

Sociálno-ekonomická revue

Fakulta sociálno-ekonomických vzťahov,
Trenčianska univerzita Alexandra Dubčeka v Trenčíne

Vedecký časopis – Scientific Journal

Social and Economic Review

Faculty of Social and Economic Relations
Alexander Dubček University of Trenčín

ISSN – 1336-3727

Sociálno-ekonomická revue Social and Economic Revue

Redakcia/Editorial office:

Študentská 2,
911 50 Trenčín
Tel.: 032/7 400 217, Fax: 032/7 400 403
URL: <http://fsev.tnuni.sk/revue>
E-mail: revue@tnuni.sk

Predseda redakčnej rady / Editor-in-chief:

Sergej Vojtovič – Alexander Dubček University in Trenčín, Slovakia

Redakčná rada / Editorial board:

Jiří Bláha	VŠB – Technical University in Ostrava, Czech Republic
Štefan Cisko	Univerzity of Žilina, Slovakia
Štefan Hittmár	Univerzity of Žilina, Slovakia
Jaroslav Holomek	Alexander Dubcek University in Trenčín, Slovakia
Quido Gambetta	University of Bologna, Italy
Aleš Gregar	Tomas Bata University in Zlín, Czech Republic
Karol Janas	Alexander Dubcek University in Trenčín, Slovakia
Marie Jurová	University of Technology in Brno, Czech Republic
Rolf Karbach	University of Applied Sciences, Zwickau, Germany
Jozef Koubek	University of Economics, Prague, Czech Republic
Ján Kútik	Alexander Dubček University in Trenčín, Slovakia
Ľudmila Lipková	University of Economics in Bratislava, Slovakia
Gyula Mezey	University of Public Science in Budapest, Hungary
Ludmila Mládková	University of Economics, Prague, Czech Republic
Valentinas Navickas	Kaunas University of Technology, Lithuania
Danuše Nerudová	Mendel Univrsity in Brno, Czech Republic
Drahomira Pavelková	Tomas Bata University in Zlín, Czech Republic
Miroslaw J.Skibniewski	University of Maryland, USA
Stefan Slávik	University of Economics in Bratislava, Slovakia
Herbert Strunz	University of Applied Sciences, Zwickau, Germany
Guido Tolksdorf	Bielefeld University, Germany
Klaus Zapotoczky	Johannes Kepler University of Linz, Austria

Výkonný redaktor / Executive editor:

Marcel Kordoš - Alexander Dubček University in Trenčín, Slovakia

Časopis Sociálno-ekonomická revue vychádza štvrt'ročne.

The Social and Economic Revue is published quarterly.

Vydavateľ/Publishing house:

Fakulta sociálno-ekonomických vzťahov, Trenčianska univerzita Alexandra Dubčeka v Trenčíne.
IČO 00 31 118 259

The Social and Economic Revue journal is indexed in international scientific databases: *Index Copernicus*, *Central and Eastern European online Library (CEEOL)*, *EBSCO Publishing, Inc. - Business Source Complete*, *EconBiz*.

EV 3775/09

ISSN - 1336-3727

Sociálno-ekonomická revue

Fakulta sociálno-ekonomických vzťahov,
Trenčianska univerzita Alexandra Dubčeka v Trenčíne

Vedecký časopis – Scientific Journal

Social and Economic Revue

Faculty of Social and Economic Relations,
Alexander Dubček University of Trenčín



Ročník 13, marec 2015, číslo 1
Volume 13, March 2015, no. 1

Obsah

Contents

EKONÓMIA A EKONOMIKA / ECONOMICS AND ECONOMY

EKONOMICKÉ DÔSLEDKY DOPYTOVÉHO ŠOKU..... 6

ECONOMIC IMPACTS OF DEMAND SHOCK

Ludmila BARTÓKOVÁ, Júlia ĎURČOVÁ

**KONKURENCIESCHOPNOSŤ VERZUS EKONOMICKÁ VÝKONNOSŤ ŠTÁTOV
V4..... 15**

COMPETITIVENESS VERSUS ECONOMIC PERFORMANCE OF V4 STATES

Eva IVANOVÁ, Marcel KORDOŠ

TRENDY VO VÝVOJI POISTNÉHO TRHU V SLOVENSKEJ REPUBLIKE..... 26

INSURANCE MARKET DEVELOPMENT TRENDS IN THE SLOVAK REPUBLIC

Jana MASÁROVÁ, Eva KOIŠOVÁ, Mária ŠEDIVÁ

THE IMPACTS OF FDI ON DOMESTIC INVESTMENT (IN CASE OF GEORGIA)..... 35

VPLYV PRIAMÝCH ZAHRANIČNÝCH INVESTÍCIÍ NA DOMÁCE INVESTÍCIE (NA PRÍKLADE GRIZÍNSKA)

David SIKHARULIDZE, Temur TORDINAVA, Shorena KURDADZE

SVETOVÁ EKONOMIKA A POLITIKA / INTERNATIONAL ECONOMICS AND POLITICS

**ORGANIZOVANÝ ZLOČIN V RUSKU A JEHO DOPAD NA SOCIÁLNO-
EKONOMICKÚ SFÉRU SPOLOČNOSTI 41**

ORGANIZED CRIME IN RUSSIA AND ITS IMPACT ON SOCIAL AND ECONOMIC SOCIETY SPHERE

Lucia BOROŠOVÁ

**EURÓPSKY ZJEDNOCOVACÍ PROCES AKO ČINITEL ZNÍŽENIA
REGIONÁLNYCH ROZDIELOV NA KONTINENTE 50**

EUROPEAN UNIFYING PROCESS AS A FACTOR OF REDUCING REGIONAL DISPARITIES ON THE
CONTINENT

Imola Cseh PAPP, Zsolt HORBULÁK

**ĽUDSKÉ ZDROJE A PERSONÁLNY MANAŽMENT / HUMAN RESOURCES AND
PERSONNEL MANAGEMENT**

EFEKTÍVNOSŤ VYUŽÍVANIA ĽUDSKÉHO KAPITÁLU V PODNIKoch..... 58

THE HUMAN CAPITAL EFFICIENCY IN ENTERPRISES

*Alžbeta KUCHARČÍKOVÁ, Renáta BABIŠOVÁ, Katarína BAČINSKÁ, Ivana GRIVALSKÁ, Jana
KRIŠTANOVÁ, Tomáš VADOVIČ*

**SOCIÁLNE SÚVISLOSTI EKONOMIKY, TRHU PRÁCE A ROZVOJA ĽUDSKÝCH ZDROJOV /
SOCIAL CONTEXT OF THE ECONOMY, LABOR MARKET AND HUMAN RESOURCES
DEVELOPMENT**

ĽUDSKÉ ZDROJE AKO DETERMINANT INOVÁCIÍ..... 67

HUMAN RESOURCES AS A DETERMINANT OF INNOVATION

Renáta MACHOVÁ, Ladislav MURA

**VEREJNÁ EKONOMIKA A VEREJNÁ SPRÁVA, REGIONÁLNY ROZVOJ / PUBLIC
ECONOMICS AND PUBLIC ADMINISTRATION, REGIONAL DEVELOPMENT**

DOPLNKOVÉ ZDROJE FINANCOVANIA REGIONÁLNYCH SAMOSPRÁV V SR..... 79

ADDITIONAL FUNDING SOURCES OF REGIONAL SELF-GOVERNMENT IN THE SR

Zlata VALOVSKÁ, Slavka SEDLÁKOVÁ

MARKETING A OBCHOD / MARKETING AND COMMERCE

**METHODOLOGICAL PROBLEMS AND LIMITATIONS IN CUSTOMER
SATISFACTION VALUATION..... 88**

Valentinas NAVICKAS, Aida NAVIKAITE

INFORMÁCIE PRE PEISPIEVATEĽOV 95

GUIDELINESS FOR AUTHORS

EKONOMICKÉ DÔSLEDKY DOPYTOVÉHO ŠOKU

Economic impacts of demand shock

Ľudmila BARTÓKOVÁ, Júlia ĎURČOVÁ

Abstrakt

Pomalé zotavovanie členských krajín eurozóny z hospodárskej krízy ešte jasnejšie zvýraznilo rozdiely medzi výkonnosťami jednotlivých ekonomík a ich schopnosťou vyrovnat' sa s pretrvávajúcim nízkym ekonomickým rastom a pomalou tvorbou pracovných miest. Podpora agregátneho dopytu v takejto situácii by mala prispieť k stimulácii spotreby, investícií, a následne aj zamestnanosti. Pozitívny dopytový šok, ako častý sprievodný znak expanzívnych vládnych opatrení predpokladá v základnom Keynesiánskom modeli v prípade pozitívnej reakcie zvyšovanie jednotlivých zložiek produktu. V podmienkach neúplného využitia výrobných zdrojov je toto sprevádzané miernym rastom všeobecnej cenovej hladiny a rastom zamestnanosti. Cieľom tohto príspevku bolo sledovať a ohodnotiť ekonomické dôsledky pozitívneho šoku v agregátnom dopyte na vybrané makroekonomické premenné v prípade Slovenska. Efekty dopytového šoku na vybrané premenné boli identifikované na základe odhadu modelu VEC, ktorý využíva Choleskeho dekompozíciu inovácií.

Kľúčové slová

Agregátny dopyt, spotreba, investície, nezamestnanosť, model VEC

Abstract

Slow recovery of euro area member countries from the economic crisis has clearly highlighted the differences between the performance of individual economies and their ability to cope with persistently low economic growth and slow job creation. Supporting aggregate demand in such a situation should contribute to stimulating consumption, investment, and consequently employment. A positive demand shock as often accompanied by expansionary government measures presumes, in basic Keynesian model in case of a positive reaction, the individual product components increasing. Under conditions of incomplete utilization of production resources this is accompanied by a slight increase of the price level and employment growth. The aim of this paper was to observe and evaluate the economic consequences of a positive shock in aggregate demand on selected macroeconomic variables in the case of Slovakia. Effects of the demand shock on selected variables were identified by estimating the VEC model, which uses the Cholesky decomposition of innovation.

Key words

Aggregate demand, consumption, investment, unemployment, VEC model

JEL Classification: C32, E43, E52

Úvod

Slovensko vstupovalo do EMU v roku 2009 a jediné spomedzi svojich susedov – Poľska, Maďarska a Českej republiky sa odhodlalo pridať medzi najsilnejšie ekonomiky Európy. Šiesty rok v menovej únii otvára otázku, či to bol správny krok, alebo bolo lepšie zvoliť cestu neskoršieho vstupu. Pri plánovaní vstupu do únie sa nepredpokladalo, že tak skoro príde silná globálna kríza, ktorá bude Európu dlho zaťažovať. O negatívnych aspektoch eurozóny ako menovej únie, ktorá nespĺňa všetky parametre OMO sa síce vedelo, no neočakávalo sa, že ich bude

potrebné riešiť už v tak krátkom časovom horizonte. Nerovnaká pozícia jednotlivých členských krajín a najmä malých ekonomík, ktoré len nedávno ukončili etapu svojej transformácie na trhové hospodárstvo, otvára dve možnosti pohľadu na ich situáciu. Prvý poukazuje na to, že v súčasnej miere globalizácie a prepojenosti (aj závislosti) jednotlivých európskych ekonomík je zapojenie sa do menovej únie pre malú ekonomiku len prospešné, pretože jej umožňuje pod krídlami väčších a silnejších ekonomík zvyšovať svoju konkurencieschopnosť. Už aj samotný projekt Európskej únie zbral členským štátom značnú mieru suverenity a preto je jednotná mena nástroj, ktorý ho

dokončuje a robí ho úplným a zmysluplným. Druhý pohľad na situáciu týchto ekonomík naopak poukazuje na ich nepripravenosť byť rovnocenným partnerom silným a veľkým európskym ekonomikám a práve národná mena z tohto pohľadu ostáva ako jeden z mála nástrojov, ktorý umožňuje udržiavať konkurencieschopnosť v súčasnej situácii. Nútená konsolidácia rozpočtov a znižovanie deficitov nastoľuje otázku, či v čase vysokej nezamestnanosti nespustí deflačnú špirálu, ktorá povedie, len k ďalšiemu znižovaniu zamestnanosti. Ďalšou otázkou je ako môžu malé krajiny opäť získať konkurencieschopnosť a naštartovať ekonomický rast pri absencii možnosti depreciovať vlastný menový kurz.

Hovoriť o tom, či bolo správne vstupovať do EMU v prípade Slovenska je už zbytočné, je možné len bilancovať a porovnávať ekonomiky, ktoré si zvolili rôznu cestu. V tomto článku sa bude pozornosť zameriavať len na prípad Slovenska. Cieľom bude overiť vplyv dopytového šoku na vybrané premenné a poukázať na silu jednotlivých reakcií. Toto porovnanie by mohlo ukázať, či podpora agregátneho dopytu v prípade Slovenska prinesie očakávané reakcie v oblasti spotreby, investícií a zamestnanosti.

Pri konštrukcii modelu, na základe ktorého sa bude odhadovať sila vplyvu dopytového šoku na makroekonomické premenné sme vychádzali zo základných makroekonomických predpokladov. Pozitívny dopytový šok, ako častý sprievodný znak expanzívnych vládnych opatrení (v našom prípade predpokladáme prijaté opatrenia ako napr. zvyšovanie miezd v školstve, zdravotníctve, podpora cestovania), predpokladá v základnom Keynesiánskom modeli v prípade pozitívnej reakcie zvyšovanie jednotlivých zložiek produktu. V podmienkach neúplného využitia výrobných zdrojov je toto sprevádzané miernym rastom všeobecnej cenovej hladiny a rastom zamestnanosti.

1 Prehľad literatúry

V literatúre sa môžeme pomerne často stretnúť s problematikou skúmania dopadov makroekonomických šokov. Práce sa zameriavajú napríklad na meranie synchronizácie makroekonomického vývoja, a to prostredníctvom korelácie medzi makroekonomickými šokmi. (Boone, 1997) Analýzy Pentecôtea a Huchet – Bourdona (Pentecôte a Huchet - Bourdon, 2012) poukázali na to, že nové členské krajiny eurozóny v porovnaní so staršími členskými krajinami ostávajú „na periférii“ s výrazne silnejšími asymetrickými reakciami na šoky. „Staršie“ členské krajiny (ako napr. Írsko, Portugalsko, alebo Holandsko) sa viac približujú

k jadru eurozóny. K podobným záverom prostredníctvom VAR metódy dospeli aj Fidrmuc a Korhonen (Fidrmuc a Korhonen, 2003). Podľa ich zistení sa korelácia ponukových šokov v jednotlivých krajinách podstatne líši, pričom v prístupujúcich krajinách eurozóny je zvyčajne vyššia ako korelácia dopytových šokov. Ďalším zistením je, že sila reakcie na šoky v nových členských krajinách bola nižšia. Na druhej strane ale bola potvrdená značná symetria v reakciách medzi týmito krajinami navzájom. (Arfa, 2009).

Na sledovanie vývoja a porovnanie so súčasnosťou poslúžia aj staršie štúdie ako napríklad analýza realizovaná Bayoumi a Eichengreenom (Bayoumi a Eichengreen, 1993) Autori sa snažili prostredníctvom štrukturálnych vektorových autoregresných modelov identifikovať a vyhodnotiť ponukové a dopytové šoky v období rokov 1960 - 1980 v rôznych krajinách Európy (pričom Nemecko slúžilo ako východisková krajina). Ich výsledky ukázali, že ponukové šoky sú vysoko korelované v krajinách ako je Nemecko, Francúzsko, Dánsko, Belgicko a Holandsko, nižšia korelácia bola preukázaná pre krajiny ako Anglicko, Portugalsko, Írsko, Španielsko, Grécko a Taliansko. Korelácia dopytových šokov „periférnych“ európskych ekonomík s Nemeckom bola veľmi nízka.

Mnohí autori využívajú pre analýzu dopadu šokov DSGE modely. Leduc a Liu (Leduc a Liu 2014) odhadovali makroekonomické dopady náhodných šokov prostredníctvom vektorového autoregresného modelu. Ich závery poukázali na to, že náhodný šok spôsobil v čase recesie približne jedno percentný rast miery nezamestnanosti. Bloom a kol. skúmali DSGE model, pričom zistili, že zvyšovanie neistoty spôsobuje pozastavenie najímania pracovnej sily a investícií firmami, čo následne vedie k výraznému poklesu ekonomickej aktivity. (Bloom, Floetotto, Jaimovich, Saporta-Eksten, Terry 2012)

Viaceré príspevky sú zamerané aj na štúdium jednotlivých zložiek agregátneho dopytu v nových členských krajinách eurozóny. Napríklad Pavliková, Siničáková skúmali súvislosť medzi investíciami a produktivitou práce. (Pavliková a Siničáková, 2012) Tvrdon, Tuleja a Verner, tiež Lungová porovnávali krajiny V4 s bližším zameraním sa na vzťah medzi ekonomickou výkonnosťou a trhom práce v kontexte ekonomickej krízy. (Tvrdon, Tuleja a Verner, 2012, Lungová, 2011) Vývoj v podmienkach slovenskej ekonomiky je bližšie analyzovaný v práci Raisovej a Bánociovej (Raisová a Bánociová, 2012).

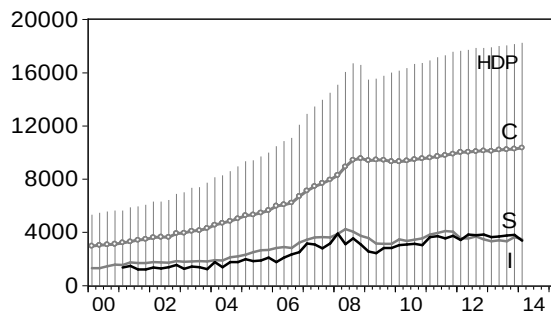
2 Endogénne premenné

Pre našu analýzu sme zvolili nasledovné premenné: agregátny dopyt (AD), spotrebu domácností (C), investície firiem (I), mieru nezamestnanosti (U) a hrubý domáci produkt (HDP). V analýze sme využili štvrťročné, sezónne očistené údaje z databázy Eurostat (Eurostat, 2014) za obdobie rokov 2000 až prvý štvrtrok 2014. Mesačné údaje o vývoji indikátora ekonomického sentimentu a jeho

zložiek boli získané z databázy Európskej komisie (Európska komisia, 2014).

Pred uskutočnením samotnej analýzy sme najprv sledovali vývoj zvolených premenných v čase. Trend vývoja v tomto období možno charakterizovať ako rastúci, s krátkodobým prepadom v období hospodárskej krízy. Následné oživenie bolo už pomalšie a aj keď došlo k obnoveniu rastového trendu, nebol už natoľko výrazný ako pred krízou. (Obr. 1)

Obr.1 Vývoj premenných (v tis. EUR)

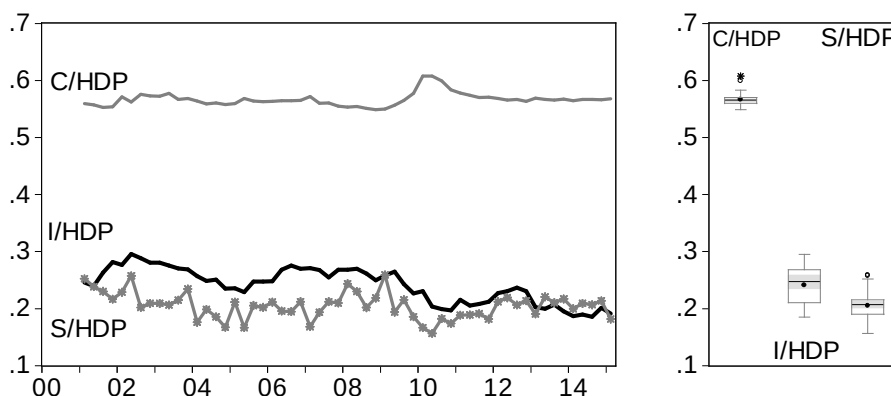


Zdroj: Eurostat, 2014

Nasledujúce grafy (Obr. 2) rovnako potvrdzujú, že spotreba domácností predstavovala v tomto období najvýznamnejšiu položku na celom HDP, pričom jej % podiel sa udržiaval na približne rovnakej úrovni pod 60% (interval hodnôt od 54,9% - 60,8% HDP). K výraznejšiemu zvýšeniu spotreby domácností nad 60% HDP došlo v období rokov 2009-2010. Porovnanie investícií a úspor (ako základného zdroja tvorby investícií) ukazuje, že domáca investičná

aktivita bola z časti krytá aj cudzími zdrojmi, nakoľko investície prevyšovali úspory v celom období. Podiel investícií na HDP sa pohyboval v intervale od 18,5% do 29,5% HDP, s mediánom na úrovni 24,7% HDP, zatiaľ čo v prípade podielu úspor to bol interval 15,6% až 25,9% HDP, s mediánom na úrovni 20,6% HDP. Tieto hodnoty potvrdzujú pretrvávajúcu závislosť slovenskej ekonomiky od zahraničia aj v oblasti investícií.

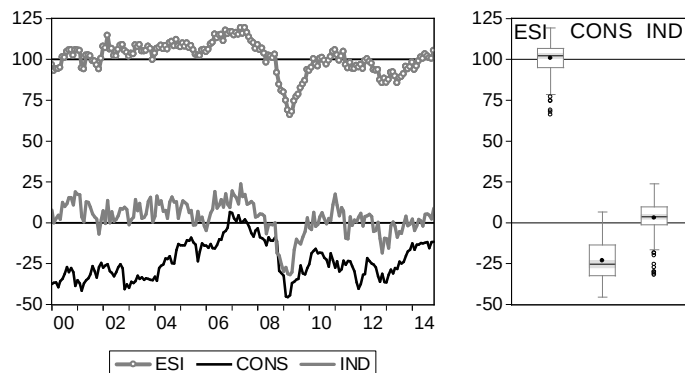
Obr. 2 Vývoj premenných (v % HDP)



Zdroj: Eurostat, 2014

Pozitívny vývoj hospodárstva v období pred krízou naznačujú aj hodnoty kompozitného indikátora ekonomického sentimentu (ESI), ktorý mesačne zverejňuje Európska komisia. Index odráža vývoj

v priemysle, v službách, maloobchode, stavebníctve a tiež spotrebu domácností. Vývoj ESI, aj čiastkových indikátorov pre oblasť priemyslu a spotreby znázorňuje Obr. 3.

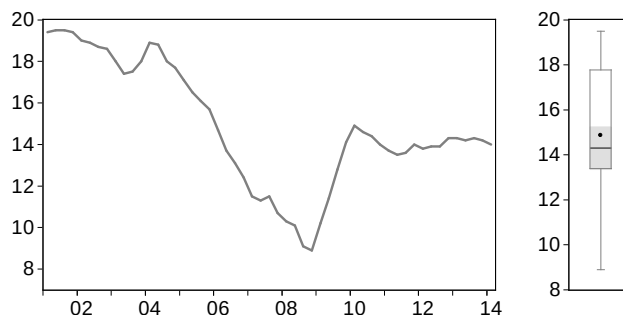
Obr. 3 Vývoj indikátora ekonomického sentimentu a jeho zložiek (indexy)

Zdroj: Európska komisia, 2014

Z grafu je zrejmé, že kým v období pred krízou sa indikátor ESI pohyboval prevažne nad hranicou 100, po roku 2010 už boli hodnoty ESI prevažne pod touto hranicou. V prípade čiastkových indikátorov dôvery v priemysle (IND) a spotrebiteľskej dôvery (CONS) bol vývoj mierne odlišný. Hodnoty indikátora dôvery v priemysle boli do roku 2008 prevažne kladné, výraznejší pokles nastal v dôsledku krízy, pričom v ďalšom období hodnoty oscilovali okolo nuly. Na druhej strane, hodnoty indikátora spotrebiteľskej

dôvery boli prevažne záporné počas celého sledovaného obdobia. Je tu ale zrejmé zlepšovanie a postupné približovanie sa indikátora k 0 v období pred krízou. Obdobie po kríze sa vyznačovalo opäť zápornými hodnotami a veľmi miernym rastovým trendom.

Tento vývoj sa premietal aj situácie na trhu práce, ktorý v období pred krízou zaznamenal významné zlepšenie (viď Obr. 4).

Obr. 4 Vývoj nezamestnanosti (v %)

Zdroj: Eurostat, 2014

Miera nezamestnanosti sa kontinuálne znižovala v rokoch 2004-2009, pričom došlo k poklesu z takmer 20% na začiatku sledovaného obdobia na hodnotu pod 10% v čase pred vypuknutím krízy. V dôsledku krízy došlo k opätovnému nárastu miery nezamestnanosti približne o 5%. Od roku 2011 sa miera nezamestnanosti pohybuje okolo úrovne 14%, čo korešponduje s len miernym rastom, respektíve stagnáciou HDP a jeho hlavných zložiek. Rovnako vývoj indikátorov spotrebiteľskej dôvery a dôvery v priemysle naznačuje skôr mierne oživenie.

3 Ekonometrický model a kvantifikácia vzťahov medzi premennými

Na overenie existencie vzťahov medzi premennými sme využili model VEC- vektorový model s korekčným členom (Vector Error Correction Model), ktorý umožnil sledovať pôsobenie zmeny agregátneho dopytu na zvolené premenné. Model VEC vychádza z predpokladov modelu VAR (model vektorovej autoregresie, vector autoregression model), a zároveň umožňuje zohľadniť existujúce vzťahy medzi časovými radmi jednotlivých premenných. Pri konštrukcii tohto modelu sa vychádza z rovnice pre

neohraničený model vektorovej autoregresie pre n nestacionárnych premenných a p -rádu, ktorá má tvar:

$$Y_t = \mu + A_1 Y_{t-1} + A_2 Y_{t-2} + \dots + A_p Y_{t-p} + \varepsilon_t \quad (1)$$

kde $Y_t = [AD_t, Ct, It, Ut, HDP_t]$; je $n \times 1$ vektor endogénnych nestacionárnych makroekonomických premenných, pričom AD_t reprezentuje agregátny dopyt, Ct zodpovedá spotrebe domácností, It reprezentuje súkromné investície, Ut nezamestnanosť a HDP_t hrubý domáci produkt, μ je vektor konštánt, A_i predstavuje $n \times n$ polynóm variančno-kovariančných matíc, $\varepsilon_t \sim N_n(0, \Sigma_\varepsilon)$ je normalizovaný vektor exogénnych šokov modelu odrážajúci neobjasnené zmeny vo vývoji endogénnych premenných vo forme $n \times 1$.

Ak sú aspoň dve endogénne premenné integrované rádu 1 ($I(1)$) vzájomne kointegrované, potom je potrebné upraviť VAR model na VEC model, a to vydelením Y_{t-1} . Výsledkom je rovnica:

$$\Delta Y = \mu + \Pi Y_{t-1} + \sum_{i=1}^{p-1} \Gamma_i \Delta Y_{t-1} + \varepsilon_t \quad (2)$$

kde ΔY_t is $n \times 1$ je vektor stochastických premenných Y_t vyjadrených na úrovni prvých diferencií

$$\Pi = \sum_{i=1}^p A_i - I \cdot \Gamma_i = - \sum_{j=1}^p A_j \quad (3)$$

Tab. 1 Výsledky testovania stacionarity

	AD		C		I		HDP		u	
	ADF	PP	ADF	PP	ADF	PP	ADF	PP	ADF	PP
hodn.	-1,679	-2,175	-1,870	-1,860	-1,374	-1,601	-1,719	-1,923	-2,041	-1,605
1.dif.	-2,78**	- 2,08** *	- 3,597* *	- 3,491* *	- 2,85** *	- 2,76** *	- 2,744* *	2,74** *	- 3,192* *	- 3,252* *
Pozn.: čísla predstavujú výsledky t-štatistiky. Nulová hypotéza nemôže byť zamietnutá na hladine významnosti 1% (*), na hladine 5% (**), na hladine 10% (***).										

Pri testovaní časových radov je rovnako potrebné overiť, či pozorovania nie sú navzájom korelované. Autokorelácia rezíduí bola overená prostredníctvom LM testu aj korelogramu, ktoré potvrdili, že rezíduá možno považovať za vzájomne nekorelované. Na testovanie normality rezíduí bol využitý Jarque-Berov test. Na základe výsledkov testu možno konštatovať, že rezíduá sú z normálneho rozdelenia.

I je $n \times n$ jednotková matica. Tento model už zachytáva krátkodobé aj dlhodobé prispôbenie sa zmenám. VEC model vyžaduje, aby medzi premennými existoval aspoň jeden dlhodobý kointegračný vzťah. Odhadnutý VEC model umožňuje následne určiť priebehy impulse-response funkcií pre všetky premenné. Rovnako je možné sledovať dekompozíciu variancie.

Pred samotným použitím výsledkov ekonometrickej analýzy je potrebné otestovať stacionaritu časových radov, ako aj overiť existenciu vzťahu dlhohodovej rovnováhy. Rovnako je potrebné overiť, či sa v modeli nevyskytuje reziduálna autororelácia a heteroskedasticita a či je splnená podmienka normality. V ďalšej časti sú kvôli rozsahu uvádzané len vybrané výsledky testov. Ďalšie výsledky sú k dispozícii na vyžiadanie od autorov článku.

