani zadlženosti. Prípadné skreslenie je takisto znížené z dôvodu vylúčenia živnostenských lekární zo vzorky. V neposlednom rade, ak porovnáme výsledky medzi modelmi bez a s lekárniami, ktoré afiliáciu nezmenili, vidíme, že ostávajú relatívne stabilné.

Úlohy univerzít v regionálnych inovačných systémoch



Miroslav Špurek
VSRR, NHE, EUBA

Článok analyzuje vedecko-výskumnú činnosť univerzít v kontexte regionálnych inovačných systémov. S využitím patentovej databázy, odhadujeme inovačnú aktivitu univerzít a firiem v 294 regiónoch. Okrem inovačnej aktivity, odhadujeme tiež príspevok univerzít k inovačnej výkonnosti regiónu, kvalitu inovácií, či typ znalostí v nich. Definujeme štyri typy regionálnych inovačných systémov, dva typy inovujú iba málo a dva sú inovačnými lídrami. Pri lídroch pozorujeme dve možné inovačné stratégie. Prvou je špecializácia na nevedecké, menej radikálne a viac komerčné inovácie. Druhou inovačnou stratégiou je špecializácia na vedecko-technické a radikálne inovácie. V RIS zlyhávajúcich v procese transferu vedeckých znalostí do inovácií odporúčame politiku podpory spolupráce firiem a univerzít. V tých, kde problémom je skôr nedostatok inovatívnych firiem odporúčame podporiť tvorbu jednoduchých a nevedeckých inovácií.

Koncept inovačných systémov je výsledkom fúzie systémovej a inovačnej teórie. Podľa systémovej teórie, systém pozostáva z (1) komponentov a ich vzájomných vzťahov (interakcií), (2) plní nejakú funkciu alebo funguje za účelom dosiahnutia konkrétneho cieľa (3) a musí byť zjavným odlišiť ho od zvyšku sveta. Inovačný systém je sociálnym systémom, kde hlavnou aktivitou je kolektívne učenie sa. Komponenty systému navzájom zvyšujú svoju produktivitu, alebo formujú takú kompozíciu, ktorá týmto procesom bráni. Historicky ekonómovia najskôr definovali inovačné systémy na národnej úrovni. Centrálnou myšlienkou je, že ekonomická výkonnosť krajín nie je výsledkom iba výkonnosti jednotlivých podnikateľských subjektov, ale aj ich vzájomnej spolupráce a väzieb s verejným sektorom. Systémová analýza inovácií na úrovni krajín, a to hlavne v prípade veľkých krajín často znemožňuje identifikáciu tých faktorov, ktoré významne súvisia s inovačným správaním firiem (Endquist et. al., 2000). Preto, regionálny prístup môže byť vhodnejším pri identifikácii kľúčových vzťahov v systéme. Navyše, efekt akademického výskumu na inovácie firiem je silnejší vo vnútri regiónov ako krajín (Anselin, Varga, Acs; 1997) a Európska Komisia konštatuje, že regionálna úroveň je pre politiku podpory inovácií firiem tou najvhodnejšou úrovňou (Green Paper, 1995).

Pod komponentmi regionálnych inovačných systémov (RIS) rozumieme všetkých aktérov