Výsledky testov

Pre použitie údajov v ekonometrickom modeli sme zisťovali stacionaritu časových radov prostredníctvom testu jednotkového koreňa použitím Dickey-Fullerovho testu (ADF) a Phillips-Perronovho testu (PP). Testy overujú nulovú hypotézu o existencii jednotkového koreňa. Skúmané časové rady boli na úrovni základných hodnôt prevažne nestacionárne, preto sme zisťovali ich stacionaritu na úrovni prvých diferencií. Tu sa už stacionarita potvrdila, teda bolo možné nulovú hypotézu o prítomnosti jednotkového koreňa zamietnuť (Tab. 1).

Testovanie kointegrácie overuje existenciu stabilných dlhodobých väzieb medzi endogénnymi premennými modelu. Na tento účel boli využité Johansenov a Juseliusov test. Výsledky oboch testovacích štatistík (Trace test a maximum Eigenvalue statistics) potvrdili prítomnosť prevažne dvoch kointegrujúcich rovníc (Tab. 2). Zistená kointegrácia vylúčila využitie modelu VAR, a preto bol zvolený model s korekčným členom VEC.

Tab. 2 Výsledky testovania kointegrácie

Počet rovníc	Trace Stat.	0,05 kritická hodnota	Eigenvalue	0,05 kritická hodnota
žiadna	96.87126	69.81889	51.57528	33.87687
najviac 1	45.29598	47.85613	25.35827	27.58434

Stabilita zvoleného modelu bola zisťovaná prostredníctvom AR Root testu, ktorý ju potvrdil. Následne bol na základe výsledkov testov jednotkového koreňa a kointegrácie odhadnutý VEC model, ktorý nám umožnil zistiť priebeh impulse-response funkcií ako aj určiť dekompozíciu variance pre Slovenskú republiku.

4 Dekompozícia variance a IRF funkcie

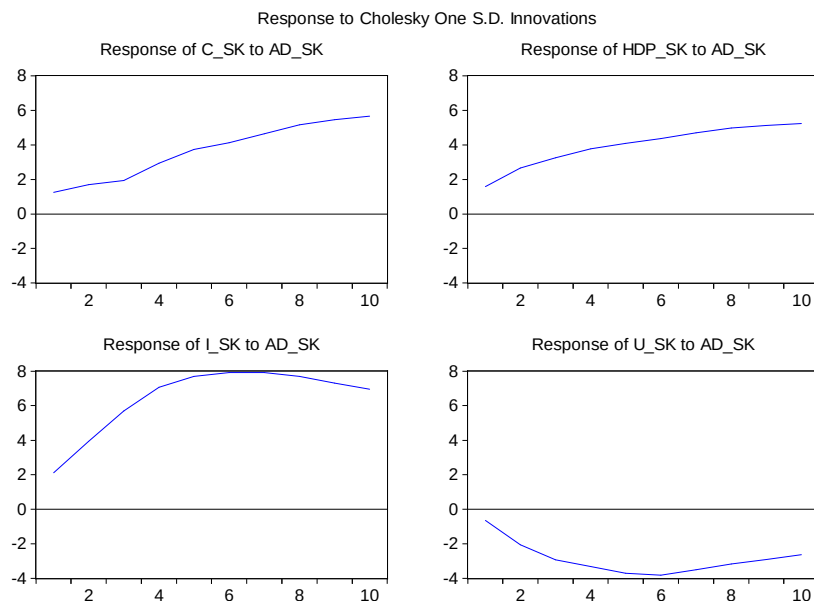
Na základe odhadnutého modelu bolo možné uskutočniť dekompozíciu variance endogénnych premenných. Tento postup ukazuje, ako konkrétna premenná prispieva k vývoju iných premenných v autoregresnom modeli a určuje, do akej miery môžu byť premenné (v našom prípade C, I, U, HDP) vysvetlené exogénnymi šokmi. Výsledky dekompozície variance sú uvedené v Tab.3.

Tab. 3 Výsledky dekompozície variance

Štvrťroky	C - spotreba	I - investície	U- nezamestnanosť	HDP- hrubý domáci produkt
1	61.4382	43.23337	7.543998	74.41594
3	66.70671	39.87950	23.73531	65.95058
6	63.31498	41.29314	27.58163	58.59888
10	60.29062	41.32825	26.40926	56.16921
Usporiadanie premenných: AD, C, I, U, HDP				

Tab. 3 ukazuje odlišnú dobu a intenzitu reakcií na exogénne šoky pre zvolené premenné. Dekompozícia variance ukázala isté rozdiely v reakciách. Môžeme vidieť, že v prípade spotreby domácností (66,70%) a HDP (74,41%) sú reakcie najsilnejšie. Môžeme tiež pozorovať vplyv agregátneho dopytu na investície (43,23%) a nižší na nezamestnanosť (27,58%). Najvýznamnejší rozdiel v reakcii sa prejavil v prípade nezamestnanosti. Reakcia je výrazne slabšia a jej vrchol nastáva až s časovým oneskorením. Toto oneskorenie je však pochopiteľné, keďže v sledovanom modeli sa reakcia prenáša postupne od agregátneho dopytu, cez spotrebu a investície až k trhu práce. Naopak najsilnejší vplyv má náhla zmena v agregátnom dopyte na vývoj HDP. Táto reakcia je najsilnejšia hneď na začiatku sledovaného obdobia a časom slabne, čo možno dať do súvisu s tým, že agregátny dopyt je zložkou HDP a jeho zmena vyvoláva teda aj priamu zmenu HDP.

Odhadnutý model VEC umožňuje zistiť aj priebeh impulse - response funkcií (IRF) pre jednotlivé endogénne premenné. Pri testovaní sme sa zamerali len na sledovanie reakcie premenných na zmenu agregátneho dopytu. Posudzovali sme jednorazový pozitívny šok v agregátnom dopyte. Na základe teórie možno očakávať, že podpora agregátneho dopytu bude nasledovaná rastom spotreby, investícií, čo pozitívne ovplyvňuje aj vývoj produktu a následne aj zamestnanosti. Z grafov je zrejmé, že endogénne premenné reagovali na náhle výkyvy agregátneho dopytu citlivo (Obr. 5), Reakcie spotreby, investícií a produktu sú pozitívne a na intenzite naberajú s časovým odstupom jedného štvrťroka. V modeli bol pre prípad trhu práce použitý ukazovateľ miery nezamestnanosti. Preto aj reakcia smerujúca k jeho poklesu je v súlade s očakávaniami a potvrdzuje teoretické predpoklady.

Obr. 5 Impulse-response funkcie

Z uvedených záverov možno konštatovať, že pozitívny dopytový šok je sprevádzaný kladnými dopadmi na spotrebu domácností, investičnú aktivitu firiem, čo sa následne prejavuje v raste produktu a poklese nezamestnanosti. Tieto výsledky potvrdili základné teoretické predpoklady a očakávania aj v súčasných podmienkach nútenej európskej konsolidácie rozpočtov, nízkeho ekonomického rastu a stagnujúceho, nie však pozitívneho vývoja zamestnanosti.

Záver

Globálna ekonomická kríza a následné pomalé oživenie obnovili záujem o štúdium makroekonomických dopadov šokov v prípade jednotlivých ekonomík eurozóny. Nútená konsolidácia rozpočtov a znižovanie deficitov otvorili otázku, či v čase vysokej nezamestnanosti takéto opatrenia nespomalia konvergenčné trendy hlavne v prípade malých a nedávno pristupujúcich krajín eurozóny. Ďalšou otázkou ostáva ako môžu malé krajiny opäť získať konkurencieschopnosť a naštartovať rast pri absencii možnosti depreciovat' vlastný menový kurz. Podpora agregátneho dopytu v takejto situácii by mala prispieť k stimulácii spotreby, investícií, a následne aj zamestnanosti. V tomto článku bola pozornosť zameraná na prípad Slovenska. Cieľom bolo overiť vplyv dopytového

šoku na vybrané premenné a poukázať na silu jednotlivých reakcií. Toto porovnanie malo ukázať, či podpora agregátneho dopytu v prípade Slovenska prinesie očakávané reakcie v oblasti spotreby, investícií a zamestnanosti. Na overenie existencie vzťahov medzi premennými bol využitý model VEC-vektorový model s korekčným členom (Vector Error Correction Model), ktorý umožnil sledovať pôsobenie zmeny agregátneho dopytu na zvolené premenné. Na základe odhadnutého modelu bolo možné uskutočniť dekompozíciu variancie endogénnych premenných. Dekompozícia variancie ukázala isté rozdiely v reakciách. Najsilnejší vplyv mala náhla zmena v agregátnom dopyte na vývoj HDP. Najvýznamnejší rozdiel v reakcii sa prejavil v prípade nezamestnanosti. Reakcia bola výraznejšie slabšia a jej vrchol nastal až s časovým oneskorením. Odhadnutý model VEC umožnil zistiť aj priebeh impulse - response funkcií. Premenné reagovali na náhle výkyvy agregátneho dopytu citlivo, reakcie spotreby, investícií a produktu boli pozitívne a na intenzite naberali s časovým odstupom jedného štvrtého roka. Pozitívny dopytový šok mal tiež kladný vplyv na znižovanie nezamestnanosti. Tieto výsledky potvrdili základné teoretické predpoklady a očakávania aj v súčasných podmienkach nútenej európskej konsolidácie rozpočtov, nízkeho ekonomického rastu a stagnujúceho, nie však pozitívneho vývoja zamestnanosti.

Literatúra

Arfa, N. B. (2009). Analysis of shocks affecting Europe: EMU and some Central and Eastern acceding countries.

Panoeconomicus. n°1, 2009, pp. 21-38, ISSN 2217-2386.

Bayoumi, T., Eichengreen, B. (1993). *Shocking aspects of European monetary unification, Adjustment and*

Growth in the European Monetary Union. Cambridge Univ. Press, Cambridge/New York, pp. 193–229.

Bloom, N., Floetotto, M., Jaimovich, N., Saporta-Eksten, I., Terry, S. J. (2012). *Really Uncertain Business Cycles*, NBER Working Paper 18245, 2012.

Boone, L. (1997). Symmetry and asymmetry of supply and demand shocks in European Union. *CEPII* n°03, 1997.

Eurostat (2014). *Údaje o vývoji spotreby domácností, investícií, nezamestnanosti, HDP, agregátneho dopytu*. [cit. apríl 2014]. Dostupné na: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home>

Európska komisia (2014). *Údaje o vývoji Indikátora ekonomického sentimentu*. [cit. apríl 2014]. Dostupné na http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/surveys/time_series/index_en.htm

Fidrmuc, J., Korhonen, I. (2003). Similarity of supply and demand shocks between the euro area and the CEECS. *Economic systems*, n°27, 2003, pp. 313-334, ISSN 0939-3625.

Leduc, S., Liu, Z. (2014). *Uncertainty Shocks are Aggregate Demand Shocks*, *Federal Reserve Bank Of San Francisco*. Working Paper 2012-10, n°2, 2014.

Lungova, M. (2011). Economic crisis 2008-2009: analysis of its causes. *E & M Ekonomie a management*, vol. 14, n°2, 2011, pp. 22-30, ISSN 1212-3609.

Pavliková, E., Siničáková, M. (2012). Labor Market Indicators and Their Causalities: the Case of the New European Union Member States. *Procedia Economics*

and Finance: Emerging Markets Queries in Finance and Business: EMFB 2012, Tîrgu-Mureş, România, vol.3, 2012, pp. 1229-1237, ISSN 2212-5671.

Pentecôte, J.-S., Huchet-Bourdon, M. (2012). Revisiting the core-periphery view of EMU. *Economic Modelling*, n°29, 2012, pp. 2382-2391, ISSN: 0264-9993.

Raisová, M., Bánociová, A. (2012). Issues of Slovak Business Environment. *Procedia Economics and Finance: Emerging Markets Queries in Finance and Business: EMFB 2012*, Tîrgu-Mureş, România. vol. 3, 2012, pp. 1223-1228. ISSN 2212-5671.

Tvrđon, M., Tuleja, P., Verner, T. (2012). Economic performance and the labour market in the context of the economic crisis: experience from the Visegrad four countries. *E & M Ekonomie a management*, vol. 15, n°3, 2012, pp. 16-31, ISSN 1212-3609.

Kontakt

Ing. Ľudmila Bartóková, PhD.

Katedra ekonomických teórií, Ekonomická fakulta
Technická univerzita v Košiciach
Nemcovej 32, 040 01 Košice
e-mail: ludmila.bartokova@tuke.sk

Ing. Júlia Ďurčová, PhD.

Katedra ekonomických teórií, Ekonomická fakulta
Technická univerzita v Košiciach
Nemcovej 32, 040 01 Košice
e-mail: julia.durcova@tuke.sk

SUMMARY**Ekonomické dôsledky dopytového šoku***Ľudmila BARTÓKOVÁ, Júlia ĎURČOVÁ*

The global crisis of 2008-2009 and the subsequent slow recovery have renewed interests in studying the macroeconomic effects of shocks in case of different EMU countries. Forced consolidation of budgets and reduction of deficits rise the question whether in times of high unemployment such measures would not slow the convergence trends mainly in a small and newer member countries of EMU. It also points to how problematic it could be for a small country to regain competitiveness and boost growth in the absence of the possibility of exchange rate depreciation. Supporting aggregate demand in such a situation should contribute to stimulating consumption, investment, and consequently employment. This paper was focused on the case of Slovakia. The aim of this paper was to observe and evaluate the economic consequences of a positive shock in aggregate demand on selected macroeconomic variables. This analysis should show whether stimulation of aggregate demand leads to expected responses of consumption, investment and employment in the case of Slovakia. Effects of the demand shock on selected variables were identified by estimating the VEC model, which uses the Cholesky decomposition of innovation. This approach is still commonly used for modelling the effects of various macroeconomic policies especially in case of shocks. We have used quarterly data from 2001Q1 to 2014Q1 (i.e. 53 observations). All data time series used in this analysis were obtained from Eurostat database. Data covered the evolution of the fundamental macroeconomic indicators in constant prices, such as gross domestic product, aggregate demand, household consumption, unemployment, private investment. Time series were seasonally adjusted in order to eliminate possible seasonal factors. Based on the estimated model it was possible to continue with a decomposition of variance of endogenous variables. This method determines how much the variables (in our case C, I, U, GDP) can be explained by exogenous shocks. The strong reaction was reported immediately in the case of household consumption and GDP. The most pronounced difference in response was observed for unemployment. The reaction was significantly weaker and it peaked with a certain delay. Estimated model VEC enabled to estimate the evolution of impulse - response functions. Variables responded to sudden fluctuations in aggregate demand sensitively; responses of consumption, investment and product were positive and their intensity increased after one quarter. Positive demand shock also had a favourable impact on reducing unemployment. These results confirmed the basic theoretical assumptions and expectations even in the current conditions of forced European budgetary consolidation, low economic growth and sluggish but no positive employment development.

JEL Classification: C32, E43, E52

KONKURENCIESCHOPNOSŤ VERZUS EKONOMICKÁ VÝKONNOSŤ ŠTÁTOV V 4

Competitiveness versus economic performance of V4 states

Eva IVANOVÁ, Marcel KORDOŠ

Abstrakt

Konkurencieschopné produkty vytvárajú konkurencieschopnosť podniku, konkurencieschopné podniky vplyvajú na konkurencieschopnosť odvetvia alebo regiónu v ktorom pôsobia. Tieto odvetvia ovplyvňujú konkurencieschopnosť ekonomiky alebo integračného zoskupenia ekonomík. Konkurencieschopnosť ekonomiky sa stala v medzinárodných vzťahoch dôležitou kategóriou súvisiacou s procesom zintenzívnenia medzinárodnej deľby práce, ktorý nadobudol nový rozmer v procese globalizácie. Príspevok sa zaoberá problematikou, ako a akým spôsobom konkurencieschopnosť môže mať vplyv na podnikateľské prostredie krajín V-4 z hľadiska ich ekonomickej výkonnosti, a to v rámci ich ďalšieho sociálneho a ekonomického rozvoja. Hlavným cieľom je teda zistiť, ako zabezpečiť udržateľný hospodársky rast ekonomik štátov V-4, a tým zvýšenie konkurencieschopnosti EÚ v rámci trojice svetovej ekonomiky v medzinárodnom prostredí systému svetovej ekonomiky. Hlavnou otázkou je, či vyššia ekonomická výkonnosť krajín V-4 môže zvýšiť ich celkovú konkurencieschopnosť EÚ a do akej miery.

Kľúčové slová

Globálny index konkurencieschopnosti, krajiny V-4, Európska únia, svetová ekonomika, sociálno-ekonomický rozvoj, hrubý národný produkt, ekonomická výkonnosť.

Abstract

Competitive products create competitive businesses which affect the competitiveness of the sector or region in which they operate. These industries affect the competitiveness of the economy or integration groups as subjects of international economics. Competitiveness of the economy has become the important category in the international relations theory as associated with the international division of labor intensification process, which got a new dimension in the globalization process. This paper will discuss how and in what way the competitiveness can affect the V-4 business environment in terms of further EU economy social and economic development. Thus the main goal is to figure out how to assure sustainable economic growth in the V-4 economies and enhance the EU competitiveness within the world economy triad in international economics system environment. The main question is if the higher competitiveness of V-4 countries can enhance the overall EU competitiveness and to what measure.

Key words

Global Competitiveness Index, V-4 countries, European union, international economics, social and economic development, gross domestic product, economic performance.

JEL Classification: E66, F43, F63

Úvod

Ekonomická teória, ktorá odráža popisuje, analyzuje ekonomickú realitu, zachytáva procesy prehĺbujúcej sa deľby práce na podnikovej, národnej a medzinárodnej úrovni a s tým súvisiace procesy medzinárodnej výmeny. Tieto procesy v najširšom význame súvisia s konfrontáciou ekonomických subjektov na regionálnych, národných a svetových trhoch, ktorá je založená na špecializácii a kooperácii vyplývajúcej z deľby práce. Podniky, ekonomiky

alebo integračné zoskupenia ekonomík ak chcú obstať v hospodárskej súťaži na medzinárodných trhoch musia produkovať výrobky alebo služby, ktoré obstoja v medzinárodnom porovnaní. Tie podniky, ekonomiky, integračné zoskupenia ktoré sú dlhodobo schopné obstať v konkurencii a generovať rastúcu ekonomickú výkonnosť, ktorá je základom ich ďalšieho rastu a rozvoja sú označené ako *konkurencieschopné*. Slovo konkurencieschopnosť teda znamená schopnosť obstať v hospodárskej súťaži, obstať v konkurencii. V angličtine, slovo

competition, znamená konkurencia, competitiveness konkurencieschopnosť. Slovo konkurencieschopnosť tak predstavuje schopnosť určitého subjektu súťažiť alebo byť schopný hospodárskej súťaže, obstať v hospodárskej súťaži. Samotný výraz konkurencieschopnosť sa skladá z dvoch výrazov konkurencia a schopnosť, čo v spojení znamená byť schopný konkurencie.

Cieľom článku je určiť, ako a akým spôsobom konkurencieschopnosť môže mať vplyv na podnikateľské prostredie krajín V-4 z hľadiska ich ekonomickej výkonnosti, a to v rámci ich ďalšieho sociálneho a ekonomického rozvoja. Hlavným cieľom je teda zistiť, ako zabezpečiť udržateľný hospodársky rast v ekonomikách štátov V-4, a tým zvýšenie konkurencieschopnosti EÚ v rámci trojice svetovej ekonomiky v medzinárodnom prostredí systému svetovej ekonomiky. Hlavnou otázkou je, či vyššia ekonomická výkonnosť krajín V-4 môže zvýšiť ich celkovú konkurencieschopnosť EÚ a do akej miery.

V rámci metodológie na dosiahnutie stanoveného cieľa budú použité metódy komparatívnej analýzy, syntézy a komparácie. Základné údaje budú čerpané zo všeobecne uznávaných inštitúcií, vyhodnocujúcich konkurencieschopnosť ekonomík ako Svetové ekonomické fórum (World Economic Fórum, WEF) a Medzinárodný inštitút pre rozvoj manažmentu (Institute for Management Development, IMD). Každoročne publikované správy konkurencieschopnosti organizáciami Svetové ekonomické fórum a Inštitút pre rozvoj manažmentu dosiahli vysokú akceptáciu zo strany vlád hodnotených štátov ako aj podnikov, a sú preto považované za najautoritatívnejšie. Svetové ekonomické fórum, WEF prezentuje dva súhrnné indexy: index globálnej konkurencieschopnosti (GCI) a index podnikovej konkurencieschopnosti (BCI).

Konkurencieschopnosť – teoretická expozícia

Hoci kategória konkurencieschopnosť objavuje v ekonomickej teórii už niekoľko desaťročí jej presné vymedzenie alebo definovanie nie je jednoznačné, rôzni autori majú k definovaniu tohto pojmu odlišný prístup. Teoretické východiská k vysvetleniu pojmu by sme mohli hľadať už u *merkantilistov*, ktorí vo svojich teóriách zdôrazňovali význam zahraničného obchodu pre prosperitu krajiny. Merkantilistická hospodárska politika zaviedla mnohé nové myšlienky do ekonomického teórie, ktoré aj dnes majú miesto v teórii konkurencieschopnosti. Kritický postoj je k nástrojom, ktoré táto teória odporúčala použiť na zvýšenie konkurencieschopnosti, ako sú napr. protekcionizmus. Predstavitelia klasickej politickej ekonómie rozšírili teóriu konkurencieschopnosti

o teóriu komparatívnych výhod, ktorej autorom je D. Ricardo. Ricardo rozpracoval túto teóriu ako protiklad k teórii absolútnej výhody A. Smitha, ktorý ju spája s teóriou *absolútnych nákladov*. Národ je teda podľa A. Smitha konkurencieschopný, ak dokáže vyrábať svoje výrobky s nižšími nákladmi ako ostatné krajiny, tieto nižšie náklady štátom vznikajú na základe prírodných podmienok a nie na základe v súčasnosti uznávaných faktorov rastu konkurencieschopnosti ako sú: inovácie, technológie, výnosy z rozsahu, kvalita ľudských zdrojov a pod. D. Ricardo v *teórii komparatívnych výhod* zdôrazňuje myšlienku, že štáty sa špecializujú na výrobu a vývoz najmä takých výrobkov, ktoré možno v danej krajine, podľa ich špecifických podmienok, vyrábať s nižšími nákladmi ako v iných krajinách. Tieto nižšie náklady sú komparatívnou výhodou, Ricardo ich nazýva komparatívnymi nákladmi (Habánik, 2005)

Podľa Portera (2004) národná konkurencieschopnosť skúma schopnosť rastu národného hospodárstva pomocou súboru faktorov, politik a inštitúcií, ktoré určujú úroveň produktivity daného štátu. Na podnikovej úrovni Porter vysvetľuje konkurencieschopnosť ako schopnosť podniku využiť konkurenčnú výhodu, ktorá je základom výkonnosti podniku na trhoch, kde pôsobí konkurencia. Brakman, (2006) definuje konkurencieschopnosť ako súbor inštitúcií, politik a faktorov, ktoré ovplyvňujú úroveň produktivity krajiny. Krugman (1994) sa pri vymedzovaní konkurencieschopnosti orientuje na aspekt životnej úrovne ako výsledku národnej produktivity. Odmietá konkurencieschopnosť medzi štátmi (ekonomikami), pretože takáto konkurencieschopnosť popiera samotný princíp konkurencie. Rastúca konkurencieschopnosť jedného štátu nemusí nevyhnutne znamenať zníženie konkurencieschopnosti iných krajín. Vyššia konkurenčná schopnosť európskej ekonomiky vytvára predpoklad pre rast aj americkej ekonomiky tým, že rozširuje pre ňu trhy a naopak. Krugman tvrdí, že medzinárodný obchod a medzinárodné vzťahy nie je hra s nulovým súčtom, "international trade is not a zero-sum game".

Cihelková (2009) tvrdí, že konkurencieschopnosť ekonomiky je určená ako výslednica výkonnosti krajiny na poli vedy a technológie, jednotlivito jej inovačnej kapacity, ktorú vymedzuje dlhodobá schopnosť vytvárať a komercializovať prúd nových predtým nepoznaných riešení – inovácií. Slaný (2009) uvádza konkurencieschopnosť ako pojem, ktorý už nie je taký neznámy a nezvyčajný, ale aj tak obťažne zmerateľný. Týka sa to najmä jej komplexnosti a špecifikovanosti. Rozoberanie a preverovanie konkurencieschopnosti sa orientuje v prvom rade na identifikáciu a popis relevantných faktorov, ktoré konkurencieschopnosť ekonomiky

vytvárajú. Vojtovič (2013) pomenúva konkurencieschopnosť pojmom, ktorý označuje súčet dôležitých požiadaviek pre dosiahnutie dlhodobu udržateľnej rastovej výkonnosti a tým aj zvyšovanie ekonomickej úrovne v podmienkach vnútornej a vonkajšej rovnováhy. V širšom poňatí do konkurencieschopnosti patrí aj kvalita života, ktorá obsahuje aj neekonomické premenné. Krajňákovéj (2014) znamená konkurencieschopnosť najprímeranejšie využívanie ľudských a kapitálových zdrojov. Z toho vyplýva, že najväčší rozdiel v konkurencieschopnosti jednotlivých ekonomík sa nachádza v samotných podnikoch, ktoré tieto zdroje využívajú. Dunning, Lundan (2008) uvádzajú, že konkurencieschopnosť je schopnosť podniku ponúkať rovnaké alebo lepšie podmienky zákazníkom. Nie všetky faktory konkurencieschopnosti majú potom objektívny charakter a často nie sú ani merateľné, ale sú subjektívne vnímané prostredníctvom konfrontácie zákazníkov so svojim požiadavkami, hodnotami, alebo iba náladami. Beneš (2006) tvrdí, že „konkurencieschopnosť ekonomiky je pojem, ktorý syntetickým spôsobom vyjadruje schopnosť krajiny preniknúť svojím tovarom a službami na zahraničné trhy a z medzinárodnej súťaže získať komparatívne výhody“. Tvrdí, že sa vytvára „doktrína konkurencieschopnosti“. Lipková (2011) pritom zdôrazňuje, že posilňovanie konkurencieschopnosti národných ekonomík a svetových regiónov nadobudlo povahu doktríny, ale metódy jej hodnotenia sa systematicky rozvíjajú a nadobúdajú na sofistikovanosti a komplexnosti.

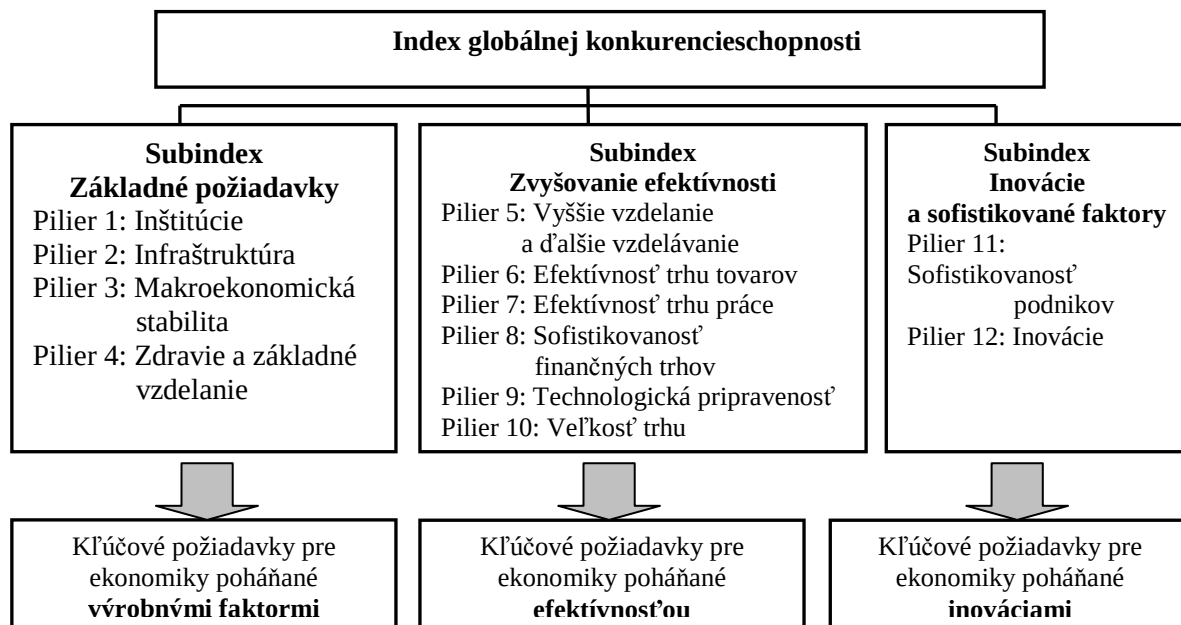
Globalizácia predstavuje kvalitatívne vyššiu formu internacionalizácie, je komplexným procesom, ktorý zahŕňa aj funkcionálnu integráciu medzinárodných aktivít ekonomických subjektov. Tento kvalitatívny posun v medzinárodných vzťahoch významne urýchlil práve rozvoj informačných a komunikačných technológií. Produktom globalizačných procesov je rozvoj systému transnacionálnych korporácií (TNK), v ktorých je vytváraná produkcia pre medzinárodné trhy a súčasne je vytváraný vnútorofiremný trh. TNK predstavujú hybnú silu globalizácie, sú základom integračných procesov, vytvárajú a zároveň využívajú svoje konkurenčné výhody (Hamilton, Wepster, 2009). Začiatok vzniku tejto nadnárodnej formy podnikania bol v 70. rokoch minulého storočia, najväčší rozmach nastal v 90-tych rokoch, bol vyvolaný (sprevádzaný) rastom fúzií a akvizícií v svetovom hospodárstve. Tieto skutočnosti, ktoré sú prejavom nových procesov v medzinárodnej delbe práce, vytvárajú aj nové prístupy k procesom konkurencieschopnosti. Klasické (základné) faktory konkurencieschopnosti strácajú na intenzite svojho pôsobenia, sú nahradené novými faktormi vyvolanými integračnými procesmi v medzinárodnej delbe práce (Vasary, Vasa,

Baranyai, 2011). Až do druhej polovice 20. storočia bol ekonomický rozvoj založený na kvantitatívnych aspektoch výrobných faktorov, dôležitú úlohu tu zohráva dostupnosť a množstvo výrobných zdrojov, počet pracovných síl, objem práce a rozsah kapitálu (budovy, stroje, zariadenia, dopravná infraštruktúra). Takýto ekonomický rast sa nazýva extenzívny ekonomický rast. V druhej polovici 20. storočia dochádza k zásadnému posunu (k zmenám) vo význame výrobných faktorov pre ekonomický rast. Ekonomický rast založený na využívaní kvalitatívnej stránky výrobných faktorov, ako sú kvalita a adaptabilita ľudských zdrojov, ktorá prináša efekty v tvorbe a rozvoji inovácií a v generovaní vyššej pridanej hodnoty vytvorenej na báze sofistikovaných procesov sa nazýva intenzívny ekonomický rast (Lipková, (2011). Zásadné príčiny týchto zmien vidí Dicken (2007) v rozvoji technológií. Prudký rozvoj informačných, komunikačných, ale aj priemyselných technológií prináša zásadné zmeny v organizácii ekonomických činností, nastáva rozvoj podnikových činností a zároveň vznikajú nové činnosti (marketing, strategické riadenie a plánovanie, finančný manažment, manažment a marketing inovácií). Všetky tieto činnosti sú zamerané na rast ekonomickej výkonnosti hospodárskych subjektov: podnikov, regiónov, národných ekonomík, integračných zoskupení.

Index globálnej konkurencieschopnosti krajín V4

Index globálnej konkurencieschopnosti (Global Competitiveness Index – GCI) je zameraný na skúmanie schopnosti ekonomiky presadiť sa v medzinárodnej konkurencii. Od roku 2004 ho vykazuje Svetové ekonomické fórum (WEF). Predtým bol vykazovaný index rastovej konkurencieschopnosti (GCI) a index súčasnej konkurencieschopnosti (CCI). V roku 2007 došlo k zmene metodiky výpočtu Indexu globálnej konkurencieschopnosti a pre účely vyhodnotenia medziročných zmien boli minuloročné výsledky prepočítané novou metodikou. Index GCI hodnotí konkurenčné prostredie v sledovaných štátoch sveta na základe ich schopnosti zabezpečiť udržateľný hospodársky rast a vysokú úroveň prosperity pre svojich občanov, jeho súčasťou sú mikroekonomické i makroekonomické faktory konkurencieschopnosti. GCI sa skladá z 12 pilierov konkurencieschopnosti, ktoré sú zaradené do troch subindexov podľa toho, či je ich rast založený na výrobných faktoroch, efektívnosti alebo inováciách (schéma 1). Každý z týchto pilierov pozostáva z ďalších 7-20 subindikátorov. Niektoré subindikátory sú hodnotené na základe dostupných štatistických údajov, iné sú výsledkom celosvetového Prieskumu názorov riadiacich pracovníkov.

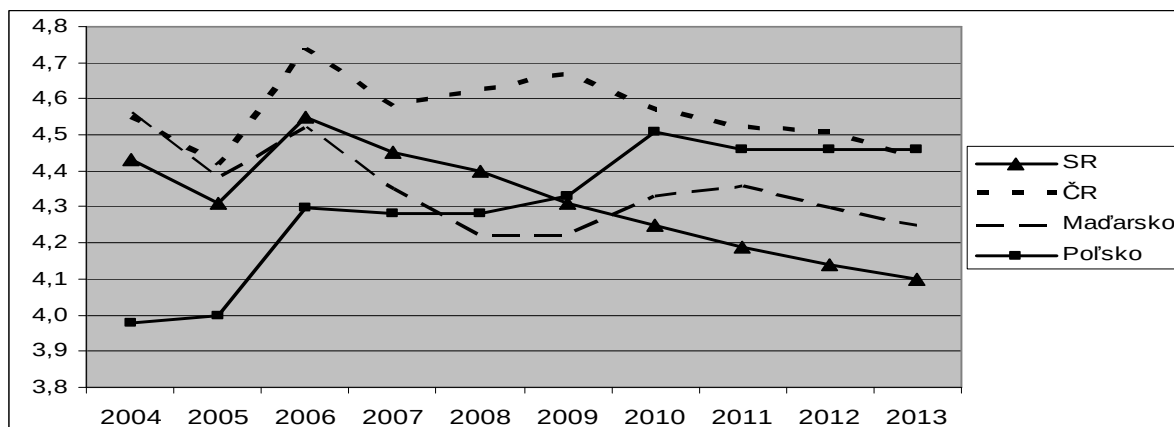
Schéma 1 Štruktúra Indexu globálnej konkurencieschopnosti



Podľa: WEF, 2014

Hodnotené štáty sa podľa dosiahnutých výsledkov zaraďujú do troch štádií rozvoja a dvoch „medzištádií“, pričom kritériom je výška HDP na obyvateľa a podiel exportu primárnych produktov na celkovom exporte. V prvom štádiu rozvoja – *ekonomiky poháňané výrobnými faktormi*, sú zaradené štáty, ktoré dosahujú HDP na obyvateľa nižší ako 2000 USD a podiel exportu primárnych produktov na celkovom exporte je viac ako 70 %. Pre štáty v prvom štádiu rozvoja sa uplatňuje váha subindexov v pomere 65:35:5. Do druhého štádia – *ekonomiky poháňané efektívnosťou* sa zaraďujú štáty, ktorých HDP na obyvateľa sa pohybuje v rozpätí 3000-8999 USD, pričom váhy subindexov sú v pomere 40:50:10. Tretie štádium – *ekonomiky poháňané inováciami* – dosahujú štáty, ktorých HDP na obyvateľa je viac ako 17000 USD a váhy subindexov sú: 20:50:30. Medzi týmito základnými štádiami sú ešte tzv. prechodné obdobia (medzištádiá). Prechodné obdobie z 1. do 2. je pre štáty s úrovňou HDP na obyvateľa od 2000 do 2999 USD, a aj váhy sú stanovené rôzne pre jednotlivé štáty (pre 1. subindex: 40-60%, 2.

subindex: 35-50%, 3. subindex: 5-10%). Do prechodného obdobia medzi druhým a tretým štádiom sú zaradené štáty, ktoré dosahujú v ukazovateli HDP a obyvateľa 9000-17000 USD, váhy sú stanovené 20-40:50:10-30. Pre štáty zaradené do prechodných štádií sa váha jednotlivých subindexov stanovuje tak, aby väčšia váha pripadala na tie faktory, ktoré sa v ďalšej etape vývoja stanú rozhodujúcimi, GCI teda „penalizuje“ tie krajiny, ktoré nie sú pripravené na postup do ďalšieho štádia. Každý z 12 pilierov je osobitne hodnotený na stupnici od 1 po 7, kde 7 je najlepšie hodnotenie. Výsledky jednotlivých štátov v globálnej konkurencieschopnosti možno skúmať na základe dosiahnutého skóre (hodnota indexu) alebo poradia medzi hodnotenými krajinami. V druhom uvedenom prípade však treba brať do úvahy skutočnosť, že počet hodnotených štátov sa mení. Posledné zverejnené výsledky indexu globálnej konkurencieschopnosti sú za rok 2013, kedy Svetové ekonomické fórum hodnotilo konkurencieschopnosť v 148 krajinách sveta. Vývoj hodnoty GCI v štátoch V4 uvádzame v grafe 1.

Graf 1 Vývoj hodnôt GCI v štátoch V4

Podľa: WEF, 2013

Z grafu 1 je zrejmé, že hodnoty konkurencieschopnosti štátov V4 sa v rokoch 2007-2013 pohybujú v rozpätí 3,9 – 4,7. V sledovanom období dosahovala najvyššie hodnoty indexu GCI Česká republika (s výnimkou roku 2004 a 2013), v roku 2009 až 4,67. Odvtedy sa však úroveň konkurencieschopnosti ČR znižovala, až na 4,43 v roku 2013. V roku 2013 najvyššiu hodnotu indexu GCI spomedzi krajín V4 dosiahlo Poľsko, ktoré významný posun v úrovni konkurencieschopnosti zaznamenalo v roku 2010. Konkurencieschopnosť Maďarska v roku 2004 bola najvyššia spomedzi krajín

V4, v sledovanom období sa vyvíjala kolísavo, v posledných rokoch však klesá. Najhoršie výsledky v úrovni konkurencieschopnosti dosahuje Slovensko. Okrem rastu v roku 2006 v celom ďalšom období tu hodnota GCI klesala, z 4,55 v roku 2006 na 4,1 v roku 2013. Kým v rokoch 2006-2008 bolo Slovensko v úrovni konkurencieschopnosti na druhom mieste spomedzi krajín V4, od roku 2010 je však z krajín V4 najmenej konkurencieschopné. Túto skutočnosť dokazuje aj dosiahnuté umiestnenie (poradie) v rebríčku konkurencieschopnosti, ktoré je obsahom tabuľky 1.

Tab. 1 Poradie štátov V4 v Indexe globálnej konkurencieschopnosti

Rok	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Slovensko	43	41	37	41	46	47	60	69	71	78
Česká republika	40	38	29	33	33	31	36	38	39	46
Maďarsko	60	51	48	47	62	58	52	48	60	63
Poľsko	39	39	41	51	53	46	39	41	41	42
počet hodnotených štátov	104	117	125	131	134	133	139	142	142	148

Podľa: WEF, 2013

Slovenská republika si v rebríčku konkurencieschopnosti od roku 2007 každoročne zhoršovala svoje umiestnenie a v roku 2013 sa umiestnila na 78. mieste. Najvýraznejšie zhoršenie svojej pozície Slovensko zaznamenalo v roku 2010, vtedy bol zaznamenaný pokles v rebríčku konkurencieschopnosti o 13 miest. Mierne zhoršenie svojej konkurencieschopnosti zaznamenala aj Česká republika keď v rokoch 2012 bola na 39. mieste a v roku 2013 až na 46. mieste v rebríčku konkurencieschopnosti. Naopak rovnako ako z grafu 4, aj z tabuľky 2 vyplýva, že spomedzi štátov V4 sa

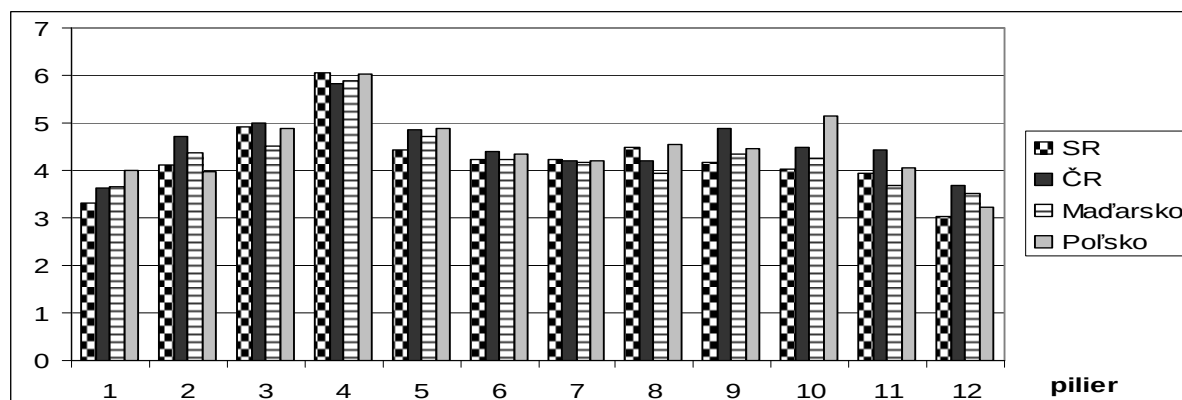
najpriaznivejšie konkurencieschopnosť vyvíjala v Poľsku.

Na základe posledných dosiahnutých výsledkov v GCI bola ČR zaradená do tretieho štádia, ostatné štáty V4 sa nachádzajú v prechodnom období medzi druhým a tretým štádiom. Pri bližšom hodnotení postavenia štátov V4 v roku 2013 zistíme, že 78. miesto Slovenska je historicky najhorším umiestnením SR v rebríčku konkurencieschopnosti, čím sa Slovensko stalo druhou najmenej konkurencieschopnou krajinou EÚ, horšie sa umiestnilo už len Grécko (na 91. mieste). Graf 2

znázorňuje úspešnosť štátov V4 v hodnotení jednotlivých pilierov GCI v poslednom dostupnom

hodnotenom období, teda v roku 2013.

Graf 2 Porovnanie úspešnosti štátov V4 v jednotlivých pilieroch GCI v roku 2013



Podľa: WEF, 2013

Vysvetlivky:

- 1: Inštitúcie
- 2: Infraštruktúra
- 3: Makroekonomická stabilita
- 4: Zdravie a základné vzdelanie
- 5: Vyššie vzdelanie a ďalšie vzdelávanie
- 6: Efektívnosť trhu tovarov

- 7: Efektívnosť trhu práce
- 8: Sofistikovanosť finančných trhov
- 9: Technologická pripravenosť
- 10: Veľkosť trhu
- 11: Sofistikovanosť podnikov
- 12: Inovácie

Vo všeobecnosti najlepšie výsledky dosiahli štáty V4 v pilieri č. 4 Zdravie a základné vzdelanie. Poľsko je úspešné aj v pilieri 10, keďže má spomedzi štátov V4 najväčší trh. Naopak najhoršie výsledky dosahujú štáty V4 v pilieroch Inštitúcie a Inovácie, pričom v týchto pilieroch Slovensko za ostatnými štátmi V4 zreteľne zaostáva.

Ekonomická výkonnosť krajín V4 meraná ukazovateľom hrubého domáceho produktu

Hrubý domáci produkt (HDP, angl. Gross Domestic Product - GDP) sa považuje za základný ekonomický ukazovateľ z toho dôvodu, lebo najlepšie vyjadruje výkonnosť ekonomiky na základe výsledku činnosti výrobných faktorov nachádzajúcich sa na území daného štátu. Tento ukazovateľ najlepšie charakterizuje procesy prebiehajúce v ekonomike a tiež jej celkové výsledky (t. j. čo sa v ekonomike vyrobilo a odkúpilo), a tým ovplyvňuje všetky ostatné makroekonomické veličiny. V peňažnom vyjadrení je to hodnota finálnych výrobkov a služieb vyprodukovaných na území daného štátu za určité obdobie (rok), bez ohľadu na to, kto je vlastníkom výrobných faktorov, ktoré ho vytvorili. Treba pritom zdôrazniť, že ide o finálne výrobky a služby, ktoré prešli oficiálnym trhom. Keďže hodnota hrubého domáceho produktu sa zisťuje viacerými metódami, možno prostredníctvom neho zistiť významné údaje

o hodnote finálnej produkcie, príjmov ekonomických subjektov, ale tiež o výdavkoch domácností, firiem, vlády a zahraničia.

Habánik (2014) tvrdí, že úroveň HDP je základným parametrom prosperity ekonomiky, rast HDP je indikátorom ekonomického vývoja. Využívanie hrubého domáceho produktu na meranie výkonnosti ekonomiky má svoje *výhody aj nevýhody*. Pozitívnu stránkou jeho používania je dostupnosť štatistických údajov potrebných na jeho zistenie na území daného štátu. Na základe stavu a vývoja hrubého domáceho produktu krajiny je možné najlepšie zhodnotiť celkové výsledky ekonomickej aktivity na území príslušného štátu. Ďalšia výhoda HDP plynie z možnosti medzinárodného porovnávania, keďže HDP na vykazovanie výkonnosti využíva väčšina štátov sveta. Z dôvodu objektívneho porovnania výkonnosti rôzne veľkých ekonomík sa na medzinárodné porovnávania využíva hrubý domáci produkt pripadajúci na jedného obyvateľa, vyjadrený napr. v USD, EUR, alebo PKS.

Na druhej strane však nemožno opomenúť fakt, že viacerí ekonómovia nepovažujú hrubý domáci produkt za ideálny ukazovateľ, pretože neodráža blahobyt a životnú úroveň občanov daného štátu. Zahŕňa totiž len výrobu a služby, ktoré eviduje oficiálna ekonomika, hoci aj domáca práca a výsledky šedej a čiernej ekonomiky mnohokrát významne pôsobia na zvyšovanie, resp. znižovanie blahobytu obyvateľov. HDP tiež zahŕňa aj výkony, ktoré nie sú

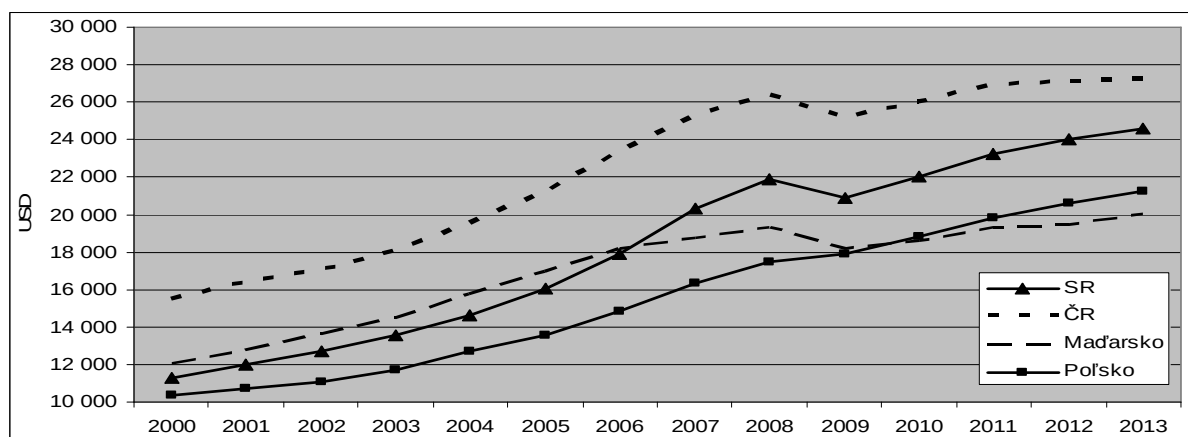
predmetom kúpy a predaja (služby školstva, zdravotníctva, obrany). Keďže sa tieto služby nerealizujú na trhu, neexistujú ani ich trhové ceny a do HDP sa započítavajú náklady vynaložené na ich poskytovanie (Havierniková, 2012).

Ďalším negatívom je napr. skutočnosť, že náklady na odstraňovanie škôd na životnom prostredí a prírodných katastrof sa zahŕňajú do cien výrobkov a služieb, čo zvyšuje HDP, no znečistenie životného prostredia znižuje blahobyt ľudí. Paradoxom je, že odstraňovanie rozsiahlych škôd spôsobených prírodnými pohromami alebo vojnami môže byť zdrojom ekonomického rastu. Iným nedostatkom ukazovateľa HDP je to, že zvyšovanie cien v dôsledku využívania zbytočne drahých materiálov alebo obalov len z dôvodu vyššieho estetického dojmu zapríčiňuje rast HDP, hoci úžitková hodnota uvedených výrobkov nemusí rásť (Masárová, Živčicová, 2012). Naopak v prípade niektorých výrobkov (napr. elektronika) sa ich kvalita podstatne zvýšila, avšak ich ceny napriek

tomu klesajú, takže zvyšovanie kvality týchto výrobkov neprispieva k rastu HDP.

Súhlasíme s autormi Vojtovič, Krajňáková (2012) že od ukazovateľa HDP, ktorého podstatou je meranie finálnej produkcie, nemožno očakávať, že dokáže merať a zhodnotiť aj všetky ďalšie aspekty života ľudí. Pre presnejšie a podrobnejšie posúdenie výkonnosti a blahobytu spoločnosti je preto vhodné využiť kombináciu viacerých ukazovateľov, ktoré berú do úvahy aj iné stránky fungovania spoločnosti. V odbornej literatúre sa uvádzajú napr. tieto alternatívne ukazovatele merania výkonnosti ekonomiky: čistý ekonomický blahobyt, pravý ekonomický rozvoj, index ľudského rozvoja, index ľudského utrpenia, index ekonomickej slobody, index blahobytu a index globálnej konkurencieschopnosti, a iné. V našom článku sa niektorým z týchto ukazovateľov budeme venovať. Predtým však preskúame vývoj HDP na obyvateľa v štátoch V4 (graf 3).

Graf 3 Vývoj HDP na obyvateľa v štátoch V4 v PKS (USD)



Podľa: IMF, 2013

Grafické znázornenie vývoja HDP na obyvateľa v štátoch V4 ukazuje jeho každoročný rast, s výnimkou roku 2009, kedy sa v SR, ČR a Maďarsku prejavila hospodárska kríza poklesom HDP na obyvateľa. V celom sledovanom období najvyšší HDP na obyvateľa dosahovala Česká republika, v roku 2000 takmer 15500 USD, v roku 2013 už viac ako 27000 USD, čo je zvýšenie o viac ako 75%.

V rokoch 2000-2006 druhý najvyšší HDP na obyvateľa bol v Maďarsku, avšak v roku 2007 sa pred Maďarsko dostala SR a v roku 2010 aj Poľsko. V Maďarsku sa HDP na obyvateľa zvýšil z 12039 USD v roku 2000 na 20065 USD v roku 2013, t. j. o 67%. Kým v roku 2000 HDP na obyvateľa Maďarska dosahoval 77,79% úrovne HDP na obyvateľa v ČR, v roku 2013 to bolo už iba 73,77%. V sledovanom období sa najviac zvýšil HDP na

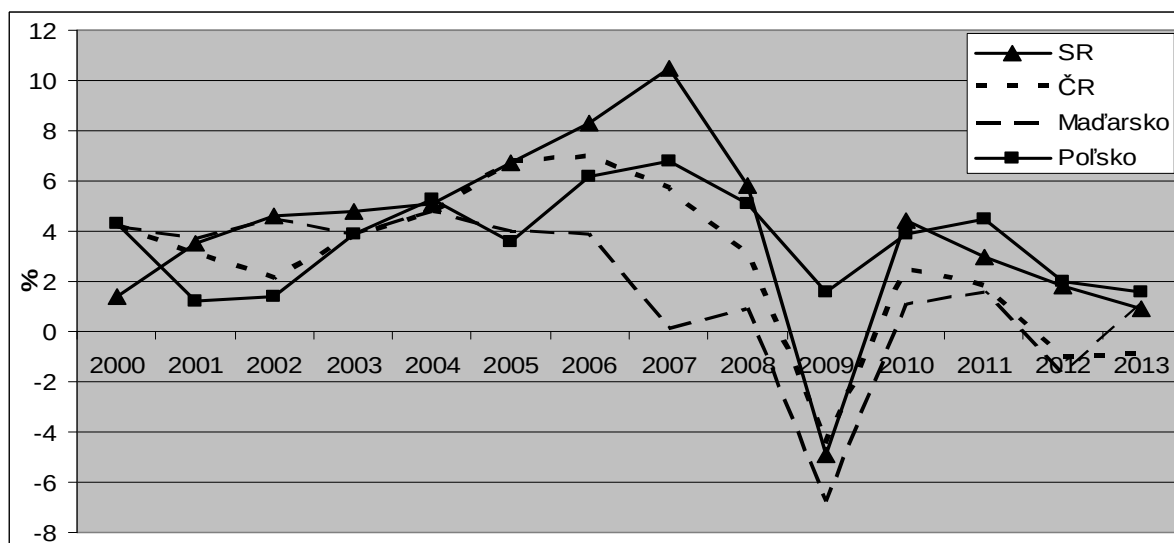
obyvateľa v SR, a to z 11308 USD na 24605 USD v roku 2013, t. j. o 117%. Podiel HDP na obyvateľa v SR na úrovni HDP na obyvateľa ČR sa zvýšil z 73,06% v roku 2000 až na 90,46% v roku 2013. V Poľsku možno sledovať pozitívny vývoj HDP na obyvateľa v každom roku sledovaného obdobia, z úrovne 10378 USD v roku 2000 na 21214 USD v roku 2013, čo predstavuje zvýšenie o 105%. Podiel HDP na obyvateľa v Poľsku na úrovni HDP na obyvateľa ČR sa zvýšil z 67,05% v roku 2000 na 77,99% v roku 2013.

Reálny hrubý domáci produkt, t. j. HDP vyjadrený v stálych cenách východiskového obdobia je základom pre zistenie *tempa rastu HDP*, ktoré patrí medzi dôležité ukazovatele úspešnosti hospodárstva a dosahovanie priaznivého ekonomického rastu patrí medzi základné makroekonomické ciele. Habánik

(2014) tvrdí, že kým úroveň HDP je základným parametrom prosperity ekonomiky, rast HDP je indikátorom ekonomického vývoja. V grafe 4

uvádzame vývoj tempa ekonomického rastu v štátoch V4.

Graf 4 Vývoj tempa rastu HDP v štátoch V4 (%)



Podľa: IMF, 2013

Tempo rastu HDP sa v štátoch Vyšehradskej skupiny v rokoch 2000-2013 vyvíjalo kolísavo. V SR možno pozorovať v prvých rokoch pomalý rast HDP, neskôr sa tempo rastu HDP postupne zvyšovalo až na 10,5% v roku 2007, čo je súčasne najvyššie dosiahnuté tempo rastu HDP v celom sledovanom období vo všetkých štátoch V4. Avšak v roku 2009 sa v SR hospodárska kríza prejavila výrazným poklesom HDP, keď sa znížil oproti predchádzajúcemu roku až o 4,9%. Hoci v nasledujúcich rokoch bolo tempo rastu HDP kladné, možno pozorovať jeho spomaľovanie, až na úroveň 0,9% v roku 2013. Vývoj tempa rastu HDP v ČR bol podobný ako v SR s tým rozdielom, že neboli dosahované také vysoké hodnoty ekonomického rastu, najvyšší rast bol v ČR zaznamenaný v roku 2006, a to 7%. Aj ekonomika ČR bola krízou zasiahnutá pomerne výrazne, HDP sa v roku 2009 znížil o 4,5%. V ďalších dvoch rokoch bol dosiahnutý kladný rast HDP, avšak v rokoch 2012 a 2013 sa HDP zasa mierne znižoval, teda tempo rastu HDP dosiahlo záporné hodnoty. Odlišný je vývoj tempa rastu HDP v Maďarsku. Od roku 2005 tu dochádzalo k spomaľovaniu ekonomického rastu, a hospodárska kríza spôsobila zníženie HDP až od 6,8% v roku 2009. Odvtedy Maďarsko dosahuje mierny rast HDP (okrem roku 2012). V Poľsku možno sledovať každoročný rast HDP (najviac v roku 2007: 6,8%), a hospodárska kríza spôsobila iba spomalenie jeho rastu. V posledných rokoch Poľsko dosahuje spomedzi krajín V4 najvyššie tempo ekonomického rastu.

Záver

Konkurencieschopnosť je jedným z alternatívnych ukazovateľov výkonnosti ekonomík, je doplnujúcim ukazovateľom k základnému ukazovateľu ekonomickej výkonnosti, ktorým je hrubý domáci produkt. V pilieroch, indexoch a subindexoch na základe ktorých sa hodnotí konkurencieschopnosť sú obsiahnuté okrem ekonomických aj sociálne aspekty, preto tento ukazovateľ umožňuje komplexnejšie sledovať všetky dôležité faktory, ktoré ovplyvňujú ekonomickú výkonnosť, ale aj sociálny vyspelosť štátu. Aj napriek týmto skutočnostiam nie je v odborných kruhoch jednoznačný postoj k problematike konkurencieschopnosti a k jej meraniu a k úrovne vyjadrovania.

Úlohou hospodárskej politiky Európskej únie vzchádzajúc z realizácie jej jednotlivých politík je zvyšovanie jej konkurencieschopnosti v prostredí systému svetovej ekonomiky. Preto zámerom ako aj záujmom EÚ ako subjektu svetovej ekonomiky je zvyšovanie konkurencieschopnosti jednotlivých 28 členov únie. V rámci najväčšieho rozširovania EÚ o krajiny Strednej a východnej Európy sa skupina krajín regiónu Višegradskej štvorky (V-4) javí ako priemyselne najrozvinutejšie z prístupivších štátov. Na základe uvedeného sa príspevok bude zaoberať analýzou konkurencieschopnosti krajín geopolitického regionálneho združenia V-4 a určenia miery vplyvu na

zvyšovaní ekonomickej výkonnosti EÚ ako celku a subjektu svetovej ekonomiky.

Aj napriek týmto výhradám Svetové ekonomické fórum každoročne zverejňuje výsledky svetových ekonomík v oblasti konkurencieschopnosti. Predmetom nášho článku bolo prezentovať konkurencieschopnosť krajín V4 v sledovanom časovom rade. Z výsledkov analýz vyplýva, že krajiny V4 sa v rebríčku svetovej konkurencieschopnosti, hodnotenej na základe Indexu svetovej konkurencieschopnosti (GCI), pohybujú v prvej polovici rebríčka. Najlepšie umiestnenie

dosiahli v roku 2006, 29 miesto v rebríčku (Česká republika), najhoršie umiestnenie mala Slovenská republika, 78 miesto z celkového počtu 148 hodnotených krajín. Nedostatkom krajín V4 je, že ich konkurencieschopnosť nie je založená na inováciách, ale na výrobných faktoroch, nachádzajú sa teda v prvom alebo v druhom štádiu konkurencieschopnosti okrem Českej republiky, ktorá bola na základe posledných dosiahnutých výsledkov v GCI zaradená do tretieho štádia, ostatné štáty V4 sa nachádzajú v prechodnom období medzi druhým a tretým štádiom.