podieľajúcich sa na tvorbe inovácií regiónu. Ich produktom je tzv. regionálny inovačný output. Napríklad Fischer (2002) rozlišuje medzi (1) výrobným sektorom, (2) vedeckým sektorom, (3) sektorom služieb pre výrobcov a (4) inštitucionálnym usporiadaním. Výrobný sektor je zložený z výrobných firiem a ich vedecko-výskumných laboratórií. Vedecký sektor tvoria univerzity a verejné vedecko-výskumné centrá. Od týchto organizácií závisí ponuka vedcov, inžinierov, technikov a ostatných kvalifikovaných pracovníkov. Výskumná zložka zabezpečuje tvorbu nových znalostí, napríklad prostredníctvom vedeckých publikácií. Sektor služieb zahŕňa organizácie poskytujúce podporu priemyselným firmám za účelom tvorby alebo zavedenia nových produktov a procesov, či už ide o finančnú pomoc, technické poradenstvo či poskytnutie infraštruktúry. Inštitucionálne usporiadanie je tvorené formálnymi a neformálnymi inštitúciami, ktoré regulujú vzťahy medzi jednotlivými aktérmi systému, zvyšujú ich inovačné kapacity a manažujú konflikty a spoluprácu. Môže ísť o zamestnávateľské zväzy, obchodné a priemyselné komory, zákony či neformálne zásady, konvencie a normy. Doloreux (2002) zas rozlišuje medzi (1) firmami, (2) inštitúciami, (3) znalostnou infraštruktúrou či (4) inovatívnou regionálnou politikou. Zabezpečujúc zásobu kvalifikovanej pracovnej sily, tvoriac nové znalosti a technológie, znižujúc neistotu inovátorov, univerzity sú inštitúcie. Na strane

druhej, poskytujú služby podporujúce inovačné aktivity firiem, univerzity sú súčasťou znalostnej infraštruktúry - či už ide o odborné poradenstvo, prenájom priestorov alebo poskytnutie vybavenia začínajúcim podnikateľom.

Prostredníctvom vedy a výskumu, univerzity generujú a akumulujú nové znalosti. Výstupy akademického výskumu sú často generickej povahy, zatiaľ čo výskum firiem je prevažne komerčným výskumom. S transformáciou výstupov akademického výskumu na trhové produkty a služby sú preto spojené dodatočné náklady, a pre firmy je lacnejšou alternatívou komercializovať výstupy vlastného výskumu. Na strane druhej, a navzdory generickej povahe znalostí, rastúce vedecko-výskumné výdavky univerzít majú pozitívny a štatisticky významný efekt na inovácie firiem a univerzity môžu vyvolať dodatočný záujem firiem pokračovať v ich výskume (Jaffe, 1989). Zo systémového hľadiska, samotná prítomnosť univerzity negarantuje vyššiu výkonnosť inovačných systémov. Prínos akademického výskumu v RIS závisí od kvality výskumu a intenzity interakcií medzi univerzitami a ďalšími aktérmi systému. Vedecké publikácie univerzít lokalizovaných mimo RIS nemali významný vplyv na inovačnú výkonnosť nemeckých regiónov (Fritsch, Slavtchev, 2007), vznik novej univerzity vo vnútri RIS však zvýšil inovačnú výkonnosť regiónov v Taliansku, a to hlavne v chudobnejších regiónoch (Cowan, Zinovyeva, 2013). Takýto efekt bol výstupom vysoko-kvalitného vedeckého výskumu, ktorý so sebou nové univerzity priniesli. Autori dochádzajú k záveru, že univerzity dokážu nahrádzať firmy a zapĺňať chýbajúcu vedecko-výskumnú infraštruktúru a to hlavne v počiatočných fázach inovačného rozvoja kedy región nemá dostatok inovačných aktív. Za predpokladu že nechýbajú iné kľúčové faktory rozvoja, univerzitný výskum môže naštartovať inovačnú výkonnosť regiónu.

Model regionálnych inovačných systémov

Základným vstupom je patentová databáza OECD REGPAT (2019). Inovačný output RIS je súčtom patentových prihlášok vynálezcov uchádzajúcich sa o patentovú ochranu v Európskom Patentovom Úrade (EPO) s trvalým bydliskom v danom regióne v rokoch 2006 až 2015. Za účelom zohľadniť efekt líšiacej sa veľkosti regiónov, počet patentových prihlášok prepočítavame na milión obyvateľov regiónu. Keďže náš model RIS má iba dvoch aktérov