Literatúra

- Beneš, M. (2006). Konkurencieschopnosť a konkurenčná výhoda. Brno: Working Paper CVKS České ekonomiky, n. 05/2006. ISSN 1801-4496
- Brakman, S. [et al.] (2006). Nations and firms in the global economy - an introduction to international economics and business. Cambridge University Press, Cambridge, ISBN 978-0-521-54057-5
- Cihelková E. [et al.]. (2009). Světová ekonomika. Obecné trendy rozvoje. 1. vyd. Praha : C.H.Beck, ISBN 978-80-7400-155-0. s. 273
- Dicken, P. (2007). Global Shift. 5th edition. SAGE Publications Ltd. London. 599 p. ISBN 978-1-4129-2955-4
- Dunning, J. H., Lundan, S.M. (2008). Multinational Enterprises and the Global Economy. 2nd edition. Edward Elgar, Cheltenham UK, 920 p. ISBN 978-1-84720-122-5
- Habánik, J. (2014). Makroekonómia ako vedná disciplína. In: Makroekonómia. 2. rozšírené vyd. Trenčín : TnUAD, 2014. ISBN 978-80-8075-668-0. s.7-18.
- Havierníková, K. (2012). Clusters and their Efficiency in Regions of the Slovak Republic. In: International Relations 2012 : Conference Proceedings 13th International Scientific Conference. Contemporary Issues of World Economics and Politics. Bratislava : Ekonóm, 2012. ISBN 978-80-225-3560-1. s.65-74.
- Hamilton, L., Wepster, Ph. (2009). The International Business Environment. New York : Oxford University Press, 404 p. ISBN 978-0-19-921399-3
- Krajňáková, M. 2014. Sociálne aspekty investovania do ľudského kapitálu. In: Sociálno-ekonomická revue. vol.12, No.1(2014), p.38-46. ISSN 1336-3727
- Krajňáková, E., Vojtovič, S. (2012). Sociologická analýza trhového hospodárstva. Žilina: Georg, 2012. 138 p. ISBN 978-80-89401-77-2.
- Krugman, P. (1994). Competitiveness: A Dangerous Obsession. Foreign Affairs.1994, No.2, pp. 28-44.
- Lipková, Ľ. [et al.] (2011). Medzinárodné hospodárske vzťahy. Bratislava : Sprint. ISBN 80-88848-54-7
- Masárová, T., Živčicová, E. (2012). Meranie kvality života. Žilina: Georg, 2012, 203. p. ISBN 978-80-8154-003-5.
- Porter, E., M.. (1994). Konkurenční strategie: metody pro analýzu odvětví a konkurentů. Praha: Victoria Publishing, 1994. 403 p. ISBN 80-85605-11-2.
- Porter, E., M. (2004). Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index. 2004. [online.] [cit. 15.02.2015]. Dostupné na: <http://is.muni.cz/do/econ/soubory/oddeleni/centrum/papers/wp2006-05.pdf>
- Slaný, A. [et al.] (2009). Ekonomické prostředí a konkurencieschopnost. Praha: Centrum výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky. 2009, 332 p. ISBN 978-80-210-5056-3
- Vasary, M., Vasa, L., Baranyai, Zs. (2011). Analysing competitiveness in agrotade among Visegrad countries. Actual Problems of Economics, No. 10 (112) 2011, pp. 24-35. ISSN 1993-6788
- Vojtovič, S. 2013. The impact of emigration on unemployment in Slovakia. In: Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics, vol.24, No.3(2013), p.207-216. ISSN 1392-2785.
- World economic forum. (2015). The Global Competitiveness Report 2013–2014. [online]. Geneva: WEF, 2013. ISBN-13: 978-92-95044-73-9. [cit. 2014-03-21]. <http://>
- The heritage foundation. (2015). Index ekonomickej slobody. [online]. [cit. 2015-01-09]. <http://www.heritage.org/index/>
- UNDP. (2014). Human Development Report 2014. [online]. [cit. 2015-01-08]. http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/263/hdr_2002_en_complete.pdf.
- UNDP. (2015). Human Development Report 2015. [online]. [cit. 2015-01-06]. <http://>
- IMF. (2014). Gross domestic product based on purchasing-power-parity per capita GDP. International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2014. Available at: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/01/weodata/weorept.aspx?sy=2000&ey=2013&scsm=1&ssd=1&s>

ort=subject&ds=%2C&br=1&c=964%2C935%2C936%2C944&s=NGDP_RPCH%2CPPPPC&grp=0&a=&pr1.x=47&pr1.y=16

Legatum institute. (2014). The Legatum Prosperity Index. [online]. London: Legatum Institute, 2013. ISBN 978-1-907409-26-4. [cit. 2015-01-07]. <http://www.prosperity.com>.

European comission. (2014). European Competitiveness Report 2013. Luxemburg: Publications Office of the European Union.

Kontakt

Ing. Eva Ivanová, CSc.
Katedra ekonómie a ekonomiky
Fakulta socio-ekonomických vzťahov
Trenčianska univerzita A. Dubčeka v Trenčíne
Študentská 2, 911 50 Trenčín
e-mail: eva.ivanova@tnuni.sk

Ing. Marcel Kordoš, PhD.
Katedra verejnej správy a regionálneho rozvoja
Fakulta socio-ekonomických vzťahov
Trenčianska univerzita A. Dubčeka v Trenčíne
Študentská 2, 911 50 Trenčín
e-mail: marcel.kordos@tnuni.sk

SUMMARY**Competitiveness versus economic performance of V4 states***Eva IVANOVÁ, Marcel KORDOŠ*

Competitiveness is one of the alternative performance economies indicators, it is complementary indicator to the fundamental economic performance indicator what is the gross domestic product. Besides the economic aspects also the social ones are involved in the pillars, indexes and sub-indexes, under which the competitiveness is assessed, thus this indicator in more complex way allows monitoring all important factors that affect not only economic performance, but also the social maturity of state. Despite these facts, in professional circles there is no clear position on the issue of competitiveness, its measurement as well as the way of expression.

Competitive products create competitive businesses which affect the competitiveness of the sector or region in which they operate. These industries affect the competitiveness of the economy or integration groups as subjects of international economics. Competitiveness of the economy has become the important category in the international relations theory as associated with the international division of labor intensification process, which got a new dimension in the globalization process. This paper will discuss how and in what way the competitiveness can affect the V-4 business environment in terms of further EU economy social and economic development. Thus the main goal is to figure out how to assure sustainable economic growth in the V-4 economies and enhance the EU competitiveness within the world economy triad in international economics system environment. The main question is if the higher competitiveness of V-4 countries can enhance the overall EU competitiveness and to what measure.

Despite these reservations, the World Economic Forum annually publishes the results of world economies regarding their competitiveness achievements. The object of this paper was to describe and present the V4 countries competitiveness in the observed time series. Analysis has shown that the V4 position in global competitiveness, evaluated on the basis of the Global Competitiveness Index (GCI), is ranking in the first half of the chart. The V-4 countries scored the best ranking in 2006, Czech Republic - 29th spot. The worst ranking has achieved Slovak Republic – 78th spot of the total number of 148 countries having been assessed. The drawback of V-4 countries is that their competitiveness is not based on innovation, but on the production factors, thus they are in the first or second stage of competitiveness except the Czech Republic, which based on the latest the GCI results has been ranked in the third stage, the other V4 countries are placed in the transitional period between the second and third stages.

JEL Classification: E66, F43, F63

TRENDY VO VÝVOJI POISTNÉHO TRHU V SLOVENSKEJ REPUBLIKE

Insurance market development trends in the Slovak Republic

Jana MASÁROVÁ, Eva KOIŠOVÁ, Mária ŠEDIVÁ

Abstrakt

Úroveň poistného trhu a výsledky odvetvia poisťovníctva úzko súvisia s ekonomickou výkonnosťou štátu. Na vývoj poistného trhu v Slovenskej republike pôsobilo viacero závažných faktorov ako prechod z centrálne riadenej ekonomiky na trhovú, vznik samostatného štátu Slovenskej republiky, ale aj vstup Slovenska do Európskej únie a jej štruktúr. V príspevku sledujeme vývoj vybraných ukazovateľov výkonnosti poistného trhu a komerčných poisťovní so sídlom na území Slovenskej republiky v rokoch 2008-2013. Cieľom príspevku je prostredníctvom analýzy vývoja počtu poistných zmlúv, technického poistného, poistenosti, nákladov na poistné plnenia a čistej škodovosti identifikovať hlavné tendencie vo vývoji poistného trhu v SR. Pre splnenie cieľa sme využili analýzu, syntézu, komparáciu a dedukciu. Príspevok je súčasťou projektu VEGA č. 1/0208/14 „Poistný trh a efektívnosť poisťovní“.

Kľúčové slová

Poistný trh. Poisťovne. Poistenie. Ukazovatele poistného trhu.

Abstract

The level of the insurance market and the results of the insurance sector are closely connected with state economic performance. The development of the insurance market in the Slovak Republic was influenced by multiple factors such as the transition from centrally managed economy to a market one, the establishment of the independent state the Slovak Republic but also the joining of Slovakia the EU and its structures. In the paper we are observing the development of selected performance indicators of the insurance market and commercial insurance companies located in the Slovak Republic in 2008-2013. The aim of the paper is to identify main tendencies in the development of the insurance market in the Slovak Republic by analysis of the development of the number of insurance contracts, technical insurance rate, insurance fulfilment costs and net burden of losses. In order to achieve the aim of the paper we used analysis, synthesis, comparison and deduction. The paper is the part of the project VEGA 1/0208/14 "Insurance Market and Insurance Market Efficiency".

Key words

Insurance market, Insurance companies, Insurance, Insurance market indicators.

JEL Classification: E44, G22

Úvod

Poisťovníctvo radíme k nevýrobným odvetviam, ktoré predstavuje perspektívnu oblasť národného hospodárstva každej vyspelej a modernej ekonomiky. Tvorí neoddeliteľnú súčasť finančného trhu, kde sa obchoduje so špecifickým druhom služieb - s poistením a zaistením.

Poistný trh predstavuje priestor, kde sa stretáva ponuka a dopyt po poistení a vznikajú vzťahy medzi predávajúcimi – poisťovňami a kupujúcimi. Podľa Daňhela a kol. (2005) hlavným cieľom poisťovne je prebrať na seba zmluvne definované riziká svojich klientov. Plnenie poistného záväzku nastáva v

budúcom období, kedy dôjde k zmluvne definovanej udalosti, ktorá nepriaznivo vplyva na klienta. Poisťovne sa teda pri svojej činnosti musia vyrovnávať s náhodnými situáciami, ktoré sú výraznou črtou poisťovacieho obchodu.

Obchodovanie na poistnom trhu, t.j. predaj a kúpa poistných produktov, sa realizuje formou uzatvárania poistných zmlúv medzi poisťovňou (predávajúcim) a poistníkom (kupujúcim). Výsledkom tohto obchodu je vznik poistenia, ktoré Grmanová (2004a, s. 18) charakterizuje ako „právny vzťah, pri ktorom poisťovateľ preberá na seba záväzok, že poistenému (alebo poškodenému za poisteného) poskytne poistné plnenie za udalosť, ktorá vznikla v zmysle dohodnutých poistných podmienok. Poistné plnenie je

teda uspokojenie oprávnených nárokov, vyplývajúcich zo záväzkov z uzavretej poisťnej zmluvy, alebo právneho predpisu. Tento záväzok je realizovaný za úplatu, t.j. poisťné. Poisťné je teda cena za poskytovanú poisťovaciu službu. Výška poisťného závisí od sumy, ktorá by bola vyplatená v prípade vzniku poisťnej udalosti, ako aj od pravdepodobnosti, s akou táto udalosť nastane.“

Ak chceme charakterizovať úroveň a vyspelosť poisťného trhu danej krajiny, musíme sledovať niektoré ukazovatele, ktoré hovoria o stave a vývoji na poisťnom trhu, pričom jedna skupina ukazovateľov charakterizuje výkonnosť jednotlivých komerčných poisťovní, ďalšia skupina hodnotí výkonnosť poisťného trhu ako celku. Z uvedeného vyplýva, že poisťný trh, jeho rozsah, efektívnosť, význam z hľadiska národohospodárskeho je možné charakterizovať viacerými ukazovateľmi. (Kafková, 2004)

Obsahom nášho príspevku je sledovanie vývoja vybraných ukazovateľov výkonnosti poisťného trhu a komerčných poisťovní so sídlom na území Slovenskej republiky v rokoch 2008-2013. Naším cieľom je prostredníctvom analýzy vývoja počtu poisťných zmlúv, technického poisťného, poistenosti, nákladov na poisťné plnenia a čistej škodovosti identifikovať hlavné tendencie vo vývoji poisťného trhu v SR. Na dosiahnutie cieľa sme využili tieto metódy: analýza, syntéza, komparácia a dedukcia. Vychádzame z odbornej literatúry a vedeckých článkov, zo štatistických údajov Národnej banky Slovenska, Štatistického úradu SR (ŠÚ SR) a OECD.

1 Základná charakteristika poisťného trhu v Slovenskej republike

Poisťný trh ako súčasť finančného trhu je dynamicky sa rozvíjajúce odvetvie národného hospodárstva, kde veľký význam zohrávajú komerčné poisťovne. Predmetom obchodovania na komerčnom poisťnom trhu je poistenie a zaistenie. Poisťovníctvo, ako špeciálne, nevýrobné odvetvie peňažných služieb sa aktívne zúčastňuje na vybudovaní trhovej ekonomiky. Zasahuje do všetkých činností národného hospodárstva – do života občanov i štátu, do podnikateľskej sféry. Dôležité miesto má aj v medzinárodnom obchode v súvislosti s poistením medzinárodných rizík. (Pastoráková, Drugdová, 2009)

Úroveň poisťného trhu a výsledky odvetvia poisťovníctva úzko súvisia s ekonomickou výkonnosťou štátu. V dôsledku zmien po roku 1989 došlo k transformácii centrálne riadenej ekonomiky na trhovú, resp. zmiešanú, postupne sa menila štruktúra národného hospodárstva, pričom najrýchlejšie sa rozvíjali nevýrobné odvetvia, medzi nimi aj

poisťovníctvo. Rástol počet poisťovní, počet poisťných produktov i počet poisťných zmlúv a predpísaného (technického) poisťného.

Ďalším dôležitým faktorom, ktorý ovplyvnil ďalší vývoj na poisťnom trhu SR, bol vstup Slovenska do Európskej únie v roku 2004. Poisťný trh na Slovensku sa tak stal súčasťou jednotného poisťného trhu Európskej únie. Komerčné poisťovne všetkých členských štátov Európskej únie majú možnosť vykonávať poisťovaciu činnosť aj na území Slovenskej republiky, a to založením pobočky alebo na základe slobodného poskytovania služieb. (NBS, 2015a) Na druhej strane aj poisťovne so sídlom na Slovensku môžu ponúkať svoje poisťné služby na trhoch ostatných štátov Európskej únie. Slovenskému poisťovníctvu sa tým otvoril nový priestor pre ďalší rozvoj, avšak konkurencia je veľmi silná a jednotlivé poisťovne musia bojovať o svojho zákazníka prostredníctvom kvalitných produktov a ich cenového ohodnotenia.

Najčastejšie používaným ukazovateľom hodnotenia poisťného trhu v poisťnej teórii i praxi je počet komerčných poisťovní. Tento ukazovateľ nie je nemenný, vznikajú nové poisťovne, ale tiež dochádza k spájaniu existujúcich poisťovní, príp. k ukončeniu činnosti určitej poisťovne na danom trhu. Od počtu poisťovní pôsobiach na trhu a ich trhovej sily závisí aj úroveň konkurenčného prostredia, a tiež koncentrácia poisťného trhu.

Kým v roku 2006 na Slovensku pôsobilo 24 „domácich“ komerčných poisťovní (so sídlom na území SR), ich počet sa postupne znižoval, až na 17 v roku 2013. Na druhej strane rástol počet pobočiek zahraničných poisťovní, kým v roku 2007 ich bolo 11, v roku 2013 už 21. Z celkového počtu 38 poisťovní v roku 2013 bolo 6 životných poisťovní, 17 neživotných a 14 univerzálnych poisťovní a jedna zaistovňa. (OECD, 2015)

Ako uvádza Slovenská asociácia poisťovní (2015), k 31. 12. 2014 malo povolenie podnikat' na území SR 17 poisťovní so sídlom v SR, 552 podniká na základe slobody poskytovania služieb a 21 prostredníctvom pobočky. V Slovenskej asociácii poisťovní je združených 15 poisťovní a 7 pobočiek poisťovní z iného členského štátu.

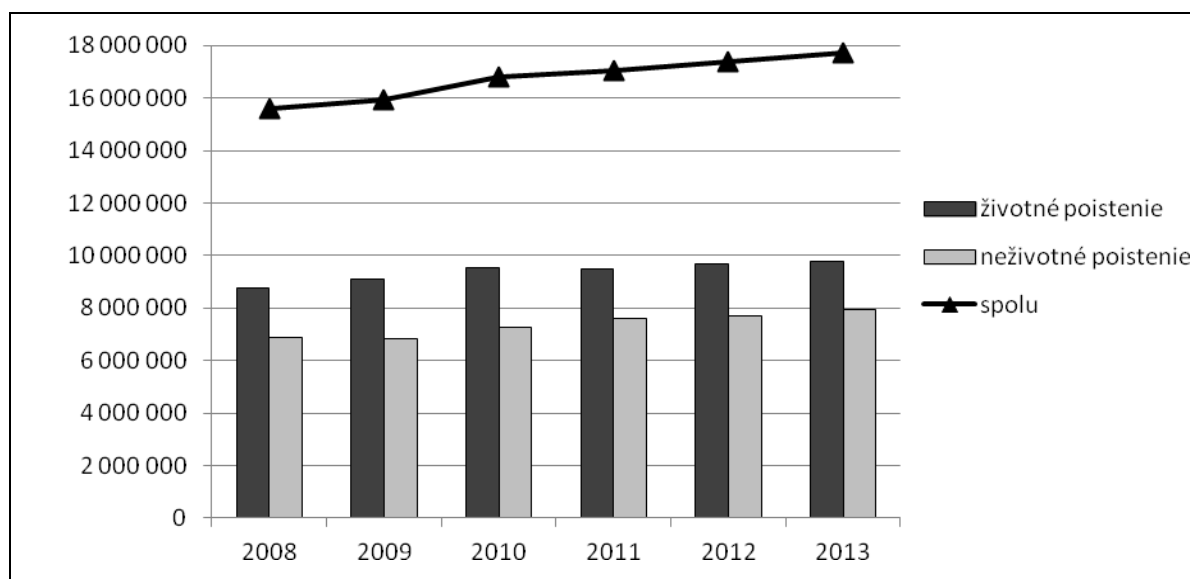
Na poisťnom trhu SR majú dominantné postavenie dve poisťovne: Allianz – Slovenská poisťovňa, a. s. a KOOOPERATIVA poisťovňa, a.s. Vienna Insurance Group. Za posledné obdobie sa mierne znižoval podiel Allianz – Slovenskej poisťovne, naopak mierne rástol podiel KOOOPERATIVY poisťovne. Allianz – Slovenská poisťovňa má silnejšie postavenie na trhu neživotného poistenia (v roku 2013 jej podiel z poisťovní so sídlom v SR bol 35,8% a podiel poisťovne KOOOPERATIVA bol 27,5%). Podiel týchto dvoch poisťovní na životnom poistení bol v roku 2013

takmer rovnaký, v rámci poisťovní so sídlom v SR je podiel poisťovne KOOOPERATIVA 22% a podiel Allianz-Slovenskej poisťovne 21%. Okrem týchto dvoch poisťovní majú na poistnom trhu SR významné postavenie tieto poisťovne: Generali Slovensko poisťovňa, a.s. a UNIQA poisťovňa, a.s. (najmä v neživotnom poistení), a MetLife Amslico poisťovňa a. s. (najmä v životnom poistení).

2 Vývoj vybraných ukazovateľov komerčných poisťovní a poistného trhu Slovenskej republiky

Výsledok činnosti komerčných poisťovní je možné merať prostredníctvom ukazovateľa *počet poistných zmlúv*. Podrobnejšie sa ďalej sleduje vývoj a štruktúra poistných zmlúv podľa jednotlivých druhov poistenia. V rámci počtu poistných zmlúv sú zahrnuté aj zaistné zmluvy. Vývoj počtu poistných zmlúv v životnom a neživotnom poistení v komerčných poisťovniach so sídlom na území SR znázorňuje graf 1.

Graf 1: Počet poistných zmlúv v poisťovniach so sídlom v SR



Podľa: NBS, 2015

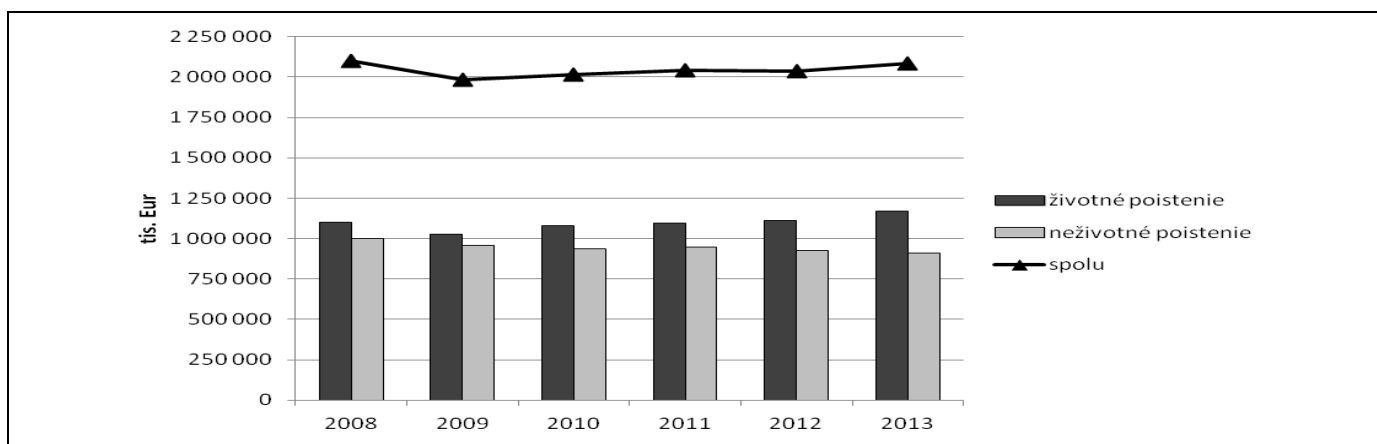
Celkový počet poistných zmlúv v rokoch 2008-2013 každoročne rástol, z 15,6 mil. v roku 2008 na 17,7 mil. v roku 2013.

Zmluvy v životnom poistení tvoria väčšiu časť v rámci celkového počtu poistných zmlúv, v roku 2008 ich bolo 8,7 mil., čo predstavovalo 56% podiel na celkovom počte poistných zmlúv. Ich počet v sledovanom období rástol s výnimkou roku 2011, kedy došlo k poklesu o 0,5%. Naopak najrýchlejší rast bol zaznamenaný v roku 2010, viac ako 4,7%. V roku 2013 bol počet poistných zmlúv v životnom poistení 9,78 mil. a ich podiel na celkovom počte poistných zmlúv sa mierne znížil, na 55,2%.

Čo sa týka počtu poistných zmlúv v neživotnom poistení, ich počet sa z 6,9 mil. v roku 2008 zvýšil na 7,9 mil. v roku 2013. V sledovanom období počet neživotných poistných zmlúv rástol najrýchlejšie

v roku 2010 (o 6,9%), kým v roku 2009 bol zaznamenaný pokles o 0,9%. Podiel neživotných poistných zmlúv na celkovom počte poistných zmlúv sa mierne zvýšil, z 44% v roku 2008 na 44,8% v roku 2013.

Ďalším dôležitým ukazovateľom hodnotenia poistného trhu je poistné. Do roku 2005 sa vykazovalo predpísané poistné, od r. 2006 Národná banka Slovenska v dôsledku zosúladenia s medzinárodnými účtovnými štandardmi vykazuje tzv. **technické poistné**. Technické poistné predstavuje cenu, ktorá bola dojednaná v jednotlivých poistných zmluvách bez ohľadu na spôsob ich finančného vykazovania. Vývoj technického poistného v poisťovniach so sídlom na území SR v rokoch 2008-2013 je znázornený v grafe 2.

Graf 2: Vývoj technického poistného v poisťovniach so sídlom v SR (tis. Eur)

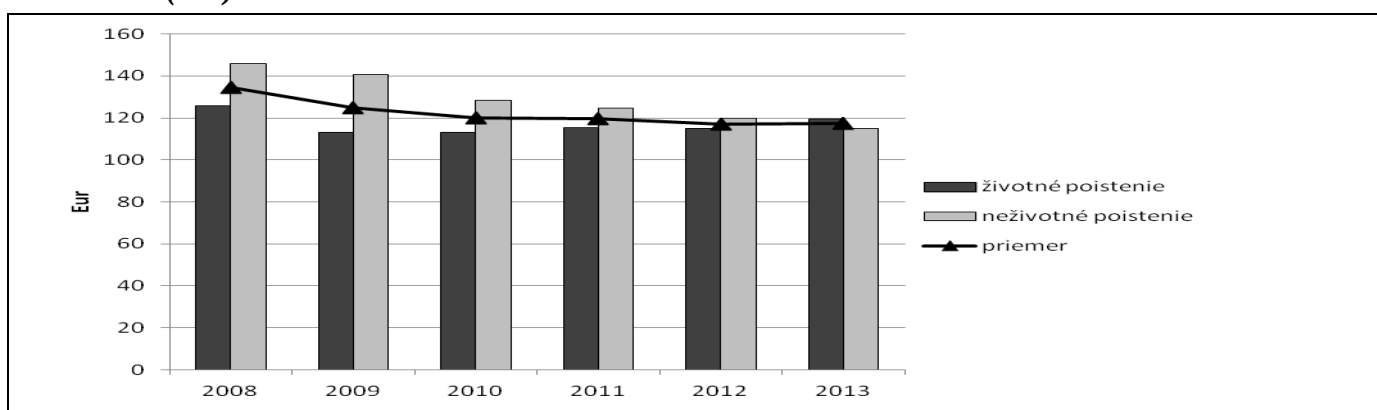
Podľa: NBS, 2015

Celkové technické poistné v sledovanom období zaznamenalo pokles, najmä z dôvodu poklesu v neživotnom poistení. Najväčší pokles technického poistného nastal v roku 2009, v životnom poistení o 6,4%, v neživotnom poistení o 4,5%. V ďalších rokoch sa technické poistné v životnom poistení zvyšovalo, avšak v neživotnom poistení sa technické poistné zvýšilo iba v roku 2011, v ostatných rokoch klesalo.

Kým v roku 2008 bol rozdiel v hodnote technického poistného medzi životným a neživotným

poistením 97884 tis. Eur v prospech životného poistenia, v roku 2013 sa tento rozdiel zvýšil na 257684 tis. Eur. Podiel technického poistného v životnom poistení sa tak zvýšil z 52,3% v roku 2008 na 56,2 v roku 2013.

Z predchádzajúcich dvoch skúmaných ukazovateľov sme prepočítali priemerné poistné pripadajúce na jednu poistnú zmluvu, osobitne v životnom a neživotnom poistení. Jeho vývoj je znázornený v grafe 3.

Graf 3: Vývoj technického poistného pripadajúceho na jednu poistnú zmluvu v poisťovniach so sídlom v SR (Eur)

Podľa: NBS, 2015

Z grafu 3 je zrejmý každoročný pokles priemerného technického poistného pripadajúceho na jednu poistnú zmluvu, z 130,60 Eur v roku 2008 na 117,13 Eur v roku 2012. V roku 2013 nastal oproti predchádzajúcemu roku mierny rast na 117,55 Eur.

V rámci životného poistenia došlo v roku 2009 k výraznému poklesu priemerného technického poistného na jednu poistnú zmluvu, a to z 125,77 Eur

(2008) na 113 Eur. V ďalších rokoch je badateľný mierny rast, a v roku 2013 priemerné technické poistné pripadajúce na jednu poistnú zmluvu v životnom poistení už bolo vyššie ako v neživotnom poistení.

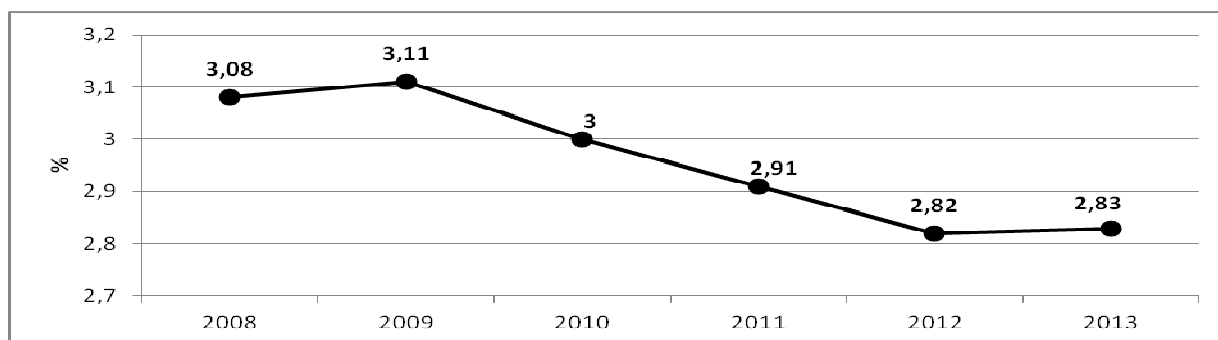
V neživotnom poistení sa priemerné technické poistné pripadajúce na jednu poistnú zmluvu

každoročne znižovalo, z 145,85 Eur v roku 2008 až na 114,97 Eur v roku 2013.