- univerzity a firmy - definujeme dve skupiny patentov, akademické a firemné. Akademický patent je taký, kedy je možné preukázať že aspoň jeden z vynálezcov bol v čase podania patentovej prihlášky zamestnancom univerzity, alebo ak je univerzita aspoň jedným z vlastníkov patentu. V prvom prípade, akademické patenty identifikujeme prostredníctvom databázy vedeckých článkov (SCOPUS, 2019). Táto časť identifikácie je založená na predpoklade, že akademický vynálezca publikoval v čase podania patentovej prihlášky vedecký článok technologicky blízky jeho vynálezu. Potom, v prípade že autor článku (akademik) publikovaného najneskôr dva roky po podaní patentovej prihlášky má rovnaké meno a priezvisko ako vynálezca patentu, a zároveň pracuje na univerzite ktorá je lokalizovaná v regióne bydliska vynálezcu (NUTS 3), overujeme vedecko-technologickú blízkosť článku a patentovej prihlášky. Inými slovami, prostredníctvom textovej analýzy nepatentových citácií patentov hľadáme tie kombinácie vedy a technológií, ktorými sa vedecké znalosti menia na inovácie najčastejšie (tzv. kanály vedecko-technického transferu znalostí). Potom, ak pri splnení troch predchádzajúcich podmienok (meno, miesto a čas) zároveň platí, že článok a patent tvoria kombináciu vedy a technológie vedecko-technického transferu, takýto patent je označený ako akademický. Akademické patenty sú však aj tie, ktoré sú vo vlastníctve univerzity. Zo zoznamu domácich a anglických názvov európskych univerzít (ETER, 2022) vytvárame súbor kľúčových slov a hľadáme názov univerzity v názve uchádzača patentovej prihlášky. Ak sa o patent uchádza jedna z európskych univerzít, resp. ak sa názov uchádzača zhoduje s jedným z kľúčových slov, takýto patent je označený tiež ako akademický. Ostatné patenty regiónu sú označené ako firemné.

Okrem patentovej aktivity univerzít a firiem, pri modelovaní RIS zohľadňujeme niekoľko ďalších ukazovateľov. Zaujíma nás podiel univerzít na inovačnom výstupe RIS, resp. podiel akademických patentov na všetkých patentoch regiónu, či ukazovatele kvality patentov. Prvým je priemerná šírka technologickej škály. Technologicky široký vynález je taký, ktorý je patentovaný vo väčšom počte technológií. Vyššia hodnota indexu odráža vyššiu technologickú a trhovou hodnotu patentu. Druhým ukazovateľom kvality je priemerná veľkosť patentovej rodiny, resp. geografická šírka ochrany patentu - počet krajín v ktorých žiadateľ žiada svoj vynález patentovať. Tretím a štvrtým ukazovateľom sú tzv. backward a forward patentové citácie.

Vysoký počet backward citácií znamená, že vynález kombinuje a využíva znalosti z už existujúcich inovácií. Vysoký počet forward citácií zas odkazuje na atraktivnosť, komerčnú využiteľnosť či užitočnosť patentu pre vývoj nových vynálezov. Platí, že kvalitnejšie patenty majú viac patentových citácií. Posledným ukazovateľom kvality je index radikálnosti invencie. Ten sa meria ako podiel jedinečných technologických oblastí ktoré patent cituje mimo svojej technologickej oblasti na všetkých citovaných technologických oblastiach. Vyšší podiel odkazuje na diverzifikované a široké spektrum technológií, na ktorých patent závisí. V neposlednom rade, model RIS zohľadňuje aj typ znalostí v patentoch. Tie rozdeľujeme na akademické (vedecké) a firemné (komerčné). Predpokladáme, že vysoký podiel citácií nepatentovej literatúry na všetkých backward citáciách reflektuje väčší podiel vedeckých článkov, ktoré sú prevažne výstupom výskumu univerzít.

Typológia regionálnych inovačných systémov

Patentová aktivita univerzít a firiem, podiel univerzít na inovačnom výstupe RIS, kvalita patentov a typ znalostí v patentoch sú vstupom klastrovej analýzy. Tá rozdeľuje pozorovania do skupín tak, aby podobnosť vo vnútri skupín bola čo najvyššia, a naopak, medzi skupinami čo