Porovnaním predpísaného poistného a HDP možno zistiť celkovú produktivitu odvetvia poisťovníctva v národnom hospodárstve. Ide o ukazovateľ *poistenosť*, t.j. percentuálny podiel celkového predpísaného poistného na hrubom domácom produkte v bežných

cenách. Poistenosť sa považuje za základný agregovaný ukazovateľ rozvinutosti poisťovníctva. (Grmanová, 2004b, s. 15) Vývoj poistenosti v rokoch 2008-2013 sme znázornili v grafe 4. K prepočtu sme využili údaje o vývoji technického poistného v poisťovniach so sídlom v SR a HDP v SR v bežných cenách.

Graf 4: Vývoj poistenosti v SR (%)



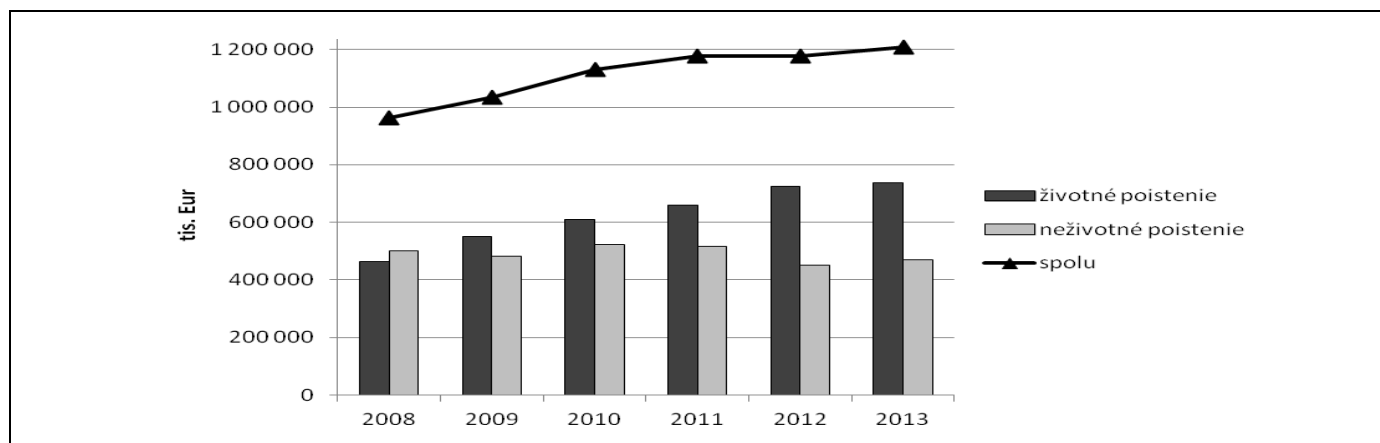
Podľa: NBS, ŠÚ SR, 2015

V roku 2008 bola výška poistenosti v SR na úrovni 3,08%, v ďalšom roku sa mierne zvýšila. V nasledujúcich rokoch sa hodnota tohto ukazovateľa znižovala najmä z dôvodu pomalšieho rastu technického poistného ako rastu HDP. Až v roku 2013 tempo rastu technického poistného predstihlo tempo rastu HDP, a tak sa poistenosť oproti roku 2012 mierne zvýšila, na úroveň 2,83%.

Poisťovníctvo ako jedno z nevýrobných odvetví národného hospodárstva pomáha riešiť problémy vzniknuté v súvislosti s neočakávanými udalosťami. Poistenie je právny vzťah, pri ktorom poisťovateľ

preberá na seba záväzok, že poistenému (alebo poškodenému za poisteného) poskytne poistné plnenie za udalosť, ktorá vznikla v zmysle dohodnutých poistných podmienok. **Poistné plnenie** je teda uspokojenie oprávnených nárokov, vyplývajúcich zo záväzkov z uzavretej poistnej zmluvy, alebo právneho predpisu. Predstavuje platbu, ktorú je poisťovateľ povinný vyplatiť poistenému v prípade vzniku poistnej udalosti. Vývoj nákladov na poistné plnenia v komerčných poisťovniach so sídlom na území SR sme znázornili v grafe 5.

Graf 5: Vývoj nákladov na poistné plnenia v poisťovniach so sídlom v SR (tis. Eur)



Podľa: NBS, 2015

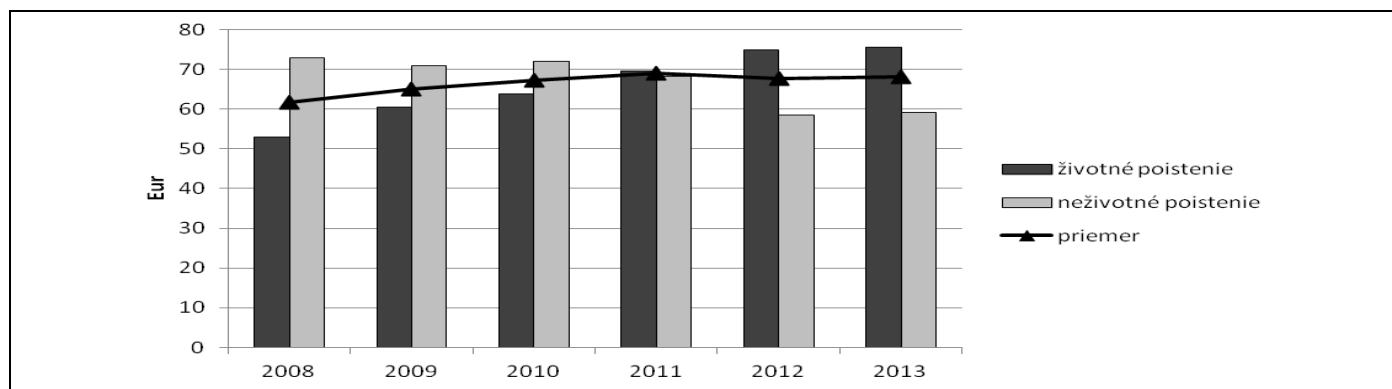
Celková hodnota poistných plnení sa v sledovanom období zvýšila z 963,7 mil. Eur v roku 2008 na 1207,6 mil. Eur v roku 2013, čo predstavuje zvýšenie o 25,3%. Pri skúmaní vývoja nákladov na poistné plnenia v životnom a neživotnom poistení možno pozorovať zreteľné rozdiely. Kým v roku 2008 boli náklady na poistné plnenia v neživotnom poistení vyššie ako v životnom poistení, od roku 2009 je to naopak. Náklady na poistné plnenia v životnom poistení sa každoročne zvyšovali, z 463 mil. Eur (2008) na 738 mil. Eur (2013). Najvyšší relatívny prírastok bol dosiahnutý v roku 2009, až 19,11%. Naopak v roku 2013 bol prírastok iba 1,81%. V neživotnom poistení bol vývoj nákladov na poistné plnenia kolísavý. Z hodnoty 500,7 mil. Eur v roku 2008 sa v roku 2009 znížili na 482,6 mil. Eur.

V nasledujúcom roku bol zaznamenaný rast o 8,38% na úroveň 523,1 mil. Eur. V ďalších dvoch rokoch došlo k poklesu, a v poslednom roku k miernemu rastu týchto nákladov, na 469,5 mil. Eur.

Vplyvom uvedeného vývoja sa dost' podstatne zmenil aj percentuálny podiel životného a neživotného poistenia na celkových nákladoch na poistné plnenia. Kým v roku 2008 bol percentuálny pomer životného a neživotného poistenia 48:52, v roku 2013 už 61:39.

Z údajov o celkovej výške poistných plnení a počte poistných zmlúv sme prepočítali *priemerné poistné plnenie pripadajúce na jednu poistnú zmluvu* v komerčných poisťovniach so sídlom na území Slovenska, osobitne pre životné a neživotné poistenie. Výsledky výpočtov v rokoch 2008-2013 znázorňuje graf 6.

Graf 6: Poistné plnenie pripadajúce na jednu poistnú zmluvu (Eur)



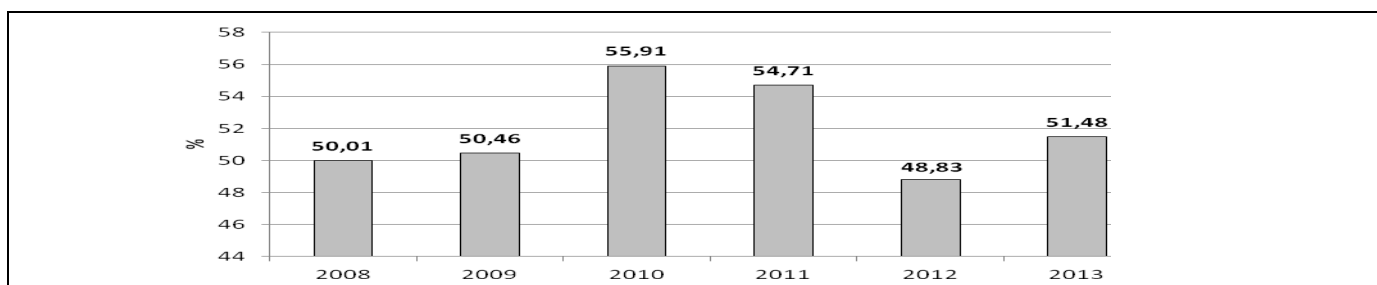
Podľa: NBS, 2015

Výška priemerného poistného plnenia pripadajúceho na jednu poistnú zmluvu sa v sledovanom období mierne zvýšila, z 61,77 Eur v roku 2008 na 68,18 Eur v roku 2013, čo predstavuje rast o 10,38%. Vývoj priemerného poistného plnenia v životnom a neživotnom poistení je značne odlišný. Ako uvádza Grmanová (2014, s. 209), životné poistenie je považované za menej ovplyvnené vonkajším prostredím ako neživotné poistenie. Vyplýva to z povahy produktov životného poistenia.

V životnom poistení možno pozorovať každoročný rast priemerného poistného plnenia, a to z 52,99 Eur v roku 2008 na 75,48 Eur v roku 2013, t.j. prírastok o 22,49 Eur (42,44%). V neživotnom poistení bol vývoj priemerného poistného plnenia kolísavý, s klesajúcou tendenciou, čo vyplýva z poklesu

nákladov na poistné plnenia a nárastu počtu poistných zmlúv. Z hodnoty 72,94 Eur v roku 2008 sa priemerné poistné plnenie na jednu poistnú zmluvu v neživotnom poistení znížilo až na 58,57 Eur v roku 2012, následne v roku 2013 došlo k miernemu rastu na 59,18 Eur.

Naším ďalším skúmaným ukazovateľom je *čistá škodovosť*, ktorá vyjadruje pomer skutočných výplat poistných plnení k objemu predpísaného (technického) poistného, vyjadruje sa v %. Škodovosť sa sleduje v neživotnom poistení a pri podrobnejších analýzach sa vyhodnocuje za jednotlivé poistné produkty za rok. Vývoj čistej škodovosti v komerčných poisťovniach so sídlom na území SR v rokoch 2008-2013 sme znázornili v grafe 7.

Graf 7: Vývoj čistej škodovosti v poisťovniach so sídlom na území Slovenska (%)

Podľa: NBS, 2015

Čistá škodovosť v neživotnom poistení sa vyvíjala kolísavo, z 50,01% v roku 2008 sa zvýšila na 55,91% v roku 2010, potom opätovne poklesla na 48,83% v roku 2012 a v poslednom roku sa zvýšila na 51,48%. Tento vývoj je zapríčinený poklesom technického poistného v neživotnom poistení a kolísavým vývojom výšky poistných plnení.

Škodovosť je jedným z najdôležitejších ukazovateľov v poisťovníctve. Jej výška je ovplyvnená frekvenciou škôd a ich rozsahom, a má priamy dopad na výšku poistných plnení poisťovne. Záujmom poisťovne je znižovať škodovosť a tým zabezpečovať rentabilitu poistenia. Avšak príliš nízka škodovosť poukazuje na malý význam poistenia daného rizika, čoho dôsledkom môže byť znižovanie záujmu poistených o poistenie.

Záver

Poistný trh ako súčasť finančného trhu je dynamicky sa rozvíjajúce odvetvie národného hospodárstva, kde veľký význam zohrávajú komerčné poisťovne. V Slovenskej republike na jeho vývoj pôsobilo viacero závažných vývojových etáp od prechodu z centrálne riadenej republiky na trhový, cez vznik samostatnej Slovenskej republiky až po členstvo v európskych štruktúrach. Tieto vývojové trendy ovplyvnili aj vývoj poistného trhu v SR. Slovenskému poisťovníctvu sa tým otvoril nový priestor pre ďalší rozvoj, ale musí čeliť aj novým výzvam, ktoré so sebou prinieslo konkurenčné prostredie a jednotlivé poisťovne musia bojovať o svojho zákazníka prostredníctvom kvalitných produktov a ich cenového ohodnotenia.

Od roku 2006 do roku 2013 počet poisťovní v SR klesal, ale počet zahraničných pobočiek poisťovní stúpala. V Slovenskej asociácii poisťovní bolo v roku 2014 združených 15 poisťovní a 7 pobočiek poisťovní z iného členského štátu. Na poistnom trhu SR majú dominantné postavenie Allianz – Slovenská poisťovňa, a. s. a KOOPERATIVA poisťovňa, a.s. Vienna Insurance Group.

Celkový počet poistných zmlúv v rokoch 2008-2013 každoročne rástol, pričom zmluvy v životnom poistení tvorili väčšiu časť v rámci celkového počtu poistných zmlúv. Ich počet v sledovanom období rástol s výnimkou roku 2011, kedy došlo k poklesu o 0,5%. Podiel neživotných poistných zmlúv na celkovom počte poistných zmlúv sa mierne zvýšil.

Ukazovateľ technické poistné v sledovanom období zaznamenal mierny pokles. Najväčší pokles technického poistného nastal v roku 2009, v životnom poistení o 6,4%, v neživotnom poistení o 4,5%. Vývoj ukazovateľa priemerné poistné pripadajúce na jednu poistnú zmluvu zaznamenal každý rok pokles, okrem roku 2013, kedy nastal mierny nárast. V životnom poistení došlo k výraznému poklesu v roku 2009, ale v roku 2013 priemerné technické poistné pripadajúce na jednu poistnú zmluvu v životnom poistení už bolo vyššie ako v neživotnom poistení.

Vývoj poistenosti v rokoch 2008-2013 mal klesajúcu tendenciu, poistenosť sa znížila z 3,2% v roku 2008 na 2,82% v roku 2012. V roku 2013 sa percento poistenosti mierne zvýšilo.

Celková hodnota poistných plnení sa v sledovanom období zvýšila o 25,3%. Pri skúmaní vývoja nákladov na poistné plnenia v životnom a neživotnom poistení možno pozorovať zreteľné rozdiely. V prvom roku boli náklady na poistné plnenia v neživotnom poistení vyššie ako v životnom poistení, od roku 2009 je situácia opačná, čo sa prejavilo aj v percentuálnom podiele životného a neživotného poistenia na celkových nákladoch na poistné plnenia.

Čistá škodovosť v neživotnom poistení sa vyvíjala kolísavo. Najvyššiu úroveň dosiahla v roku 2010 a naopak najnižšiu v roku 2012. Tento vývoj je zapríčinený poklesom technického poistného v neživotnom poistení a kolísavým vývojom výšky poistných plnení. Je potrebné si uvedomiť, že príliš nízka škodovosť poukazuje na malý význam poistenia daného rizika, čoho dôsledkom môže byť znižovanie záujmu poistených o poistenie.

Literatúra

Daňhel, J. a kol. (2005). *Pojistná teorie*. Praha : Professional Publishing, 332 s.

Grmanová, E. (2004a). *Poistný trh a finančné investovanie*. Trenčín : Crocus, s.r.o., 181 s.

Grmanová, E. (2004b). *Poistovníctvo*. Trenčín : TnUAD, 125 s.

Grmanová, E. (2014). Efficiency of Insurance Lines in the Slovak Republic. *European Financial Systems 2014*. Proceedings of the 11th International Scientific Conference, Brno: Masaryk University, pp. 208-214.

Kafková, E. (2004). *Poistovníctvo - vybrané kapitoly*. Bratislava: Ekonóm, 192 s.

Národná banka Slovenska. (2015a): *Dohľad nad poistovníctvom – Ukazovatele*. [cit.: 2015-02-15]. Dostupné na: <<http://www.nbs.sk/sk/dohlad-nad-financnym-trhom/dohlad-nad-poistovnictvom/ukazovatele>>.

Národná banka Slovenska. (2015b): *Zoznam poistovní*. [cit.: 2015-02-15]. Dostupné na: <<http://www.nbs.sk/sk/dohlad-nad-financnym-trhom/dohlad-nad-poistovnictvom/zoznam-poistovni/poistovne-so-sidlom-mimo-sr/zakladne-informacie>>.

OECD (2015). *OECD Insurance Statistics 2014*. OECD Publishing, Paris, 208 p.

Pastoráková, E., Drugdová, B. (2009). Komerčný poistný trh v Slovenskej republike. *Finanční řízení podniků a finančních institucí*. Ostrava : VŠB – TU, 7 s.

Slovenská asociácia poistovní (2015): *SLASPO*. [cit.: 2015-02-23]. Dostupné na: <<https://www.slaspo.sk/13061>>.

Širá, E. (2012). *Vývoj predpísaného poistného a poistenosti na poistnom trhu v SR*. In: Kotulič, R. (ed.): *Zborník vedeckých prác katedry ekonómie a ekonomiky ANNO 2012*. Prešov: Prešovská univerzita, s. 233-240.

Štatistický úrad SR. (2015): *Tvorba hrubého domáceho produktu a jeho zložiek*. [cit.: 2015-02-15]. Dostupné na: <http://www.statistics.sk/pls/elisw/casovy_Rad.procDlg>.

Kontakt

Ing. Jana Masárová, PhD.
Katedra ekonómie a ekonomiky
Fakulta sociálno-ekonomických vzťahov
Trenčianska univerzita A. Dubčeka v Trenčíne
Študentská 3, 911 50 Trenčín
Tel.: 032 7400425
E-mail: jana.masarova@tnuni.sk

Ing. Eva Koišová, PhD.
Katedra ekonómie a ekonomiky
Fakulta sociálno-ekonomických vzťahov
Trenčianska univerzita A. Dubčeka v Trenčíne
Študentská 3, 911 50 Trenčín
Tel.: 032 7400425
E-mail: eva.koisova@tnuni.sk

Ing. Mária Šedivá
Katedra ekonómie a ekonomiky
Fakulta sociálno-ekonomických vzťahov
Trenčianska univerzita A. Dubčeka v Trenčíne
Študentská 3, 911 50 Trenčín
Tel.: 032 7400425
E-mail: maria.sediva@tnuni.sk

SUMMARY**Insurance market development trends in the Slovak Republic**

Jana MASÁROVÁ, Eva KOIŠOVÁ, Mária ŠEDIVÁ

An insurance market as a part of financial market is a dynamically developing sector of the national economy in which commercial insurance companies plays an important role. In the Slovak Republic the market was influenced by multiple significant developing phases starting with the transition from the centrally managed economy to a market one through the establishment of the Slovak Republic till the membership in European structures. These development trends are also influenced by the development of insurance market in the Slovak Republic. In the paper we are observing the development of selected performance indicators of the insurance market and commercial insurance companies located in the Slovak Republic in 2008-2013. The aim of the paper is to identify main tendencies in the development of the insurance market in the Slovak Republic by analysis of the development of the number of insurance contracts, technical insurance rate, insurance fulfilment costs and net burden of losses. In order to achieve the aim of the paper we used analysis, synthesis, comparison and deduction.

From 2006 to 2013 the number of the insurance companies was decreasing but the number of foreign insurance branches was increasing. In 2014 the *Slovak Insurance Association associated 15 insurance companies and 7 branches from other member states*. There are two insurance companies in the Slovak insurance market that have dominant market position Allianz –Slovenská poisťovňa, a. s. a KOOOPERATIVA poisťovňa a.s. Vienna Insurance Group. The total number of insurance contracts from 2008 to 2013 was increased annually whereby life insurance contracts formed the major part of the total number of insurance contracts.

The technical insurance indicator was slightly decreased over the analysed period. The biggest decrease of technical insurance happened in life insurance by 6.4% and in non- life insurance by 4.5% in year 2009. The development of the average insurance per insurance contract was decreased annually except year 2013 when it was slightly increased.

The insurance development in 2008-2013 had decreasing tendency; the insurance was decreased from 3.2 % in 2008 to 2.82 % in 2012. In 2013 the insurance percentage was slightly increased. The total number of the insurance fulfilments was increased by 25.3% over the analysed period.

The net burden of losses in non-life insurance was developed unsteadily. The highest level of net burden of losses was reached in year 2010 and contrariwise the lowest one in year 2012. This development is caused by technical insurance decrease in non-life insurance and unsteady development of insurance fulfilment amounts.

JEL Classification: E44, G22

THE IMPACTS OF FDI ON DOMESTIC INVESTMENT (IN CASE OF GEORGIA)

David SIKHARULIDZE, Temur TORDINAVA, Shorena KURDADZE

Abstract

The growth of Multinational Enterprises (MNEs) activities through Foreign Direct Investments (FDI) in developed and developing countries have largely attracted the attention of policy makers because of the expected positive impacts they may have on receiving countries. But the relationship between foreign direct investment (FDI) and domestic investment is a controversial issue in the economic literature. One of the main debates is whether FDI crowds in or crowds out domestic investment. On one hand, by creating spillover effects, FDI may lead to new or higher amounts of domestic investment where it would not be possible in the absence of FDI, thus have a "crowding in" effect. On the other hand, due to the loss of competitiveness of the domestic firms FDI carries a risk of crowding-out for domestic investment. An attempt has been made in this paper to check the process and extent of crowding-in and crowding-out impacts of FDI in Georgia. In this paper, the relationship between FDI and domestic investment in Georgia will be explored for the post-1990 period. The data used for FDI and domestic investment are inward FDI flows to the country and gross capital formation, respectively. The results of econometric analysis of the total investment model presented in this paper show the evidence of crowding out long-term effect of FDI on investment in Georgia.

Key words

foreign direct investment, domestic investment, crowding in/out effect.

JEL Classification:

1. Introduction

Among the different types of capital flows, foreign direct investment (FDI) has been the type most preferred by policymakers, because of the expected positive impacts they may have on receiving countries. FDI inflows also affect the particular elements of the systemic transformation process, especially in countries that have chosen a fast path towards a market economy. Georgia is one of the post-soviet countries which fully embraced FDI in the early 1990s by actively promoting itself as one of the best destinations for FDI. FDI has played important role in economy of Georgia over the last 20 years but there have been many unanswered questions about the various effects of FDI to the Georgian economy. One of those questions has been whether FDI crowd in or crowd out the private domestic investment.

In topical theories and empirics, investment has been identified as a fundamental variable determining economic growth. (Agosin M. R., 2000). FDI is a significant contributor to growth even surpassing the one of domestic investment. (Borensztein, 1998). There has been a growing literature which started to question these advantageous benefits of FDI to host countries. One of the important issues of this literature tries to evaluate the effect of foreign direct investment (FDI) on domestic investment (DI).

According to the neoclassical growth theory (Solow, 1956), economic growth is mostly driven by capital accumulation, up to the optimum level of capital stock per worker (although convergence can actually last for a very long time). In the perspective of investment as a key determinant of economic growth, international capital flows, essentially FDI, can usefully complement domestic capital supply, thus facilitating financing for local investment projects.

In evaluating the impact of FDI in country's economic growth, however, the key question is whether the Multinational Enterprises (MNEs) crowd in or crowd out the private domestic investment. In macroeconomic theory, the 'crowding out' is a reduction in private investment that occur because of government expenditure, which leads to increase the interest rates. The reverse of the aforementioned theory is true for 'crowding in' effect. In addition to the effect of public investment on private investment, the review literatures also found that the FDI could have either significant positive or negative impact on private investment. The effect of FDI on total private investment depends on several factors like recipient country's external policies including FDI policy, business environment and investment climate. FDI that brings new goods and services and also helps the domestic firms through technology transfer in host country usually enhance the gross fixed capital formation. On the other hand, FDI in sectors

competing with domestic companies reduces investment opportunities for domestic investors.

The paper is divided into five sections. Section 2 presents a brief review of the literature, section 3 explains the theoretical framework, section 4 presents the data, analysis and regression results, while section 5 concludes and provides some policy implications.

2. Literature review

One of the interesting features of FDI is the great ability to crowding in and crowding out. The literature identifies two main interaction mechanisms between FDI and domestic investment (UNCTAD, 1999), (Agosin Manuel, 2005) acting through the real market (goods market) and the financial market, complemented by some form of collateral benefits and there are three possible effects of FDI on domestic investment; a crowding-in effect, a crowding-out effect and a neutral effect.

First mechanism concerns the interaction on the real market. On one hand foreign affiliates capture a part of the domestic demand through direct product competition domestic firms may suffer profit losses as Multinational Corporations (MNCs) capture their market shares from them. If the profit losses are severe, the domestic firms may close down completely leading to welfare losses in the host economy. (Leahy, 2000). In such cases, the contribution to total capital formation of such FDI is likely to be less than the FDI flow itself. Evidence of crowding-out effects have been found by (Agosin M. R., 2005) in Latin America and (De Backer, 2003) in Belgium, which have so far discredited the various FDI theories promoting the view the inflow of FDI to the developing world is necessarily associated with a rise in gross capital formation. On the other hand a crowding-in effect occurs when FDI complements domestic investment in the host country (Wang, 2010) if local firms have a comparative advantage, the overall net effect on capital accumulation could be positive. Sufficiently competitive local firms may respond to FDI inflows by increasing and updating their capital stock (de Mello, 1999). Inward FDI will also have a neutral effect on domestic investment if it brings a one-for-one increase in total investment in the host economy (Titarenko, 2006).

Second mechanism is related to the financial market. When the foreign investor finances the project by borrowing from host country's financial market under conditions of scarce resources, domestic interest rate may rise, which may make borrowing unaffordable for some domestic firms which may reduce domestic investment. In contrast FDI may improve access to finance for domestic firms. As an

international capital flow, FDI increases local financial resources, favors currency appreciation and contributes to a decline in interest rates (Harrison, 2004). Local firms thus indirectly benefit from better access to finance for investment.

3. Theoretical Framework of the model

Empirical model was based on the simple theoretical framework. This theoretical framework is widely used in this literature to relate FDI to investment. (Agosin M. R., 200) (Fry, 1993). It is assumed that FDI enters straight into and becomes part of the existing basket of gross capital formation in the host economy;

$$I_t \cong I_{d,t} + I_{f,t} \quad (1)$$

Where I_t , $I_{d,t}$ and $I_{f,t}$ are total investment, domestic investment and foreign investment respectively. $I_{f,t}$ is a function of foreign direct investment (F) in this model. Practically, FDI inflows do not immediately translate into real investment. Therefore, a time lag of two years is allowed to enable all FDI to become real investment. Hence;

$$I_{f,t} = a_0 F_t + a_1 F_{t-1} + a_2 F_{t-2} \quad (2)$$

Domestic investment is modeled as flow variable in a partial adjustment model for capital stock $K_{d,t}$. The model adopted by (Rama, 1993). has been used to model domestic investment. Domestic investment is conceptualized as a stock variable, defined by the change between the desired and actual capital stock. The

domestic investment model is hence specified as;

$$I_{d,t} = \lambda(K_{d,t}^* - K_{d,t}) \quad (3)$$

Where $K_{d,t}^*$ is the desired capital stock by domestic investors, and $\lambda < 1$.

Desired capital stock is assumed to be a function of expected growth in the economy G_t^e , output gap y_t . Thus the amount of capital stock is modelled as follows;

$$K_{d,t}^* = \phi_0 + \phi_1 G_t^e + \phi_2 y_t \quad (4)$$

$$\phi_1, \phi_2 > 0$$

Consider last component of the model that is the equation of the low of motion of capital stock.

$$K_{d,t} = (1-d)K_{d,t-1} + I_{d,t-1} \quad (5)$$

Where - d is the annual depreciation rate.

Combining together equation (3) and (5) give rise to:

$$K_{d,t}^* = \phi_0 + \phi_1 G_t^e + \phi_2 y + \psi_0 F_t + \psi_1 F_{t-1} + \psi_2 F_{t-2} + \lambda I_{d,t-1} + \lambda I_{d,t-2} \quad (7)$$

Where;

$$\psi_1 = \psi_1 - \lambda$$

$$\psi_2 = [\psi_2 - \lambda^2(1-d)]$$

If expectations are rational, expected growth should not deviate systematically from actual growth. In this case, $G_t^e = G_t$. The alternative is adaptive expectations such that;

$$I_{i,t} = \alpha_i + \beta_{1,i} F_{i,t} + \beta_{2,i} F_{i,t-1} + \beta_{3,i} F_{i,t-2} + \beta_{4,i} I_{i,t-1} + \beta_{5,i} I_{i,t-2} + \beta_{6,i} G_{i,t-1} + \beta_{7,i} G_{i,t-2} + \varepsilon_{i,t} \quad (9)$$

Where $I_{i,t}$ is total investment/GDP ratio, F is FDI/GDP ratio, G is growth rate of GDP, α is a constant, β_j are parameter coefficients and ε is the error term. In order to determine the displacement effect of FDI on domestic investment, the following long-run coefficient was computed as follows;

$$\hat{\beta}_{LT} = \frac{\sum_{j=1}^3 \hat{\beta}_j}{1 - \sum_{j=4}^5 \hat{\beta}_j} \quad (10)$$

The crowding-in and crowding-out effect depends on the value and significance of $\hat{\beta}_{LT}$. Evaluating the significance of the $\hat{\beta}_{LT}$ with the help of the Wald test, there are three likely outcomes;

$$K_{d,t}^* = \phi_0 + \phi_1 G_t^e + \phi_2 y + \lambda I_{d,t-1} + \lambda I_{d,t-2} \quad (6)$$

Where,

$$\phi_0 = \phi_0 + \lambda^2(1-d)^2 K_{d,t-2}$$

$$\phi_1 = \lambda \phi_1$$

$$\phi_2 = \lambda \phi_2$$

$$\lambda = \lambda^2(1-d)$$

Now we can transform the total investment model in equation (1) through substituting equations (6) and (2) and obtain the following model;

$$G_t^e = \eta_1 G_{t-1} + \eta_2 G_{t-2} \quad (8)$$

4. Testing the Impacts of FDI on Domestic Investment (in case of Georgia)

Equations (7) and (8) were added to obtain the full investment model shown in equation (9) below. This model was regressed for the economy of Georgia.

- Using the chi-square, if we cannot reject the null hypothesis that $\hat{\beta}_{LT} = 1$, it implies that there is a one dollar increment in total investment, for every unit dollar of FDI inflow to Georgia.
- If $\hat{\beta}_{LT} > 1$, it would imply that for every one dollar of FDI inflow, total investment in the economy increases by more than one dollar. In this case, FDI would be said to have a crowding-in effect on domestic investment in Georgia.
- If $\hat{\beta}_{LT} < 1$, it would mean that for every one dollar of FDI inflow, total investment in the economy increases by less than a dollar. In this case we would conclude that there exists a crowding-out effect on domestic investment.

5. Data, Analysis and results

For crowding-in and crowding-out impact of FDI on domestic investment of Georgia we used data from World Bank and World Investment Report. The model devised by Agosin and Mayor is used to assess the impact of FDI on domestic investment. Hence regression analysis was done using least squares on equation (9) to obtain the coefficients β_i . Regressions

were run for the aggregate economy. The findings are reported in Table 1 below, including the relevant diagnostic results.

Table 1 illustrates that model are appropriate and provide acceptable results. All the F statistics are significant, meaning that the models have strong predictive power. The high R^2 values illustrate that the variability of the dependent variable in all cases is attributable to the model rather than the residuals.

Table 1 Investment models analyzed using data for 1996-2013 (Least squares; dependent variable: I)

Equation	Obs	Parms	RMSE	R-sq	chi2	P
	16	7	1.49894	0.9222	189.75	0.0000
Total_Invest	Coef.	Std. err	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
FDI_GDP						
F	1.113261	0,174295	6,39	0,000	0,77165	1,454872
F(-1)	0.0901913	0,203134	0,44	0,657	-0,30794	0,488327
F(-2)	-0,69526	0,145578	-4,78	0,000	-0,98058	-0,40993
I_GDP						
I (-1)	0,318668	0,113961	2,80	0,005	0,095308	0,542028
I (-2)	-0,04906	0,124217	-0,39	0,693	-0,29252	0,194405
GDP_growth						
G (-1)	-0,21986	0,190074	-1,16	0,247	-0,592397	0,1526795
G (-2)	0,073951	0,125702	0,59	0,556	-0,172420	0,320323
cons	21,39741	2,189709	9,77	0,000	17,10566	25,68916

How to interpret a result in which $\hat{\beta}_{LT} \neq 1$? If the equality holds, investment by MNEs simply adds one-to-one to investment by domestic firms, and there are no macroeconomic externalities stemming from FDI. If the long-term effect of FDI is to produce CI, long-

term macroeconomic externalities are positive. And evidence for CO implies that FDI has negative long-term externalities on investment. The Wald test results of coefficient for our regression model are showed in table 2.

Table 2 Effects of FDI on domestic investment

	Long run coefficient linking FDI with total investment	Long term effect
Economy of Georgia	0,7	CO

Table 2 illustrates that $\hat{\beta}_{LT}$ coefficient is significantly different from one. The coefficient value is negative (0, 7) what is evidence of CO long-term effect of FDI on investment in Georgia.

Exogeneity test for the FDI variable

Theoretically, host economies view FDI as an exogenous source of capital because it is generally determined by factors that relate to global economic conditions and the strategies of Multinational companies. Hence we tested for exogeneity of FDI

for economy of Georgia using FDI as dependent variable and growth rate with one and two year lags as

the explanatory variables. (See table 3).

$$F_{i,t} = \delta'_i + \gamma'_1 G_{i,t-1} + \gamma'_2 G_{i,t-2} + \gamma'_3 F_{i,t-1} + \gamma'_4 F_{i,t-2} + \mu'_{i,t} \quad (11)$$

Table 3 Estimates of the Total Investment Model

Source	SS	df	MS	Number of obs = 16		
Model	140,960338	4	35,2400845	F(4, 11)	=	2.98
Residual	130,095873	11	11,8268975	Prob > F	=	0.0681
Total	271,056211	15	18,0704141	R-squared	=	0.5200
				Adj R-squared	=	0.3455
				Root MSE	=	3.439
FDI_GDP	Coef.	Std. Err.	t	P>t	[95% Conf. Interval]	
GDP_growth						
G (-1)	0,3704813	0,3234254	1,15	0,276	-0,3413731	1.082336
G (-2)	-0,2189937	0,2418007	-0,91	0,385	-0,7511935	.313206
FDI_GDP						
F (-1)	0,5791451	0,4003595	1,45	0,176	-0,3020401	1.46033
F (-2)	-0,0127013	0,3116804	-0,04	0,968	-0,6987052	.6733025
_cons	2,542054	2,376042	1,07	0,308	-2,687578	7.771686

Equation (11) was estimated using least squares for data from 1996-2013. The p-values for the coefficients of the growth rate variables are statistically insignificant, adjusted R squares of estimated equations are low. Thus we conclude that past growth rates did not influence inward FDI in Georgia.

Conclusion

The econometric analysis of the total investment function for the period 1996 – 2013 conducted in this paper demonstrates the evidence of the crowding out (CO) influence of FDI on domestic investment in Georgia. CO effect means that it displaces domestic investors in Georgia through channels such as competition in the product market, financial market or via superior technology.

Literature

Agosin Manuel, M. R. (2005). Foreign Investment in Developing Countries: Does it Crowd in Domestic Investment? *Taylor and Francis Journals*, vol. 33(2), pp. 149-162.

One of the reasons of CO effect can be fierce competition. The presence of FDI in certain industry (gas supply, energy, telecommunication, retail sale of fuel, metal industry and others) may exert adverse effects on local firms in that industry. By enjoying better technologies and lower production costs, foreign affiliates may cut into the market share of local firms. In a short-run imperfectly competitive market structure, the productivity of local firms may be reduced when sales fall, so that fixed costs are spread over fewer units. Thus FDI inflow in Georgia rarely stimulates the domestic firms to invest more to increase their competitiveness.

Based on these findings, it is recommended that government should introduce more active FDI policy that lead the transformation into the stage of crowding in effect. Achieving this goal depends on the government complex policy which gains the attractiveness of economy of Georgia not only from foreign investors but also from domestic investors.

Agosin, M. R. (2000). Foreign Investment in developing countries, Does it crowd in domestic investment? . *INCTAD*.

Agosin, M. R. (2000). Foreign investment developing countries Does it Crowd in Domestic Investment? *United Nations (UN) Conference on Trade and Development*.

Agosin, M. R. (2005). Foreign investment in developing countries: does it crowd in domestic investment? *Oxford Development Studies*, 33(2), 149-162.

Borensztein, E. D.-W. (1998). How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth? *Journal of International Economics*, 45, 115-135.

De Backer, K. &. (2003). Does foreign direct investment crowd out domestic entrepreneurship? *Review of Industrial Organization*, 22(1), 67-84.

de Mello, L. (1999). Foreign direct investment- led growth: evidence from time series and panel data. *Oxford Economic Papers*, 51(1), 133-51.

Fry, M. (1993). Foreign Direct Investment in a Macroeconomic Framework: Finance, Efficiency, Incentives and Distortions. *Policy Research Working Paper*, No. 1141.

Harrison, A. E. (2004). Global capital flows and financing constraints. *Journal of Development Economics*, 75, 269-301.

Leahy, D. &. (2000). The Economic Journal. 110 (462), 80-92.

Rama, M. (1993). Empirical investment equations for developing countries. Striving for growth after adjustment: the role of capital formation. In W. Bank (Ed.), (pp. 107-143). Washington, DC,.

Solow, R. M. (1956). A contribution to the theory of economic growth. *Quarterly*, 70, 65-94.

Titarenko, D. (2006). The influence of foreign direct investment on domestic investment processes in Latvia. 7, 76-83.

UNCTAD. (1999). Development, Foreign Direct Investment and the Challenge of of Development. Geneva.

Wang, M. (2010). Foreign direct investment and domestic investment in the host country: evidence from panel study. *Applied Economics*, 42(29), 3711-3721.

Contacts:

David Sikharulidze
Associate professor
Faculty of economics and business
Ivane Javakhishvili Tbilisi State University
e-mail: davidsikharulidze1978@yahoo.com

Temur Tordinava
Ph.D. student
Faculty of economics and business
Sokhumi State University
e-mail: temotordinava@yahoo.com

Shorena Kurdadze
Ph.D. student
Caucasus International University
e-mail: Sh.kurdadze@yahoo.com

ORGANIZOVANÝ ZLOČIN V RUSKU A JEHO DOPAD NA SOCIÁLNO-EKONOMICKÚ SFÉRU SPOLOČNOSTI

Organized Crime in Russia and its Impact on Social and Economic Society Sphere

Lucia BOROŠOVÁ

Abstrakt

Článok sa zaoberá organizovaným zločinom, ktorý je možné považovať za sociálny fenomén a zároveň môže byť definovaný aj ako systém spoločenských vzťahov, vyznačujúci sa nelegálnymi aktivitami. Cieľom aktivít je dosiahnuť zisk. Rozpad Sovietskeho zväzu, občianska vojna v Tadžikistane a Afganistane, rovnako ako konflikty na Severnom Kaukaze vytvorili živnú pôdu pre rozmach nelegálneho obchodovania s drogami. Drogová problematika predstavuje v súčasnosti skutočnú hrozbu, a to nielen pre sociálnu a ekonomickú oblasť štátu. Šírenie drog, ich transport zo zahraničia do Ruskej federácie, rovnako ako obchod s drogami sa stal jedným z hlavných problémov, ktoré ohrozujú nielen vnútornú, ale aj vonkajšiu bezpečnosť Ruska. Dôsledky organizovaného zločinu v Rusku ohrozujú predovšetkým sociálnu a ekonomickú oblasť. Negatívne účinky organizovaného zločinu tak oslabujú úlohu štátu v sociálno-politických procesoch.

Kľúčové slová

Sociálne vzťahy, organizovaný zločin, Ruská federácia, obchodovanie s drogami, vnútorná bezpečnosť, národná bezpečnosť, stratégia

Abstract

Article deals by organized crime as social phenomenon. It can be defined as a social relations system, characterized by illegal activities aimed to earn profit. Disintegration of the Soviet Union, the civil war in Tajikistan and Afghanistan, as well as conflicts in the North Caucasus have created a ground for even greater expansion of illegal drug trade than in the past. Worldwide drug selling grows enormously and poses a real threat to the social and economic spheres of countries, negatively influencing the crime growth. The spread of drugs, their transport from abroad into the Russian Federation, as well as drug trade has become one of the major problems threatening not only internal but also external security of Russia. The consequences of organized crime in Russia are threatening social and economic spheres, which are affected by the crisis. Negative effects of the organized crime undermine the role of a state in the socio-political processes.

Key words

Social relations, Organized Crime, Russian Federation, Drug Trade, Internal Security, National Security Strategy

JEL Classification: F50, F51, F52

Úvod

Objektom skúmanej problematiky je organizovaný zločin v Rusku, konkrétne pašovanie drog, boj proti organizovanému zločinu a jeho deštruktívne účinky na jednotlivé oblasti spoločenského života. V súčasnosti, Ruská federácia čelí hrozbe, ktorá predstavuje súhrn aktérov, zapojených do nelegálnych činností, za účelom dosiahnutia nielen finančného zisku, ale aj pôsobenia na ekonomickú oblasť a vytvorenia prekážok vo výkone politických práv a prekážok, týkajúcich sa

obmedzenia slobôd jednotlivca, spoločnosti a štátu. Organizovaný zločin je spoločenský jav. Môžeme ho definovať ako systém sociálnych vzťahov, ktorý sa vyznačuje nelegálnymi aktivitami s cieľom dosiahnuť zisk. Organizovaný zločin je možné považovať za výsledok vzájomného prepojenia rôznych organizovaných objektívnych a subjektívnych faktorov. Rozpadom Sovietskeho zväzu, občianskou vojnou v Tadžikistane a v Afganistane, ako aj konfliktami v Severnom Kaukaze, sa vytvorila živná pôda pre ešte väčší rozmach nelegálneho obchodu s drogami, v porovnaní s minulosťou. Drogy sú distribuované po celom svete katastrofickou

rýchlosťou a predstavujú reálnu hrozbu pre sociálnu a ekonomickú oblasť štátu, čo negatívnym spôsobom vplyva na zvyšovanie kriminality. Šírenie drog, ich transport zo zahraničia smerom do Ruskej federácie, ako aj obchodovanie s drogami, sa stalo jedným z hlavným problémom ohrozenia nielen vnútornej, ale aj vonkajšej bezpečnosti Ruska. V podmienkach Ruskej federácie sú dôsledky organizovaného zločinu obzvlášť ohrozujúce, pretože sociálna a ekonomická sféra sú poznačené krízou. Negatívnymi vplyvmi organizovaných zločinov dochádza k oslabovaniu úlohy štátu v sociálno-politických procesoch.

Problematike organizovaného zločinu v Ruskej federácii sa venujú aj českí autori Šámal (2000), Šmíd (2009). Čo sa týka západných autorov, na drogovú problematiku a celkovo organizovaný zločin sa zameriavajú Anderson (1995), Boylan (1999), Finckenaue a Waringh (1998), Friedman (2000), Cheloukhine a Haberfeld (2011), Shelley (2003), Varese (1998), Williams (1997) a mnohí iní. Webster (2000) sa venuje vo svojich publikáciách konkrétnej hrozbe pre vnútornú bezpečnosť Ruskej federácie, ktorá je predstavovaná organizovaným zločinom a problematikou korupcie. Okrem toho sa touto problematikou zaoberajú aj Finckenaue a Voronin (2001), ktorých odborné publikácie pochádzajú z oblasti kriminológie a z aspektu organizovaného zločinu tvoria s témou vnútornej bezpečnosti Ruska neodmysliteľnú súčasť. V kontexte ruskej literatúry sa problematike organizovaného zločinu venujú Kudrjavcev (2000), Luneev (2002), Maksimov (1997), Muchin (2003), Konstantinov, Lukseluis (1997) a i.

Príspevok skúma v kontexte organizovaného zločinu v Ruskej federácii problematiku pašovania drog, omamných a psychotropných látok. Drogová problematika predstavuje závažnú hrozbu nielen pre ekonomickú oblasť štátu, ale aj pre oblasť sociálnu. Nelegálne obchodovanie je zdrojom ohrozenia nielen vnútornej, ale aj vonkajšej bezpečnosti štátu. Drogy sú transportované a distribuované závažnou rýchlosťou po celom svete a azda do každého štátu. Konkrétne ide o amfetamíny, heroín a kokaín, ktoré predstavujú reálnu hrozbu pre oblasť hospodárskych a politických záujmov. S drogami je spojená aj organizovaná kriminalita, ktorá ovplyvňuje spoločenské správanie a v zásadnej miere aj podmienky fungovania ekonomiky. Za globálneho lídra v produkcii drog je možné považovať Afganistan. Z Afganistanu sa drogy transportujú do Ruska, kde hlavnú hrozbu predstavuje hranica Afganistanu s Uzbekistanom. Podstata ďalšieho transportu spočíva v druhu drog, ktorý tvoria syntetické drogy a kokaín a sú pašované do Bieloruska, Ukrajiny, Litvy, Lotyšska, Estónska a západnej Európy. Afganistan, Azerbajdžan,

Kazachstan, Kirgizsko, Turkménsko a Uzbekistan tvoria krajiny pôvodu konope, odkiaľ sa ďalej transportujú do Kanady, Číny, Európy, Japonska a Spojených štátov. Vlastná výroba drog má teda významný vplyv na drogovú situáciu v krajine. V súčasnosti úroveň pašovania drog predstavuje neprijateľnú úroveň. Šírenie drog je úzko prepojené, ako už bolo spomínané s drogovou kriminalitou, čo spôsobuje kriminalizáciu ruskej spoločnosti. Medzi dôležité faktory, ktoré ovplyvňujú a pomáhajú k zvyšovaniu obchodovania s drogami, patrí sociálna oblasť. Ide predovšetkým o nezamestnanosť a s tým spojenú problematiku nedostatku finančných prostriedkov. Z dôvodu eliminácie tejto hrozby je nevyhnutné zlepšiť donucovacie opatrenia, ako aj zdokonaľiť činnosť štátnych orgánov a v nemalej miere dosiahnuť efektivitu prijatých protidrogových opatrení.

Teoretický rámec výskumu

Organizovaný zločin, ako jeden z najnebezpečnejších typov zločinu, zasahuje negatívnym spôsobom do ekonomickej, politickej, právnej, ale aj do iných oblastí spoločenského života. Vyznačuje sa silným, ničivým účinkom podkopávania bezpečnosti štátu a spoločnosti. Tento druh trestnej činnosti nebol dlho predmetom skúmania a v podmienkach Ruskej federácie sa tejto problematike nevenovala veľká pozornosť. Prítomnosť danej problematiky bola uznaná až v roku 1989. Vzhľadom k tomu, je potrebné skúmať koncept, funkcie a štruktúru organizovaného zločinu.

V ruskej kriminológii sa v súvislosti s organizovaným zločinom používa pojem *skupiny trestnej činnosti* alebo *zločinecké skupiny*, avšak tento pojem je dosť problematický. Skupiny zločincov, ktorí sa dopustili priestupkov ako sú krádeže, vydieranie, pašovanie drog, omamných a psychotropných látok a podobne, bližšie neurčujú stav organizovaného zločinu. Ten sa podľa Finckenaue a Voronina (2001) vyznačuje špecifickými vlastnosťami porušovania zákona, a preto je možné tvrdiť, že oblasť kriminalistiky dostatočne nevyvíja univerzálnu definíciu. Podľa Williamsa (1997) a Webstera (2000) je definícia organizovaného zločinu vnímaná ako súhrn osôb, ktorých úloha spočíva vo fungovaní mimo kontrolu vlády a súčasne aj amerického ľudu, v prípade ako typ maskovanej trestnej činnosti, ktorá zahŕňa hierarchickú koordináciu celého radu osôb prepojených s nelegálnou činnosťou, prípadne obťažovaním a to nezákonným spôsobom. Samotný pojem sa vyznačuje rôznorodosťou.

1. Obchod s drogami

Vplyvom globalizácie, nelegálny obchod s omamnými a psychotropnými látkami, alebo s rastlinami a ich niektorými časťami, ktoré obsahujú omamné a psychotropné látky, prenikol do všetkých kontinentov a azda do každého štátu. Drogy sú distribuované po celom svete katastrofickou rýchlosťou a predstavujú reálnu hrozbu pre sociálnu a ekonomickú oblasť štátu, čo negatívnym spôsobom vplyva na zvyšovanie kriminality. Šírenie drog, ich transport zo zahraničia smerom do Ruskej federácie, ako aj obchodovanie s drogami, sa stalo jedným z hlavným problémom ohrozovania nielen vnútornej, ale aj vonkajšej bezpečnosti Ruska. Podiel a množstvo drog smerujúcich do Ruska predstavuje podstatnú časť globálneho obchodu s drogami. Zväčša sa ide o amfetamíny, kokaín a heroín, ktoré predstavujú potenciálnu hrozbu nielen pre politické a hospodárske záujmy, ale ako už bolo spomenuté, najmä pre samotnú národnú bezpečnosť. Užívanie drog v Rusku, predovšetkým amfetamínov, nepredstavuje v súčasnosti žiadny nový fenomén. Amfetamíny boli v ZSSR používané od roku 1940 a to najmä v lekárskej praxi, pretože v bežnom živote boli obmedzené a ťažko prístupné. V roku 1960 sa objavili správy o tom, že mladiství v Rusku začali tieto drogy užívať. Podľa Shelley (2006), fascinácia s amfetamínmi vyvrcholila v období od roku 1980 do roku 1990, kedy je možné zaznamenať ich šírenie najmä v severozápadnej oblasti Ruska, v oblasti Kazachstanu a pobaltských štátov.

Rozpadom Sovietskeho zväzu, občianskou vojnou v Tadžikistane a v Afganistane, ako aj konfliktami na Severnom Kaukaze sa vytvorila živná pôda pre rozvoj nelegálneho obchodu s drogami. Vzrastajúci obchod s drogami po roku 1990 bol spôsobený aj v dôsledku nedostatočných hraničných kontrol, čo negatívnym spôsobom prispelo k tomu, že Rusko sa stalo jedným z najväčších globálnych drogových spotrebiteľov. Rezunkov (2011) tvrdí, že rozšírenie ruského trhu s drogami od roku 1990 spôsobilo vznik systému celoštátnej distribúcie drog. V Sovietskom zväze takýto systém neexistoval a užívatelia drog získavali narkotiká, ktoré boli k dispozícii, v ich regióne, alebo ich sami vyrábali.

Čo sa týka drogovej kriminality, ide o činnosť, ktorá je vždy organizovaná. Ruské organizované skupiny sa integrovali do medzinárodných drogových kartelov, a stali sa ich neoddeliteľnou súčasťou. V dôsledku globalizácie dochádza k nárastu užívateľov drog v Rusku a k nárastu drogovej kriminality. Vodcovia kriminálnych živlov riadia financie spoločnosti a rozdeľujú sféry vplyvu, ktoré sú dopredu premyslené a naplánované. Podľa Friedmana (2000) majú takéto štruktúry centralizovanú správu

s podriadenými jednotkami a prísnou disciplínou svojich členov. Systém umožňuje ovplyvňovať dôležité oblasti spoločnosti v ruských regiónoch. Organizovaný zločin ovplyvňuje podmienky fungovania ekonomiky a v nemalej miere ovplyvňuje aj spoločenské správanie sa. Ako príklad možno uviesť obchod s drogami v Kaliningradskej oblasti, čo je ruská exkláva vo východnej Európe, ktorá hraničí s Litvou a Poľskom, kde sú miestne skupiny organizovaného zločinu založené na etnickom pôvode a zároveň sa vyznačujú početnosťou svojich členov a disponujú modernými technológiami. Okrem toho sú tieto organizované skupiny integrované do podnikateľskej činnosti obchodných štruktúr a spoločností a taktiež sa vyznačujú väzbami a prepojením so skorumpovanými štátnymi orgánmi, ako aj orgánmi presadzovania a vymáhania práva, čím sa snažia o dosiahnutie monopolného postavenia na trhu s drogami.

Je možné tvrdiť, že v súčasnosti distribúcia drog dosiahla neprijateľnú úroveň. Rozsah a povaha vplyvu danej hrozby je porovnateľná s takou hrozbou, akou je šírenie zbraní hromadného ničenia. Problematika obchodovania s drogami je úzko prepojená so samotným terorizmom, pretože práve terorizmus je financovaný z obchodu s drogami.

V súčasnosti je svetovým lídrom vo výrobe drog, ópia a heroínu, Afganistan. Miestna produkcia predstavuje 92% z množstva globálnej produkcie spomínanej drogy. (Proizvodstvo afganského opiuma, 2011) Za posledných desať rokov tu teda produkcia vzrástla o viac ako 40 krát. Podľa údajov OSN sa v krajine vyprodukuje viac ako 8000 ton za jeden rok. Tony heroínu sú pašované do Ruska cez hranice Afganistanu s Uzbekistanom, Tadžikistanom, Kirgizskom a Kazachstanom alebo cez Rusko smerujú do Ázie a Európy. (Ivanovna, 2012)

Z tohto dôvodu je potrebné sprísnenie a posilnenie vízového režimu, pretože Dohoda o bezvízovom režime z roku 2000 hovorí, že v prípade, že niektorý štát ohrozuje bezpečnosť, prípadne ohrozuje bezpečnosť krajiny ako celku je legitímny dôvod na sprísnenie zavedeného bezvízového režimu. Najväčším nebezpečenstvom je preto hranica medzi Afganistanom a Tadžikistanom, ktorá je takmer nekontrolovateľná a to najmä z toho dôvodu, že je nedokonale vybavená o čom svedčí obrovské množstvo pašovaného tovaru, ktoré cez túto hranicu prúdi. Tovar ďalej z Tadžikistanu smeruje do južného Kirgizska, kde je mesto Oš logistickým centrom, odkiaľ potom smeruje železnicou na sever.

Ďalší transport pašovania drog, najmä syntetických drog a kokaínu, za účelom zásobovania Ruska, predstavujú dodávky pašerákov drog z Bieloruska, Ukrajiny, Pobaltských krajín a západnej Európy. Ďaleký východ sa vyznačuje pašovaním drog

zo Severnej Kórey a Číny, vrátane ďalšieho tranzitu

do Japonska a USA. (Pozri Graf 4)

Graf 4 Pašovanie drog podľa druhu a znázornenie ich transportu z krajiny pôvodu smerom do krajiny určenia.

Názov	Krajina pôvodu	Krajina určenia
Heroín	Afganistan, Azerbajdžan, Kirgizsko, Pakistan, Tadžikistan, Turkménsko, Uzbekistan, Thajsko, Laos	Austrália, Kanada, Európa, Izrael, Japonsko, USA
Kokaín	Bolívia, Brazília, Kolumbia, Európa, Venezuela, USA	Európa, Ghana, Omán, Juhoafrická republika, Zambia
Ópium	Afganistan, Azerbajdžan, Kirgizsko, Pakistan, Tadžikistan, Turkménsko, Uzbekistan	Kanada, Európa, Japonsko, USA, Južná Kórea
Maková slama	Bielorusko, Litva, Moldavsko, Ukrajina	Estónsko, Poľsko
Konope	Afganistan, Azerbajdžan, Kazachstan, Kirgizsko, Turkménsko, Uzbekistan	Kanada, Čína, Európa, Japonsko, USA,

Podľa: <http://mesoasia-en.blogspot.sk/2010/06/opium-poison-de-reve-and-russias.html>

Významný vplyv na drogovú situáciu v krajine má vlastná výroba drog. Rastliny obsahujúce omamné látky pochádzajúce z Ruska, sú zvyčajne divoké konope, pestované špeciálne na juhu Sibíri a Ďalekého východu, kde sa nachádza závod s registrovanou plochou cca 1 milión hektárov, ktorý slúži na produkciu liekov vo farmaceutickej oblasti. Môžeme tvrdiť, že za určitých podmienok sa objekty zapojené do legálneho obchodu môžu stať zdrojom nelegálneho obchodu s drogami. Šírenie drog spôsobuje kriminalizácia ruskej spoločnosti, s čím úzko súvisí drogová kriminalita. Činnosť zločineckých skupín a analýza tejto činnosti poukazuje na fakt, že medzi zločineckými skupinami existuje istá špecializácia v oblasti obchodovania s drogami. Funkcie týchto skupín, ktoré sú zložené najmä z radov zástupcov tadžických etnických skupín, spočívajú v pašovaní a v distribúcii obrovského množstva, najmä heroínu, čo vyplýva z predaja drog, pašovaných do Tadžikistanu, určených na nelegálne účely.

Dôležité faktory, ktoré zásadným spôsobom ovplyvňujú a prispievajú k predaju drog, súvisia so sociálnou oblasťou. Ako príklad je možné uviesť nezamestnanosť, ktorá čoraz viac postihuje mladých ľudí a ktorá postihuje nielen jednotlivcov, ktorých sa táto problematika dotýka, ale aj ostatných členov ich rodiny. S nezamestnanosťou je spojený aj nedostatok finančných prostriedkov, čo prispieva k rozvodovosti a zároveň aj k zvýšenej kriminalite. K šíreniu nelegálnych drog prispieva zároveň aj relatívne nízka životná úroveň obyvateľstva. Treba poznamenať, že v prípade Ruskej federácie až cca 80% z celkovej

ruskej populácie tvoria občania s nízkymi príjmami. Aj z tohto dôvodu, na základe ťažkých životných okolností, sa občania zapájajú do nelegálneho obchodovania s drogami, ktorý pre nich predstavuje zdroj príjmov. (Srednij klass v Rossii..., 2011) Istá časť dospelých a mladých ľudí v Rusku, ktorá sa vyznačuje agresívnymi ambíciami, tvorí rizikóvu skupinu pre rast obchodovania s drogami.