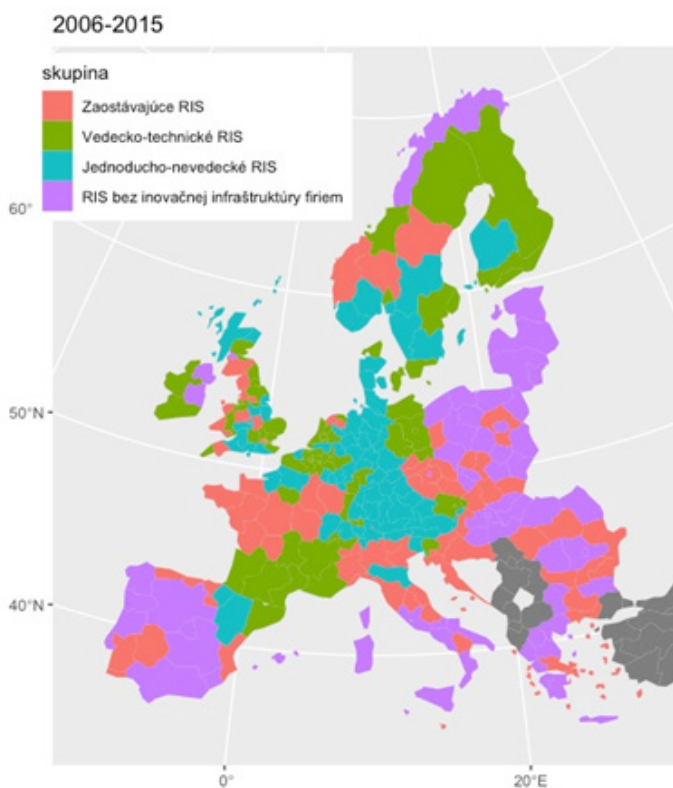
najnižšia. Definujeme štyri typy RIS – zaostávajúce, vedecko-technické, jednoducho-nevedecké a tie s chýbajúcou infraštruktúrou firiem. Výkonnosť skupín v jednotlivých ukazovateľoch triedime do 4 intervalov podľa príslušného kvartilu distribúcie – vid' tabuľku 1.

Prvá skupina RIS dosahuje nízku výkonnosť vo všetkých ukazovateľoch. Firmy aj univerzity tu patentujú iba málo, a univerzity tvoria asi 10% inovačného outputu. Vynálezy sú technologicky úzke, patentované v malom počte krajín, citujú iba malý počet patentov a zároveň sú citovanými iba zriedka, sú málo radikálne a nevedecké. V skupine vedecko-technických RIS univerzity patentujú najviac a sú zodpovedné za 13% inovačného výstupu. Patentová aktivita firiem je vysoká. Vynálezy sú ukotvené v širokom spektre technológií, patentované vo veľmi veľkom počte krajín, majú veľmi veľa citácií a sami sú často citovanými. Inovácie sú radikálne a vedeckého charakteru. V jednoducho-nevedeckých inovačných systémoch vidieť veľmi silnú patentovú aktivitu firiem a silnú patentovú aktivitu univerzít. Univerzity však tvoria iba 5% výstupu. Vynálezy sú ukotvené v malom počte technológií a patentované v malom počte krajín. Citujú však veľa patentov a sú najčastejšie citovanými v novších patentoch. Spomedzi všetkých skupín sú najmenej radikálne s najnižším podielom vedeckých znalostí. V poslednej skupine,

Tabuľka 1: Rozklad zmeny objemu odpracovaných hodín počas globálnej ekonomickej recesie 2009

	Zaostávajúce RIS	Vedecko-technické RIS	Jednoducho-nevedecké RIS	RIS bez inovačnej infraštruktúry firiem
Patentová aktivita univerzít	Nízka	Veľmi vysoká	Vysoká	Nízka
Patentová aktivita firiem	Nízka	Vysoká	Veľmi vysoká	Veľmi nízka
Podiel univerzít na outpute RIS	Nízky	Vysoký	Veľmi nízky	Veľmi vysoký
Technologická škála vynálezov	Úzka	Široká	Úzka	Široká
Patentová rodina	Malá	Veľmi veľká	Malá	Veľmi malá
Počet backward citácií	Nízky	Veľmi vysoký	Vysoký	Nízky
Počet forward citácií	Nízky	Vysoký	Veľmi vysoký	Veľmi nízky
Radikálnosť vynálezov	Nízka	Vysoká	Veľmi nízka	Veľmi vysoká
Podiel vedeckých znalostí	Nízky	Vysoký	Veľmi nízky	Veľmi vysoký

Prameň: Vlastné spracovanie na základe údajov z databáz OECD a SCOPUS.