Liečba drogového závislých a s ňou spojené náklady, negatívnym spôsobom ovplyvňujú aj štátny rozpočet Ruskej federácie. Podľa údajov Ministerstva zdravotníctva a sociálneho rozvoja Ruskej federácie predstavujú náklady na liečbu jedného narkomana 21 tisíc rubľov. Z uvedeného vyplýva, že pri 50 tisícoch liečených narkomanov, čo predstavuje reálne číslo liečených za každý rok z celej krajiny, to znamená výdavky v objeme 1 miliardy rubľov ročne z federálneho rozpočtu. Aj napriek tomu, že v súčasnosti sú ruské nemocnice určené pre drogovú závislosť štandardne vybavené, je možné tvrdiť, že neexistujú účinné prostriedky a metódy liečby drogových závislostí, ktoré by dokázali výraznejšie znížiť počet liečených. V súčasnosti je však toto číslo pomerne vysoké, pretože zo 100 liečených narkomanov sa po dokončení celkového liečebného procesu 80 až 90 ľudí dostane opäť do recesívnej závislosti (Federálny program „Komplexné opatrenia..., 2005).

2. Boj proti organizovanej činnosti

Aktuálny dokument v Ruskej federácii v oblasti boja proti drogám je *Stratégia štátnej protidrogovej politiky do roku 2020*, ktorá bola prijatá v roku 2010. Vplyv globalizácie prispel k vzniku nových hrozieb, nielen v samotnom Rusku, ale aj v ostatnom svete. Tieto hrozby vyplývajú zo vzrastajúcej trestnej činnosti, súvisia s vplyvom extrémizmu a terorizmu. V oblasti rozmachu obchodu s drogami je možné zaznamenať vznik nových druhov omamných a psychotropných látok, čo taktiež prispelo k vzniku nových hrozieb a rizík. Z uvedených dôvodov vznikla potreba vypracovať dokument, ktorý by adekvátne odrážal aktuálny stav v rámci protidrogovej politiky. Za hlavný negatívny faktor v oblasti protidrogovej politiky je možné označiť produkciu ópia v Afganistane a jej následný transport na územie Ruskej federácie. Stratégia si pritom kladie za cieľ výrazne eliminovať nelegálne obchodovanie s drogami, ich nezákonné šírenie a užívanie za účelom zaistenia bezpečnosti jednotlivca, spoločnosti a štátu. Pri dosiahnutí stanovených cieľov je potrebná spolupráca na medzinárodnej úrovni v rámci kontroly drog a zlepšením životnej úrovne znížiť dopyt po drogách. V neposlednom rade je nevyhnutné zabrániť výrobe a pašovaniu drog v krajine a eliminovať ich ponuku.

V strategickom dokumente sa rozlišujú dva pojmy – štátna protidrogová politika a Stratégia štátnej protidrogovej politiky. Štátna protidrogová politika je definovaná ako systém strategických priorít a opatrení, ako aj činnosť týchto federálnych orgánov: Štátny protidrogový výbor, štátne orgány Ruskej federácie, Protidrogová komisia v Ruskej federácii, miestne samosprávy zamerané na prevenciu, odhaľovanie a potláčanie nelegálnych drog a prekurzorov, prevencia a rehabilitácia drogových závislých. Dokument je založený na troch základných prioritách, ktoré spočívajú v znížení ponuky drog a znížení dopytu po drogách, čomu sú prispôbené dve samostatné časti v dokumente, pričom sa dôraz kladie v neposlednom rade aj na hlavné smery v oblasti medzinárodnej spolupráce.

V časti, ktorá sa týka zníženia ponuky drog, sú hlavné hrozby definované nasledovne:

- pašovanie afganských opiátov,
- pašovanie syntetických drog zo západnej a východnej Európy,
- pašovanie kokaínu z Latinskej Ameriky,
- zneužitie chemických látok pri výrobe drog.

Strategia gosudarstvennoj... (2010, čl. 12)

Cieľ štátnej protidrogovej politiky spočíva v deštrukcii infraštruktúry, ktorá slúži na nelegálnu prepravu, výrobu a distribúciu drog, na základe čoho

je nevyhnutné vytvoriť efektívny systém. Úlohou systému je ochrana Ruskej federácie pred nelegálnym dovozom drog zo zahraničia. Okrem uvedeného, je taktiež potrebné odstránenie alebo aspoň eliminovanie nelegálnej výroby drog priamo na území Ruska, deštrukcia korupčných väzieb v oblasti obchodovania s drogami a ich prekurzormi, ako i narušenie ekonomických základov drogovej trestnej činnosti. Na dosiahnutie stanovených cieľov je potrebné dodržiavať opatrenia, ktoré vedú k administratívne, organizačnému, právne a technickému posilneniu hraníc a na základe medzinárodnej spolupráce sa usilovať o potlačenie pestovania rastlín obsahujúcich omamné látky a produkcie drog v Afganistane, ako i obchod s drogami v tranzitných krajinách.

Snaha o znížovanie ponuky nelegálnych drog je úzko prepojená s nevyhnutnosťou zlepšiť donucovacie opatrenia, ktoré by viedli k obmedzeniu činnosti zločineckých organizácií. Z tohto dôvodu je taktiež potrebné zdokonaľovanie činnosti orgánov verejnej moci, ktoré sú zodpovedné za boj proti drogovej činnosti, ale aj zabezpečenie spolupráce medzi právnymi orgánmi, vládnymi agentúrami a občanmi. Pri vykonávaní opatrení na posilnenie bezpečnostnej oblasti v susedských štátoch, predovšetkým v Afganistane, je potrebné dbať na posilnenie štátnej hranice Ruskej federácie, zlepšiť vybavenie tejto hranice, ako aj zlepšovať mechanizmy kontroly tovaru, ktorý je cez hranice prepravovaný. Taktiež je potrebné zamerať sa na identifikáciu medzinárodných kanálov s drogami. K protidrogovej bezpečnosti ako i k riešeniu tejto problematiky prispeli aj opatrenia, ktoré boli prijaté za účelom identifikácie nových typov omamných látok.

Za účelom zlepšenia regulačného rámca v oblasti znížovania ponuky drog realizuje Ruská federácia v súlade so Stratégiou opatrenia, ktoré vedú k zlepšeniu právnych predpisov s cieľom ochrany zdravia spoločnosti ako celku a za účelom ochrany štátnej a spoločenskej bezpečnosti. Zníženie ponuky drog môže byť dosiahnuté sprísnenou zodpovednosťou za nelegálne užívanie drog, trestnou zodpovednosťou za zločiny súvisiace s obchodovaním s drogami, ako aj predaj drog. Poslednou z priorít v oblasti zlepšenia regulačného rámca za účelom zníženia ponuky drog, je oslabenie ekonomického základu drogovej kriminality a to na báze systémových opatrení v oblasti zlepšenia podmienok orgánov verejnej moci, ktoré vykonávajú boj proti nelegálnemu obchodovaniu s drogami a ich prekurzormi. Strategia gosudarstvennoj... (2010, čl. 21)

V oblasti zníženia dopytu po drogách je systém založený na prevencii, ktorá predstavuje prioritu v danej oblasti. Spomínaná prevencia sa vyznačuje predovšetkým sociálnym, správnym a medicínskym

charakterom, kde zohráva dôležitú úlohu sociálna a zdravotná rehabilitácia drogových závislých. Za hrozby v tejto oblasti sa považuje neustále sa zvyšujúci počet narkomanov, nedostatočná efektivita zariadení poskytujúcich sociálnu, psychologickú, pedagogickú a inú starostlivosť o drogových závislých, nedostupnosť zdravotnej a sociálnej rehabilitácie narkomanov, vysoké množstvo ľudí, ktorí sa liečili na drogovú závislosť a po uplynutí celkovej dĺžky liečenia sa k užívaniu drog opäť vrátili, nezamestnanosť a to najmä u mladých ľudí, nízky počet špecializovaných drogových zariadení zameraných na liečbu drogových závislých, ako aj nedostatok sociálnych pracovníkov a iného personálu zapojeného do implementácie zdravotnej a sociálnej rehabilitácie.

Podľa článku 25 Stratégie štátnej protidrogovej politiky Ruskej federácie (2010) sa dosiahnutie stanovených cieľov má uskutočniť nasledovným spôsobom a je potrebné:

- vytvoriť psychickú odolnosť u detí - najmä v školskom veku, ich rodičov a učiteľov,
- vytvoriť osobnú zodpovednosť - trestnú zodpovednosť za všetky spáchané činy, skutky,
- vytvoriť také podmienky, ktoré umožňujú zapojiť občanov do protidrogovej činnosti a to na základe budovania dobrovoľníckych protidrogových hnutí, komunít, združení a organizácií zameraných na prevenciu danej problematiky,
- na základe povinnej každoročnej zdravotnej prehliadky vytvoriť systém na včasné odhalenie užívania nelegálnych drog,
- na základe propagácie a anti - reklamy nelegálnych drog zvýšiť u ľudí povedomie o negatívnych účinkoch užívania drog, ako aj zodpovednosť za účasť na nelegálnom obchodovaní.

Čo sa týka medzinárodnej spolupráce v oblasti boja proti pašovaniu drog a jej vývoja, strategické ciele v tejto oblasti sú dané z dvoch aspektov: a to v prvom prípade snaha o posilnenie existujúceho systému medzinárodných dohôd v oblasti kontroly drog na základe rezolúcií Bezpečnostnej rady OSN, Valného zhromaždenia a iných orgánov OSN a v druhom prípade predstavujú strategické ciele vo využití mechanizmov multilaterálnej a bilaterálnej spolupráce Ruskej federácie s ostatnými krajinami a regionálnymi a medzinárodnými organizáciami. Strategia gosudarstvennoj...(2010, časť V.) V oblasti medzinárodnej spolupráce v rámci kontroly drog sú prioritné najmä:

- koncentrácia úsilia v boji proti pašovaniu drog kanabinoidov a opiátov z Afganistanu ako aj z ďalších krajín strednej Ázie,
- koordinácia Ruskej federácie s OSN, jej Bezpečnostnou radou pri rokovaní v oblasti zmeny bezpečnostného prostredia a s tým spojený vznik nových hrozieb,
- komplexná štúdia problémov, ktoré súvisia s užívaním drog, ako aj s kontrolou ich nelegálneho šírenia a obchodovania v Severnej Amerike, Latinskej Amerike, v Afrike a v Ázii a riešenie týchto problémov najmä so skupinou krajín G7, Európskou úniou, USA, NATO,
- zmierňovanie ohrozenia národnej bezpečnosti Ruskej federácie pred inými typmi drog, vrátane syntetických,
- posilniť úlohu Ruska v poskytovaní technickej pomoci v Afganistane, ktorá je zameraná proti afganskej drogovej hrozbe,
- v oblasti kontroly šírenia nelegálnych látok posilniť regionálnu spoluprácu so Šanghaiskou organizáciou spolupráce, Organizáciou Zmluvy o kolektívnej bezpečnosti a ďalších.

Aj napriek súboru opatrení, ktoré boli prijaté v oblasti boja proti spomínanej problematike, je možné tvrdiť, že sa počet narkomanov neustále zvyšuje a obchod s drogami zaznamenáva značný rozmach. V roku 2011, Dmitrij Medvedev podporil ďalšie kroky a opatrenia, ktoré súvisia s vytvorením štátneho systému monitorovania a prevencie drog a súčasne aj moderný systém zdravotnej a sociálnej rehabilitácie drogových závislých. Systém je založený na povinnom testovaní žiakov a študentov v užívaní drog. Zostáva však otázkou, či spomínané opatrenia pomôžu v boji proti drogovej závislosti v Rusku a či dokážu zmeniť aktuálne existujúcu, zúfalú situáciu v krajine, pretože opatrenia sú síce potrebné, ale ich efektivita nie je v súčasnosti postačujúca.

Záver

Stav a aktuálna intenzita tejto závažnej hrozby sa odrazila v dôsledku sociálnej polarizácie spoločnosti, negatívnych procesov v ekonomike, ako aj v dôsledku zhoršenia interetnických vzťahov v Ruskej federácii. Hrozbu organizovaného zločinu je možné pokladať za dôsledok zvýšenia počtu obyvateľov, ktorí žijú pod hranicou chudoby a eskalácie sociálneho napätia, predovšetkým v oblastiach Uralu a Sibíru, ako aj ďalších regiónov. Okrem toho k zvýšeniu sociálneho napätia prispela aj vyššia miera urbanizácie. Absenciu sociálnej politiky, nepostačujúci právny základ, ako aj oslabenie systému štátnej regulácie a kontroly je

možné považovať za objektívne faktory aktuálneho stavu organizovaného zločinu v Ruskej federácii.

Organizovaný zločin má negatívny vplyv aj ekonomickú oblasť. Úsilie reformovať ekonomickú oblasť bez stanovenia správnych mechanizmov kontroly pred nelegálnym porušením predpisov, prispelo k šíreniu organizovaného zločinu. Za nebezpečný fenomén je možné označiť komunálne, štátne a kriminálne štruktúry spolu, ktoré vedú ku kriminalizácii štátnych rozhodnutí, a to na základe korupcie a násilia. Korupcia v Rusku dosiahla nadrozmernú úroveň, pretože Ruskú federáciu je v súčasnosti možné zaradiť medzi jednu z najviac skorumpovaných krajín sveta a korupcia tu svojim negatívnym vplyvom a značným spôsobom zasahuje do ekonomickej oblasti. Mestá ako Moskva a Sankt Peterburg je možné považovať za najviac ohrozené kriminalizáciou spoločenských vzťahov, pretože práve v týchto oblastiach je možné zaznamenať pôsobenie množstva organizovaných skupín.

Jedným z hlavných cieľov organizovaných skupín je vplyv na politickú bezpečnosť. V súčasnosti, je možné na zaistenie bezpečnosti v tejto oblasti pokladať efektívny boj proti organizovanej trestnej činnosti, ktorý je jedným z hlavných kritérií dynamického rozvoja ruskej spoločnosti.

Literatúra

American University, Transnational Crime and Corruption Center, Vladivostok Centre for Research on Organized Crime. "Summary of Crime in the Region 2001. (2001) [online] [acc. 15 May 2014] Available at: <http://www.crime.vl.ru>.

Anderson, A. (1995). *The Red Mafia: A Legacy of Communism. Economic Transition in Eastern Europe and Russia*. Ed. Edward P. Lazear. Stanford: Hoover Institution Press, p. 340-367

Arbatov, A., G. (1994). *Rossija: Nacionalnaja bezopasnost v 90-e gody. Mirovajaekonomika i meždunarodnyje otnošenija*, 1994, vol. 8-9, 5-18.

Arbatov, A., G. (1996). *Rossija v poistkach strategii bezopasnosti (problemy bezopasnosti, ograničeniya vooruženij i mirotvorcestva*. Moskva : RAN, Institut mirovoj ekonomiki i meždunarodnyh otnošenij, Centr geopolitičeskich i voennyh prognozov, p. 335

Boylan, S. P., (1999). *Organized Crime and Corruption in Russia: Implications for U.S. and International Law*. [online] [acc. 13 May 2014]. Available at: <http://www.fas.org/irp/world/para/docs/ruscrime.htm>.

Federal'naja celevaja programma „Kompleksnje meri protivodejstvija zloupotrebleniju narkotikami i nezakonnoj trgovle čelovečeskimi sušestvami na 2005-

Post-sovietske organizované skupiny zasahujú predovšetkým do ekonomickej, politickej a právnej oblasti, čím predstavujú závažnú hrozbu vnútornej bezpečnosti Ruskej federácie. Negatívne vplyvy je možné v právnej oblasti definovať nasledovne: deštrukcia ústavného poriadku a blokovanie základných ústavných práv, v ekonomickej oblasti je to fungovanie bankového systému, pretože väčšinu komerčných bánk vlastní aktéri organizovaného zločinu. Nerovnováha vývoja hospodárskych odvetví spôsobuje infláciu, nelegálne podnikanie a pod. V politickej oblasti: ovplyvňovanie rozhodnutí štátnych aktérov, ktoré je založené na korupcii, snaha o dosiahnutie nielen finančného zisku, ale aj politického vplyvu a moci.

Dynamické zmeny v ruskej spoločnosti týkajúce sa riešenia problematiky organizovaného zločinu, v konkrétnej forme pašovania a obchodovania s drogami, si vyžadujú komplexný, systematický, prepracovaný a ucelený právny rámec. Okrem toho, že je spomínaná problematika analyzovaná v doktrínálnych dokumentoch a že predstavuje závažnú hrozbu pre vnútornú bezpečnosť Ruskej federácie ako aj to, že negatívnym spôsobom vplyva na dosahovanie stanovených cieľov, týkajúcich sa národných záujmov, národných strategických priorít a priorít stabilného rozvoja, je potrebné dbať na efektivitu prijatých opatrení.

2009 godi“. (2005). [online] [acc. 23 May 2014]. Available at: http://www.narkotiki.ru/jrussia_5991.html.

Finckenaue, J., O., Voronin, J., A. (2001). *The Threat of Russian Organized Crime. Issues in International Crime*. U.S. Department of Justice.

Finckenaue, J., O., Waringh, E., J., (1998). *Russian Mafia in America*. Northeastern University Press, Boston, Massachusetts. p. 275

Friedman, R. T. (2000). *Red Mafiya: How the Russian Mob has Invaded America*. Boston: Little, Brown and Company, 2000. p. 288

Galeotti, M. (2005). *Global Crime Today: The Changing Face of Organised Crime*. London: Rotledge, p. 170

Cheloukhine, S., Haberdeld, M. R., (2011). *Russian Organised Corruption Networks and their International Trajectories*. : Springer, p. 181

KONSTANTINOV, A., LUKSELUIS, M. (1997): *Banditskaja Rossija*. Moskva: Olma Press. Kriminalnaja statistika (2003): Prestuplenija, svjazannye s nezakonnym oborotom narkotičeskich sredstv, psichotropnyh i silnodejstvujuščich vešestv v Rossii za pervoe polugodie 2003. *Organizovannaja prestupnost i korruptcija*, 4/2003,164–178

Kudrjavcev, V. N. (2000). *Social'nie pričiny organizovannoj prestupnosti i korupcii*. [online] [acc. 10 May 2014]. Available at:

<http://www.law.edu.ru/doc/document.asp?docID=1143096>.

Luneev, V. (2002). *Ekonomičeskaja prestupnost*. Moskva: Jurist., 272

Maksimov, A. (1997). *Rossijskaja prestupnost: kto est kto*. Moskva: Eksmo. [online] [acc. 25 May 2014]. Available at: <http://www.lib.ru/POLITOLOG/r-prest.txt>.

Muchin, A., (2003). *Rossijskaja organizovannaja prestupnost i vlast*. Moskva: GNOMiD.

Proizvodstvo afganskogo opiuma v jeto godu virastet na 61 procent. 2011. [online] [acc. 15 May 2014]. Available at:

<http://www.crime.vl.ru/index.php?p=3672&more=1&c=1&tb=1&pb=1#more3672>.

Rezunkov, V. (2011). *Kak izmenjat narkosituaciju v Rossii meri po borbe s narkomaniej predlagaem prezidentom Dmitriem Medvedevem*. [online] [acc. 15 May 2014]. Available at: <http://www.crime.vl.ru/index.php?blog=2&cat=30&page=1&paged=5>.

Sergeyev, V., M. (1998). *The Wild East: Crime and Lawlessness in Post Communist Russia*. New York: M.E. Sharpe.

Sergeyev, V., M. (2001). *Organized Crime and Social Instability in Russia: The Alternative State, Deviant Bureaucracy, and Social Black Holes. Russia in the New Century: Stability or Disorder?* Eds. Victoria E. Bonnell and George W. Breslauer. Boulder: Westview Press. p. 158-174.

Shelley, L. (2006). *The Drug Trade in Contemporary Russia*. [online] [acc. 13 May 2014]. Available at: http://www.silkroadstudies.org/new/docs/CEF/Quarterly/February_2006/Louise_Shelley.pdf.

Shelley, L. (2003). *The Challenge of Crime and Corruption. Russia's Policy Challenges*. Ed. Stephen Wegren. New York: ME Sharpe, 2003. p. 103-122.

Šámal, Z. (2000). *Ruské mafie*. Praha: Ivo Železný. s.229

Šmíd, T. (2009). *Organizovaný zločin v Ruské federaci*. Brno : Mezinárodní politologický ústav Masarykovy univerzity, 236 s.

Srednij klass v Rossii – jeto nad čertoj bodnosti. (2011). [online] [acc. 15 May 2014]. Available: <http://www.rb.ru/article/sredniy-klass-v-rossii-eto-nad-čertoy-bednosti/6805177.html>.

Varese, F. (1998). The Society of the Vor in law, 1930s–1950s. In: Galeotti, M. 2002. *Russian and Post-Soviet Organized Crime*. Aldershot: Ashgate, p. 340

Webster, W., H. (2000). *Russian Organized Crime and Corruption: Putin's Challenge*. Washington: Center for Strategic and International Studies.

Williams, P. (1997). *How Serious a Threat is Russian Organized Crime?. Introduction. Russian Organized Crime: The New Threat?* Ed. Phil Williams. London: Frank Class, 1-28.

Kontakt

PhDr. Lucia Borošová, PhD.

Katedra medzinárodných politických vzťahov

Fakulta medzinárodných vzťahov

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1

852 35 Bratislava

e mail: lucia.borosova@euba.sk

SUMMARY**Organized Crime in Russia and its Impact on Social and Economic Society Sphere***Lucia BOROŠOVÁ*

In the Russian Federation, it is possible to consider the organized crime as a contaminating factor of Homeland Security, which would have negatively affects the areas of social life. Russian organized crime has been recognized as a threat in 1989. Given that organized crime in Russia, in recent years developed very rapidly, and its intensity and negative effects are increasingly widening, it can be argued that it determines the main directions of economic, political and social development of the Russian Federation. The issue of organized crime can be described as one of the most pressing problems that the Russian society is contemporaly facing. Therefore, it needs an effective policy to combat organized crime.

The issue of the Russian organized crime includes drug smuggling, narcotics and psychotropic substances. Drug problems constitute a serious threat not only to the economic state area, but also to the social one. Such trafficking is not only a source of threats to the internal, but also to the external security. Drugs are transported and distributed in alarming rates around the world and perhaps in every state. Specifically, the amphetamines, heroin and cocaine, which represent a real danger to the region's economic and political interests. The drug is also linked to organized crime which affects social behavior and crucially the conditions for the functioning of the economy. As a global leader in the production of drugs can be considered Afghanistan. Drugs from Afghanistan are transported to Russia, where it plays a major role border Afghanistan with Uzbekistan. Another transport consist of synthetic drugs and cocaine, supplied by Belarus, Ukraine, Lithuania, Latvia, Estonia and Western Europe. Afghanistan, Azerbaijan, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Turkmenistan and Uzbekistan are countries of origin of cannabis, further transported to Canada, China, Europe, Japan and the United States. Net production of drugs has therefore a significant impact on the drug situation in the country. At present, the level of drug trafficking signifies an unacceptable level.

Dissemination of drugs is closely linked, as already mentioned in drug-related crime, to causing of the criminalization of Russian society. Among the important factors that influence and help to increase drug trafficking belong the factors of social sphere such as unemployment and the associated problems related to the lack of funds. In order to eliminate this threat, it is essential to improve enforcement actions, as well as to improve the operation of the state bodies to achieve the effectiveness of drugs measures and enforcement activities. The spread of drugs, their transport from abroad into the Russian Federation, as well as drug trade has become one of the major problems threatening not only internal but also external security of Russia. The consequences of organized crime in Russia are threatening social and economic spheres, which are affected by the crisis. Negative effects of the organized crime undermine the role of a state in the socio-political processes.

JEL Classification: F50, F51, F52

EURÓPSKY ZJEDNOCOVACÍ PROCES AKO ČINITEL' ZNÍŽENIA REGIONÁLNYCH ROZDIELOV NA KONTINENTE

European Unifying Process as a Factor of Reducing Regional Disparities on the Continent

Imola Cseh PAPP, Zsolt HORBULÁK

Abstrakt

Najvýznamnejšie ponaučenia storočného vývoja regionálnej politiky v súčasnosti sa už stali organickými súčasťami európskeho myslenia. Ideu solidarity národné a odvetvové politiky väčšiny európskych štátov považujú za východisko pre kohéznú politiku a pre východisko spoločenského akčného programu. To je to, čo európsky model odlišuje od praxe riadenia spoločnosti aplikovaných na iných kontinentoch. V rozšírenej Európskej únii hospodárske disparity sú mimoriadne významné. Konvergencia nových členských štátoch sa síce začala, no zároveň to priniesla zvyšovania rozdielov v rámci krajiny. Táto štúdia pokúsi načrtnúť odlišnosti teritoriálneho rozvoja hospodárstva Európy, jeho minulé a súčasné spojitosti. Prehľad sa zameriava na korene hospodárskej nerovnosti európskeho kontinentu, na odhalenie príčin a na prezentovanie zvyšovania regionálnych nerovností v rozšírenej únii.

Kľúčové slová

Európska únia, regionálna politika, regionálny rozvoj

Abstract

The most important lessons of the centuries-old regional development policy have already become the integral part of European thinking. The idea of solidarity the majority of European states and national sectoral policies are considering as the base of the European Union's cohesion strategy and social developing program. The European model of society, above all, is what separates the management of the society practices from the other continent. In the enlarged European Union the economic inequalities are significant. The new Member States have started to catch up, the inequality within countries increases so far. The present study aims to outline regional differences in economic growth in Europe, as well as its past and present aspects. The review covers the roots of economic inequalities of the European continent, explores the grounds and its increase in the enlarged Europe.

Key words

European Union, Regional Policy, Regional Development

JEL Classification: P41, R11

Úvod

Cieľom tejto štúdie je prezentovať historické dôvody vzniku regionálnych disparít v Európe a aktuálne snahy o ich zníženie. Pri pôvodoch disparít prezentujeme niekoľko teórií, ktoré snažia vypátrať korene nerovností. Pri analýze dnešnej situácie sa opierame o údaje rastu na základe parity kúpnej sily. Rovnako vymenujeme hlavné inštitúcie Európskej únie a jej predchodcov určené na podporu zaostalých regiónov. Naš výklad je položený do širších transeurópskych súvislostí, v rámci čoho skúmame aj perspektívny vývoj EÚ. Zdieľame názor, že ďalšie plánované rozšírenie spoločenstva podľa

predpokladov len prehĺbi vnútorné rozdiely v rámci EÚ.

Pôvod regionálnych rozdielov v Európe

Na základe teórie Immanuela Wallersteina (1974) súčasné korene regionálnych rozdielov treba hľadať v 16. storočí, lebo vznik európskeho svetového hospodárstva je možné datovať do tohto obdobia. Podľa názoru Wallersteina nový systém nemal znaky veľkej ríše, ale niesol črty samostatnej ekonomickej entity. Hlavnými rysmi európskeho svetového hospodárstva boli, že a) bolo väčšie ako akákoľvek právne normovaná politická jednotka; b) vzniklo na základe kapitalistického výrobného spôsobu; c)

nakoniec preformovalo predchádzajúci systém deľby práce. Tieto zmeny rôznym spôsobom ovplyvnili jednotlivé oblasti Európy. Jeho najvýznamnejším efektom bolo, že sa na kontinente vyhrotil vzťah západu a východu, centra a periférie. Názor Wallersteina z geografického pohľadu sa výrazne podobá na teóriu Maxa Webera, podľa ktorej v pozadí vytvárania regionálnych rozdielov treba hľadať protestantskú vieru.

Medzi predstaviteľmi rôznych škôl, zaoberajúcimi sa vzťahom centra a periférie, panuje zhoda, že v systéme závislostí v dlhom časovom úseku môže dôjsť k zmene prirodzeným spôsobom, na základe čoho sa bývalé periférie môžu premeniť na centrá a naopak. V rámci Európy sa však za posledné štyri storočia tak nestalo. Rozdiely prítomné od 16. storočia sa v neskorších obdobiach stali ešte zjavnejšími a viac vzdialili západ od východu. Za všeobecne akceptovanú deliacu čiaru sa považuje tok Labe. V týchto dvoch oblastiach separujú rozvojové trendy miestne osobitosti a rovnako sa zmenilo postavenie svetových strán aj v rámci európskej deľby práce. Tieto zmeny prebiehali zhodne s geografickými objavmi. Možno okrem Ruska štáty východnej Európy boli vynechané zo ziskov zámorských objavov a museli trpieť odumieraním transkontinentálnych obchodných ciest. V západnej Európe skôr zanikol aj feudalizmus a začal sa rozvoj kapitalistického hospodárskeho systému, čo zároveň bolo pohnútkou modernizačných procesov. Naproti tomu východná Európa zaostávala. Krajiny na východ od Labe obchádzali hlavné prúdy hospodársko-spoločenského rozvoja, a tak vznikol priestor na opätovné posilnenie feudalizmu. V procese novej deľby práce sa rozsiahle oblasti východnej Európy zmenili na obilnicu a zásobáreň základných materiálov rýchlo spriemyselnujúcej sa západnej Európy. Nejednotnosť Európy politické udalosti 20. storočia len ďalej prehľbovali.