Graf 5: Typológia RIS

Prameň: Vlastné spracovanie na základe údajov z databázy OECD a SCOPUS.

patentová aktivita firiem je najnižšia zo všetkých skupín - trikrát nižšia ako v skupine zaostávajúcich RIS. Patentová aktivita univerzít je nízka, avšak univerzity tvoria ako 22% inováčného výstupu regiónov. Vynálezy sú ukotvené v širokom spektre technológií a patentované iba vo veľmi malom počte krajín. Citujú málo zdrojov, a spomedzi všetkých skupín sú najmenej často citovanými. Sú najviac radikálnymi a obsahujú najvyšší podiel vedeckých znalostí.

Grafické znázornenie typológie ponúka mapa 1. Už na prvý pohľad je zrejmé, že regióny východnej a južnej Európy patria do skupiny zaostávajúcich RIS a RIS bez inováčnej infraštruktúry firiem. Západ a sever Európy sa koncentruje prevažne v skupinách vedecko-technických a jednoducho-nevedeckých RIS. Napríklad pobaltské krajiny, Maďarsko, väčšinu regiónov Poľska, Rumunska, Španielska, Portugalska, či polovicu regiónov Grécka nájdeme v skupine s chýbajúcou inováčnou infraštruktúrou firiem. Nie je však celkom pravdou, že vo všetkých týchto regiónoch je patentová aktivita firiem na kriticky nízkej úrovni, a to predovšetkým v

regiónoch hlavných miest. Napríklad v Prahe, v Budapešti, či v Madride firmy patentujú relatívne málo ale stále nad úrovňou prvého kvartilu – preto nemožno tvrdiť že inováčná infraštruktúra firiem nejestvuje. Napriek tomu, kvôli vysokej podobnosti ostatných ukazovateľov patria do skupiny s chýbajúcou inováčnou infraštruktúrou firiem. Do skupiny zaostávajúcich RIS patrí Chorvátsko, väčšina regiónov Česka, Slovenska, Bulharska, sever Francúzska a Talianska. Vo všetkých ukazovateľoch dosahujú iba nízku výkonnosť, vyhýbajú sa však kriticky nízkym hodnotám. Do skupiny vedecko-technických RIS patrí juh Francúzska, väčšina Belgicka, Holandska, Fínska, východ Rakúska a Nemecka, časť Švajčiarska, Veľkej Británie, či Švédska. Okrem regiónov západnej a severnej Európy sem patrí tiež Katalánsko, Západné

Slovinsko a Bratislavský Kraj. Napríklad v Bratislave, patentová aktivita univerzít aj firiem je nízka. Napriek tomu, kvôli relatívne vysokej kvalite patentov, ich radikálnemu charakteru a silnému vedecko-technickému základu, Bratislavský kraj patrí do skupiny vedecko-technických RIS. Do skupiny RIS generujúcich jednoduché a nevedecké inovácie patria najmä regióny Nemecka, Dánska, Rakúska, Švajčiarska, Veľkej Británie, či Švédska. Pre porovnanie, patentová aktivita firiem je asi osemkrát vyššia ako je tomu v skupine zaostávajúcich RIS.

Úlohy univerzít v RIS

Univerzity sú zodpovedné za najvyšší podiel inovácií tam, kde firmy neinovujú takmer vôbec (RIS bez inováčnej infraštruktúry firiem). Inovácie v týchto regiónoch majú veľmi silný základ vo vede a výskume, sú radikálne a technologicky široké. To znamená že sú postavené na komplexných a prevratných znalostiach. Na strane druhej, sú chránené iba vo veľmi malom počte krajín, citujú

iba málo patentových zdrojov a sú najmenej často citovanými. Geograficky úzka ochrana patentu môže byť spojená s nedostatkom finančných zdrojov jeho autora, či geografickou ohraničenosťou inovácie. Nízky počet patentových citácií zas môže odrážať menej komerčný charakter vynálezu. Zároveň, keďže patenty sú najmenej často citovanými v ďalších patentoch, inovácie sa nezdať byť pre ostatných inovátorov veľmi atraktívnym zdrojom znalostí. Preto dochádzame k záveru, že RIS bez inovačnej infraštruktúry firiem zlyhávajú v procese transferu vedeckých a zároveň prevratných znalostí do podnikateľského sektora. Podpora inovácií by preto mala byť zameraná na zvyšovanie konkurencieschopnosti firiem, napríklad prostredníctvom spolupráce s univerzitami ktoré v regióne držia už tak vysoký podiel znalostí. Takáto forma spolupráce vedie k zvyšovaniu inovačnej výkonnosti systému (Fritsch, Slavtchev 2007). Aj keď inovačná výkonnosť firiem a univerzít v zaostávajúcich RIS je nízka, regióny netrpia chýbajúcou infraštruktúrou inovatívnych firiem tak významne. Inovácie sú málo vedecké a nemajú vysokú kvalitu. V porovnaní s predchádzajúcou skupinou sú však častejšie citovanými a preto sú komerčne atraktívnejším zdrojom znalostí. Vzhľadom na nevedecký charakter inovácií, alternatívnou stratégiou zvyšovania inovačnej výkonnosti je podpora tvorby jednoduchých a nevedeckých inovácií. Firmy patentujú najviac v RIS špecializujúcich sa na jednoduché a nevedecké inovácie. Napriek relatívne vysokej patentovej produkcii, univerzity tvoria iba 5% regionálneho inovačného výstupu. Prirodzene, jednoduché inovácie nie sú radikálne, sú ukotvené v jednej alebo niekoľko málo technológiách a chránené v menšom počte krajín. Na strane druhej, sú najčastejšie citovanými a komerčne najatraktívnejšími.

Univerzity patentujú najviac v RIS orientujúcich sa na vedecko-technické inovácie. Inovácie majú silný vedecko-technický základ a zároveň kombinujú veľké množstvo znalostí z iných patentov. Sú radikálne a často citované. To naznačuje úspešný transfer vedeckých znalostí do podnikateľského sektora. Chránené sú vo veľmi veľkom počte krajín čo odráža ich vysokú trhovú hodnotu.

Diskusia a záver

Dva typy RIS inovujú iba málo a dva sú inovačnými lídrami. Pri lídroch pozorujeme dve možné inovačné stratégie. Prvou je špecializácia na nevedecké, menej radikálne a viac komerčné inovácie (jednoducho - nevedecké RIS). Takáto stratégia vedie k produkcii veľkého objemu inovácií s nižšou trhovou hodnotou. Druhou inovačnou stratégiou je špecializácia na vedecko-technické a radikálne inovácie. Takto orientujúce sa RIS produkujú v priemere o 25% inovácií menej ako jednoducho-nevedecké RIS, trhová hodnota inovácií je však niekoľko násobne vyššia. Ak sa región špecializuje na menej vedecké a viac komerčné inovácie, príspevok univerzít k výkonnosti systému je iba veľmi malý. Na strane druhej, vo vedecko-technických RIS príspevok univerzít k výkonnosti systému je relatívne vysoký. V skupine zaostávajúcich RIS alternatívnou stratégiou zvyšovania inovačnej výkonnosti by vzhľadom na nevedecký a málo radikálny charakter inovácií mohla byť podpora jednoduchých a komerčných inovácií. Takýto mechanizmus podpory však nemusí fungovať v RIS bez inovačnej infraštruktúry firiem - inovácie týchto regiónov sú radikálne a majú silný vedecký základ, zlyhávajú však v procese transferu znalostí na komerčne úspešné produkty. Preto, podpora spolupráce medzi firmami a univerzitami môže byť vhodnejšou stratégiou.



EKONOMICKÁ UNIVERZITA
V BRATISLAVE