Regionálna politika v dnešnom ponímaní sa začala prvou fázou európskeho integračného procesu, ktorej prvým krokom bolo signovanie Rímskej zmluvy 25. marca 1957, aj keď v samotnej zmluve regionálna politika medzi vytýčenými cieľmi ešte nefigurovala. Článok 2 Zmluvy síce konštatuje, že „cieľom Zmluvy je dopomáhanie harmonického vývoja členských štátov a zlepšenie kvality života obyvateľov“, avšak bez akýchkoľvek konkrétnych predstáv. Zakladajúci členovia zriadili Európsky sociálny fond (článok 123), ktorý obmedzenou pôsobnosťou a efektívnosťou financoval opatrenia smerujúce k vyrovnaní zamestnanosti, a taktiež podporoval aj rekvalifikačné programy. Rovnako založili Európsku investičnú banku, ktorá sa

zúčastňovala na programoch financovania zaostalých regiónov. Vzhľadom na to, že zakladajúci členovia predchodcu Európskej únie boli zároveň aj najvyspelejšími krajinami Európy, nepotrebovali v tom čase veľmi regionálnu politiku. Okrem zopár výnimiek neexistovali významné regionálne rozdiely. Pri zakladaní európskych spoločenstiev bolo všeobecne akceptovaným názorom, že pomerne nevýrazné regionálne rozdiely prehlbovaním integrácie samy zmiznú. Predpokladalo sa, že bezbariérový pohyb výrobných faktorov a relatívna lacnosť pracovnej sily a iných výrobných činiteľov dopomáhajú zaostalým regiónom získať komparatívnu výhodu a pomocou nich bez vonkajšieho pričinenia dosiahnu úroveň rozvinutých oblastí. 60. roky ešte boli obdobím rýchleho rozvoja, preto sa zdalo, že odborníci majú pravdu. V nasledujúcom dekade však pôvodne menej vyspelé regióny začali znovu zaostávať. V 70. rokoch nastal v procese európskej integrácie úpadok.

Činitele nerovností

Na základe učenia regionálnej vedy priestorové disparity sú prirodzenou súčasťou hospodárskeho a spoločenského vývoja. V pozadí nevyrovnaností sa skrýva aj snaha o maximálnu efektívnosť, teda nevyrovnanosti vznikajú aj z toho dôvodu, že hospodárstvo hľadá optimálne umiestnenie. Územné nevyrovnanosti treba len v tom prípade stlmiť, ak daný región v porovnaní s inými regiónmi v dlhodobom horizonte vykazuje horšie ukazovatele živobytia, poskytuje slabšie možnosti kariérneho rastu a kultúrnych príležitostí (Amin–Thrift, 1994; Csehné, 2011).

Regionálne disparity v hospodárstve Európy sú neustále prítomné a ich význam je nezanedbateľný. Ako sa dá vysvetliť, že medzi najviac vyspelým a najmenej vyspelým regiónom je rozdiel až sedemnásobný? Kardinálnym problémom regionálnej vedy je vypátranie dôvodov týchto rozdielov alebo aspoň ich definovanie a klasifikácia. Dali by sa dlho menovať a vyhodnocovať výsledky výskumov, ktoré preskúmali nielen hospodárske, spoločenské, historické a geografické faktory, ale zaoberali sa aj charakteristikou populácie, jej hospodárskou aktivitou a povahou produkčných skúseností, no taktiež by sa dalo zmieniť o stave životného prostredia, o stimuloch ponúkaných politickými inštitúciami a následne aj o bariérach brániacich rozvoj (pozri napr. Rechnitzer – Smahó, 2011; Csehné, 2007; Csehné, 2008). Vymenované činitele môžeme triediť nasledujúcim spôsobom:

Tab 1 Faktory ovplyvňujúce regionálne rozdiely

hospodárska štruktúra	• štruktúra vnútorných trhov, • odvetvové gravitačné sily, • možnosti zamestnávania, • možnosti dopravy, • možnosti zvyšovania dôchodku, atď.
veľkosť a štruktúra obyvateľstva	• vyškolenosť, • kvalifikovanosť, • štruktúra zamestnania a jej zmeny, • zdravotný stav, atď.
infraštruktúrna vybavenosť	• dopravný styk (dostupnosť, logistické možnosti), • inštitucionálna vybavenosť osídlení, • dostupné líniové infraštruktúrne systémy, • infokomunikačné systémy, atď.
duch regiónu – „genius loci”	• ťažko alebo vôbec nemerateľné danosti, napr. história a hodnoty osídlenia, ich súhrn, vplyv na investorov, turistov, záujemcov o osídlenie, atď.

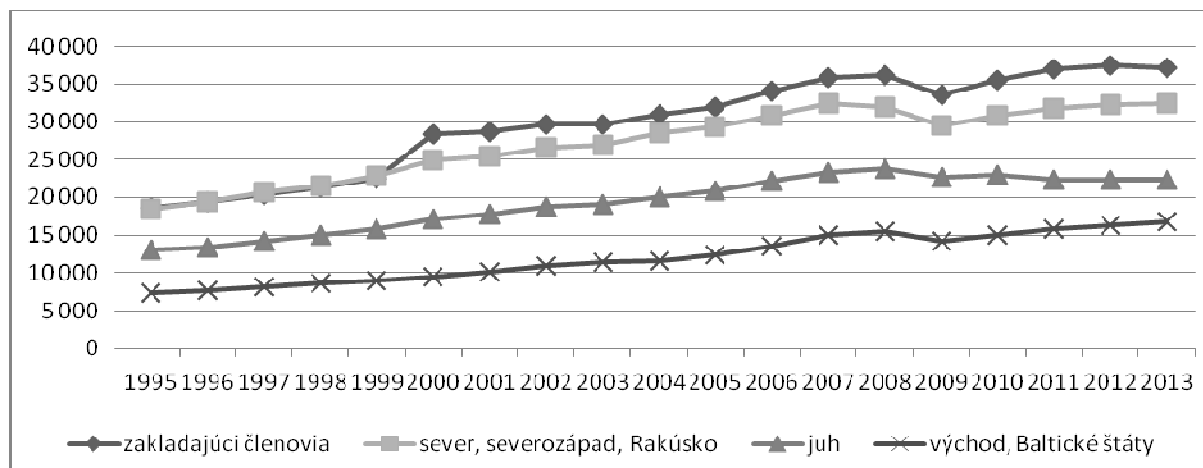
Hospodárske rozdiely v EÚ v súčasnosti

Po mnohonásobných rozšíreniach, ktoré zahŕňali štáty s výrazne odlišnou hospodárskou vyspelosťou, hlavnou úlohou dnes 28-člennej Európskej únie je zblíženie týchto území. Na dosiahnutie tohto cieľa Európska únia uplatňuje aktívnu štruktúrnú politiku. Jedným významným cieľom európskej integrácie je zmiernenie ekonomických disparít štátov a regiónov, a tým spojené zrýchlenie vyrovnávacieho procesu pri zaostalých regiónoch. Pri rozširovaní EÚ sa zistilo, že integrácia neznižuje, ale naopak, zvyšuje regionálne rozdiely. Tieto rozdiely sa v istých prípadoch môžu stať zdrojom politických konfliktov, čo následne ohrozuje nie len funkčnosť EÚ, ale aj jej existenciu. Z tohto dôvodu sa stala dôležitá hospodárska a sociálna kohézna politika.

Po rozšíreniach Európskej únie v rokoch 2004 a 2007 sa v jej rámci rozdiely len ďalej prehĺbovali, lebo úroveň hospodárskej vyspelosti výraznej väčšiny nových členských štátov zaostávala za úrovňou starých štátov. Regionálny rozvojový fond založený roku 1975 už vynaložil značné finančné prostriedky na rozvoj zaostalých regiónov. Následne na rovnaký cieľ založené a stále viac koordinované štruktúrne fondy a v roku 1992 zriadené Kohézne fondy výrazne

pomáhali v rozvoji Írska, Grécka, Portugalska a Španielska. Po rokoch 2004 a 2007 zohrávajú tieto inštitúcie významnú úlohu pri vyrovnávaní východných členských štátov.

Jedným z najvýznamnejších ukazovateľov úrovne hospodárskeho vyrovnania je parita kúpnej sily počítaná na hlavu HDP vychádzajúc z pôvodných 15 členských štátov EÚ. Hodnota tohto ukazovateľa dobre znázorňuje rozdiely medzi regiónmi a ich časovú zmenu. Vyrovnanie na makroekonomickej úrovni sa po páde železnej opony výrazne zrýchlilo. Na základe modelových výpočtov WIIW (Havlik, 2003) dosiahnu v roku 2015 Slovinsko a Čechy súčasnú úroveň kohéznych štátov, Maďarsko a Slovensko sa k nej priblížia. Nasledujúci graf zobrazuje paritu kúpnej sily štátov EÚ rozdelených do štyroch skupín. Zakladajúce štáty sú Holandsko, Belgicko, Luxembursko, Francúzsko, Nemecko a Taliansko; do skupiny sever a severozápad patrí Dánsko, Švédsko, Fínsko, Spojené kráľovstvo, Írsko a Rakúsko; do skupiny juh sme zaradili Grécko, Španielsko, Portugalsko, Cyprus a Maltu; nakoniec do samostatnej skupiny sme zaradili bývalé socialistické štáty: Bulharsko, Rumunsko, Slovinsko, Čechy, Poľsko, Maďarsko, Slovensko, Litvu, Lotyšsko a Estónsko. Chorvátsko nebolo začlenené nikde.

Graf 1 Zmena parity kúpnej sily v rokoch 1995 až 2013

Podľa: Eurostat, 2014

Graf znázorňuje, že zakladajúci členovia naďalej patria medzi najvyspelejšie krajiny EÚ. Keď vychádzame z regiónov, najrozvinutejšou časťou únie je tzv. „modrý banán“, oblasť, ktorá zahŕňa južné Anglicko, štáty Beneluxu, Porúrie, povodie Rýnu a Majnu a severné Taliansko. Sem sa koncentruje značná časť hospodárskeho výkonu únie. Aj keď južné štáty za priemerom dlhodobo zaostávajú, v časovom horizonte dvadsiatich rokov vykazujú rast. Bývalé socialistické krajiny, vďaka svižného vzostupu, sa približujú priemeru EÚ.

V 28-člennej únii štvrtina obyvateľstva žije v štátoch, kde HDP na hlavu prevyšuje 125 % priemeru. Približne ďalšia štvrtina žije v krajinách, kde priemer nedosahuje 75 %. Zostávajúca polovica obyvateľstva žije v štátoch, kde HDP na hlavu sa nachádza v rozpätí od 75% do 125 %. V štátoch pričlenených v roku 2004 41 % obyvateľstva žije pod 50 % priemeru HDP na hlavu, v prípade Rumunska a Bulharska je to takmer celá populácia krajiny. V rovnakom čase v každom starom členskom štáte HDP na hlavu prevýšilo polovicu priemeru počítaného z 28 štátov.

Najbohatšími v rámci 28 členov a 273 regiónov EÚ je naďalej vnútorný Londýn, kde priemer HDP na hlavu je vyše trojnásobok, 321 % priemeru. Na druhom mieste je Luxemburg s 266 %, nasleduje Brusel (222 %) potom Hamburg (202 %). V zozname predbehla Bratislava regióny na šiestom mieste – Ile de France a holandský Groningen (rovnako 182 %), ale aj Štokholm (173 %) a Prahu (171 %). Stojí za zmienku, že v rámci malej krajiny ako Slovensko, sú disparity významné (Ivanová

Realizácia regionálnej politiky

Zásady, ciele, inštitúcie a prostriedky realizácie regionálnej politiky v EÚ sa postupne vykryštalizovali od 80. rokov 20. storočia. V roku 1988 sa zriadili Štrukturálne fondy, ktoré v rozpočte EÚ predstavujú neustále rastúcu položku. Ich úlohou je, aby v rámci prísne stanovených kritérií znižovali regionálne rozdiely členských štátov. Prvky regionálneho myšlienkového systému, ktoré vychádzajú z európskych hodnôt, by sa dali zhrnúť do nasledujúcich bodov (Rechnitzer, 2005):

Prvou základnou myšlienkou je koncentrácia a adiciovanie, čiže zlúčenie a zjednotenie zdrojov rozvoja (napr. regióny v nevýhodnom postavení, kde HDP nedosiahne 75 % priemeru EÚ), koncentrácia cieľov (pomenovanie problematických regiónov) a očakávanie prispievania miestnych komunít.

Druhou základnou myšlienkou je plánovanie, programovanie a monitoring. V prípade regiónov je nevyhnutné vypracovať plány, predvídať budúcnosť a tam smerujúce cesty a systémy. To všetko je nutné obsiahnuť do programu, pričom treba určiť zdroje a ich spôsob využitia. Na konci realizácie rovnako treba porovnať pôvodné ciele s dosiahnutými výsledkami.

Tretím základným princípom je partnerská spolupráca účastníkov regionálnej politiky a existencia inštitucionálneho systému, ktorý to garantuje. Postupné vybudovanie organizačného systému a regionálnych rozvojových inštitúcií (Rada, Agentúra) na úrovni EÚ pomáha, aby sa začala spolupráca aj na úrovni mikroregiónu. Problém vzniká v tom, že systém je zmiešaný. Predstavitelia regiónov a rôznych územných celkov musia spolupracovať, musia vypestovať dvojakú-trojakú identitu, dvojaky-

trojaký systém hodnôt, čo sa v reálnom živote ťažko alebo vôbec sa nedá dosiahnuť.

Nakoniec treba spomenúť princíp subsidiarity a decentralizácie. To znamená to, že orgán s rozhodovacími právomocami treba premiestniť na tú úroveň, kde má najvyšší prehľad a najväčšiu kompetenciu na realizáciu projektu.

Podpory obdobia 2007 až 2013

Cieľom kohéznej politiky je zmiernenie hospodárskych a spoločenských rozdielov. Prostredníctvom Európskeho regionálneho fondu, Európskeho sociálneho fondu a Kohézneho fondu

v rokoch 2007 až 2013 na zníženie regionálnych disparít Európska únia minula 307 mld. eur. Na základe troch priorít spoločenstva majú regióny možnosť čerpať financie na základe viacerých právnych titulov. Najviac zdrojov – 177,8 mld. eur – môžu dostať tzv. konvergenčné regióny, medzi ktorými patria okrem takmer všetkých regiónov bývalých socialistických krajín aj regióny južného Talianska a južného Španielska, portugalské a grécke. Tie regióny, ktoré na základe vplyvu rozšírenia na zmenu priemeru už nemajú právo na podporu (tzv. „phasing out“ oblasti), postupne dostávajú čoraz menšiu podporu. Medzi rokmi 2000 – 2011 parita kúpnej sily v únii v priemere rástla o 136,87 %. Tabuľka 2 a 3 nám priblíži hraničné hodnoty.

Tab 2 Najpomalšie rastúce regióny na základe parity kúpnej sily v rokoch 2000 – 2011

poradie	región NUTS 2	krajina	odchýlka od priemeru [%]
1.	Stereia Ellada (NUTS 2010)	Grécko	94,76
2.	West Midlands	Spojené Kráľovstvo	101,87
3.	Ipeiros (NUTS 2010)	Grécko	102,22
4.	Peloponnisos (NUTS 2010)	Grécko	103,18
5.	Bedfordshire and Hertfordshire	Spojené Kráľovstvo	103,47
6.	Thessalia (NUTS 2010)	Grécko	104,41
7.	Kentriki Makedonia (NUTS 2010)	Grécko	105,41
8.	Umbria	Taliansko	105,45
9.	Surrey, East and West Sussex	Spojené Kráľovstvo	105,93
10.	Northern Ireland	Spojené Kráľovstvo	108,84

Podľa: Eurostat, 2014

Tab 3 Najrýchlejšie rastúce regióny na základe parity kúpnej sily v rokoch 2000 – 2011

Poradie	región NUTS 2	krajina	odchýlka od priemeru [%]
1.	Bucuresti - Ilfov	Rumunsko	281,65
2.	Yugozapaden	Bulharsko	276,06
3.	Sud - Muntenia	Rumunsko	250,00
4.	Nord-Vest	Rumunsko	238,64
5.	Sud-Vest Oltenia	Rumunsko	232,50
6.	Lietuva	Litva	225,33
7.	Bratislavský kraj	Slovensko	225,12
8.	Centru	Rumunsko	223,53
9.	Sud-Est	Rumunsko	220,00
10.	Latvija	Lotyšsko	217,39

Podľa: Eurostat, 2014

Budúcnosť Európskej únie

Veľmi zaujímavou sa javí otázka, kam budú siahať hranice Európskej únie. To určia jednak geografické faktory, ale aj politické a ekonomické záujmy únie. Na základe rozhodnutí ostatných rokov

novými členskými štátmi sa časom stane Albánsko, Macedónsko, Bosna a Hercegovina, Srbsko a Čierna Hora, no presný „cestovný poriadok“ nie je možné určiť. Turecko je už dávno kandidátskou krajinou, ale zatiaľ nemôžeme odhadnúť, kedy sa stane riadnym členom EÚ. Po udalostiach roku 2014 je pravdepodobné, že medzi potenciálnych členov treba

rátat' aj Ukrajinu. Zo západných krajín je členstvo Nórska, Švajčiarka a Islandu neustále otvorené, no v dlhom časovom horizonte treba rátať aj s ich členstvom. Po postupných rozšíreniach môže konečný počet členských krajín dosiahnuť číslo 35, dokonca až 38. Vzhľadom na to, že politicko-ekonomická konvergencia prispôsobenia obyvateľstva je zložitý a dlhodobý proces, je možné si takúto úniu predstaviť o 20 až 25 rokov.

Naproti tomu členstvo Ruska v EÚ alebo aj v NATO je z rôznych dôvodov v dohľadnej dobe nereálne. Na druhej strane stabilné a prosperujúce Rusko je evidentným strategickým záujmom únie, preto sa EÚ pokúsi s ním vytvoriť úzke vzťahy zamerané na bezpečnosť a hospodársky rozvoj a s tým súvisiac vybudovať zmluvnú a inštitucionálnu štruktúru. To môže zahrnúť čo najširšie ponímané bezpečnostné dohody (vojenské, boj proti organizovanému zločinu, vystúpenie proti terorizmu, atď.) a rovnako zmluvu o voľnom obchode, čo by zároveň umožnilo prístup na rozsiahly a perspektívny ruský trh. V dlhodobom výhľade by bolo možné vytvoriť akýsi európsky hospodársky priestor alebo spoluprácu „nórského typu“.

Záver

Členské štáty a regióny Európskej únie sa vždy nachádzali na rôznych úrovniach rozvoja. Tieto rozdiely sa síce zmenšujú, ale sú neustále významné.

Literatúra

- Amin, A., Thrift, N. (eds.) (1994). *Globalisation, institutions and Regional development in Europe*. Oxford: Oxford University Press
- Csehné Papp I. (2007). Regionális és foglalkoztatási különbségek a rendszerváltástól napjainkig. IV. Európai Kihívások nemzetközi tudományos konferencia. Szegedi Tudományegyetem, október 12. s. 166-170.
- Csehné Papp I. (2008). Regional differences at the Hungarian labour market. *Bulletin of the Szent István University*, Gödöllő. s. 148-153.
- Csehné Papp I. (2011). A munkaerőpiac regionális struktúrája. *Közép-Európai Közlemények*, 1. s. 175-182.
- Havlik, P. (2003). Transition countries in 2003: Reforms and Restructuring, Keep the Global Economic Slowdown at Bay. Special Issue on the Transition Economies, wiiw Research Reports, No 297, July 2003. [online] [acc. 13 May 2014]. Dostupné na: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>

Z toho vyplýva, že v regionálnej a kohéznej politike EÚ treba pokračovať.

Na základe európskeho integračného procesu nové členské štáty môžu rovnako očakávať ekonomickú konvergenciu, ako aj zväčšenie územných rozdielov. Kým regióny hlavných miest sú vodcami vytvárania konkurenčných výhod, staré priemyselné centrá a vidiecke periférne oblasti naďalej budú vystavené hrozbe nízkeho rastu a vysokej nezamestnanosti. Táto situácia je pre členské štáty nositeľom odkazu, aby sa súčasne regionálne disparity, štrukturálne problémy duálneho charakteru pokúsili riešiť samy. Zdroje únie je možné považovať len za pomocné prostriedky, ktoré pomáhajú len v tomto prípade efektívne a súčasne zvyšujú konkurencieschopnosť tej ktorej krajiny, ak je zároveň vytvorená aj vhodná národná rozvojová koncepcia. Skúsenosti EÚ hovoria o tom, že štrukturálne fondy na makroúrovni dopomáhajú zrýchlenie konvergenčného procesu, proces vnútornej kohézie však vo významnej miere nemôžu zrýchliť.

Európska únia pre budúcnosť európskeho kontinentu potrebuje popri ekonomickom rozvoji upevniť úniu aj spoločensko-politickými opatreniami. Základom efektívneho hospodárskeho rozvoja je praktizovanie moci demokratickými spôsobmi. Regionálna a kohézna politika nie je len prostriedkom ekonomického rozvoja, ale aj povznesenia regiónu a štátu na celospoločenskej úrovni. Rast sám o sebe neznamenaá garanciu na vyrovnaný, udržateľný a multicentrálny rozvoj európskych regiónov.

- Ivanová, E. (2011). Vybrané otázky regionálneho rozvoja v SR s dôrazom na regionálne disparity. In *Sociálno-ekonomická revue* 9 (2), 27-35
- Rechnitzer J. (2005). Miért élnek jobban az emberek a Dunántúlon, mint az Alföldön? *Regionális különbségek és kezelési technikák*, Mindentudás egyeteme, VII. szemeszter, 11. előadás – 2005. november 23. www.mindentudas.hu
- Rechnitzer J., Smahó M. (2011): *Területi politika*, Budapest: Akadémiai Kiadó, 2011. 456 p.
- Španková, J., Grenčíková, A. (2013). Regionálne disparity - príčiny a možné riešenia. *Aktuální otázky sociální politiky - teorie a praxe*, 7 (1), 76-85
- Wallerstein, I. M. (1974). *The modern world-system*. London, Acad. Pr. 1. Capitalist agriculture and the origins of the European world-economy in the sixteenth century. 1974. XIV, 410 p. 2. Mercantilism and the consolidation of the European world-economy. 1980. XI, 370 p. 3. The second era of great expansion of the capitalist world-economy 1730-1840. 1989. XI, 372 p.
- Weber, M. (1983). Protestantská etika a duch kapitalizmu. *K metodológii sociálnych vied*. Pravda, Bratislava

Kontakt

Doc. Imola Cseh Papp Ph.D.
Katedra riadenia
Fakulta ekonomických a spoločenských vied
Univerzita Svätého Štefana, Gödöllő, Maďarsko
Papp.Imola@gtk.szie.hu

Ing. Mgr. Zsolt Horbulák, PhD.
Katedra sociálnych a humanitných vied
Fakulta ekonomických a sociálnych vzťahov
Univerzita A. Dubčeka v Trenčíne
zsolt.horbulak@tnuni.sk

SUMMARY**European Unifying Process as a Factor of Reducing Regional Disparities on the Continent***Imola Cseh PAPP, Zsolt HORBULÁK*

For a long time specialists have been following up with different attention territorial disproportion of European economical development in accordance with different aspects. From the point of view of economic development the main territorial process in European Union focuses on the underdeveloped member-countries, on the decreasing of the makroregional differences (convergence), region joining. The widen European Union economical disproportions are more notable than before. Though the joining of the new member-countries has already started, the disproportion inside these countries has been growing up till now. The fact opposite the joining on the macro-economic level is that the development differences between the countries and regions in EU were in the past, and nowadays they are significant. Though they decreased in the past years, the essential principle is that in EU regional policy the accomplishment of the cohesion targets should be carried on. It all has the message for Hungarian economic policy, the present regional differences, soluble structural problems should be handled by ourselves, Union resources, policy can be considers only as an additional asset and really they will help to improve our country competitive capability if acceptable domestic conception will be formed. The Union experience allows to conclude that structural resources on the macro level contribute to gear the process of rejoining but the inner cohesive process cannot be geared significantly. The most important lessons of the centuries-old regional development policy have already become the integral part of European thinking. The idea of solidarity the majority of European states and national sectoral policies are considering as the base of the European Union's cohesion strategy and social developing program. The European model of society, above all, is what separates the management of the society practices from the other continent. In the enlarged European Union the economic inequalities are significant. The new Member States have started to catch up, the inequality within countries increases so far. The present study aims to outline regional differences in economic growth in Europe, as well as its past and present aspects. The review covers the roots of economic inequalities of the European continent, explores the grounds and its increase in the enlarged Europe. The aim of the present study is to outline the past and present situation, starting with the revelation of reasons and roots of the economical disproportion on the European continent and showing the increase of the territorial disproportion of the widen Europe.

JEL Classification: P41, R11

EFEKTÍVNOSŤ VYUŽÍVANIA ĽUDSKÉHO KAPITÁLU V PODNIKOKCH

The Human Capital Efficiency in Enterprises

Alžbeta KUCHARČÍKOVÁ, Renáta BABIŠOVÁ, Katarína BAČINSKÁ, Ivana GRIVALSKÁ, Jana KRIŠTANOVÁ, Tomáš VADOVIČ

Abstrakt

Ľudský kapitál predstavuje jeden z podnikových vstupov. Práve ľudia sú nositeľmi nových vedomostí, nápadov, skúseností a zručností, ktorými prispievajú k ich vlastnému osobnému rastu i k zvyšovaniu výkonnosti a konkurencieschopnosti celého podniku. Manažment ľudského kapitálu napomáha podnikom dosahovať podnikové ciele práve pomocou efektívneho využívania ľudského kapitálu. Pre posúdenie dosiahnutých výsledkov a nasmerovanie ďalšieho rozvoja je dôležité vedieť túto efektívnosť zmerať. Ľudský kapitál je relatívne mladým výrobným faktorom a nakoľko úzko súvisí a v niektorých aspektoch vykazuje podobné rysy ako výrobný faktor práca, často krát ich hospodárske analýzy a výskumné práce nerozlišujú a explicitne neuvádzajú. Cieľom článku je identifikovať a porovnať rôzne teoretické prístupy k meraniu efektívneho využívania ľudského kapitálu pre možnú implementáciu v podnikovej praxi.

Kľúčové slová

ľudský kapitál, hodnota, efektívnosť, meranie, riadenie

Abstract

Human capital represents one of the company inputs. People are just carriers of new knowledge, ideas, thoughts, experiences and skills that contribute to their personal growth and also the growth of the performance and competitiveness of the entire organization. Human capital management system helps to achieve organizational goals using effective use of human capital. It is essential to measure the value and efficiency in the use of human capital and consequently know the ways of its development. Human capital is a relatively young production factor and as is closely related and in some respects has similar characteristics as a production factor of labor, often they are not distinguished explicitly mentioned by economic analysis and research. The aim of the article is to identify and compare the theoretical approaches to measuring the efficiency of human capital for possible implementation in business practice.

Key words

human capital, value, effectiveness, measurement, management

JEL Classification: M12, J24, E 24

Úvod

Predpokladom zvyšovania výkonnosti a konkurencieschopnosti podniku je predovšetkým efektívne využívanie výrobných vstupov. Efektívnosť predstavuje kvalitatívne kritérium, ktoré v sebe zahŕňa také spôsoby využívania výrobných faktorov, ktoré porovnávajú vynaložené vstupy a dosiahnuté efekty. Ekonomická teória uvádza a v podnikovej praxi sú zavedené jednotné metodiky kvantifikácie a posudzovania efektívnosti neobežného majetku, obežného majetku a práce. Neplatí to však o ľudskom kapitáli.

Ľudský kapitál je relatívne mladým výrobným faktorom a nakoľko úzko súvisí a v niektorých aspektoch vykazuje podobné rysy ako výrobný faktor práca, často krát ich hospodárske analýzy a výskumné práce nerozlišujú a explicitne neuvádzajú. Rozdielny uhol pohľadu na pracovnú činnosť človeka a v súčasnosti aj zvyšujúce docenenie významu kvalitného ľudského kapitálu však vyžaduje aj nové, odlišné typy ukazovateľov, ktoré by vplyv a hlavne prínosy skúmanej veličiny mohli lepšie vyjadriť.

Kvalitatívny charakter ľudského kapitálu síce sťažuje a veľa krát ani neumožňuje jednoduchú kvantifikáciu, snaha o odvodenie čiastkových vzťahov

a súvislostí, modifikácia existujúcich ukazovateľov, identifikácia nových parametrov ako i návrh metodiky nových štatistických zisťovaní môže prispieť k lepšiemu pochopeniu celkového vplyvu ľudského kapitálu na spoločnosť i podnik. (Tokarčíková, 2010).

Cieľom článku je identifikovať a porovnať rôzne teoretické prístupy k meraniu efektívneho využívania ľudského kapitálu pre možnú implementáciu v podnikovej praxi.

1. Efektívnosť a ľudský kapitál

Efektívnosť je všeobecne definovaná ako vzájomný vzťah medzi dosiahnutými výstupmi a použitými vstupmi. Efektívnosť ľudského kapitálu je možné analogicky vypočítať ako podiel hodnoty výstupu podniku a hodnoty vstupu, v tomto prípade ľudského kapitálu. Pri voľbe výstupu a vstupu však musia byť zvolené také veličiny, ktoré spolu navzájom súvisia a sú kľúčové pre podávanie podnikového výkonu (Kucharčíková a kol., 2011).

Efektívnosť teda predstavuje schopnosť hodnoty práce vytvoriť produkt. Ľudský kapitál je efektívny len vtedy, ak produkt je vyšší ako jeho hodnota. Pričom platí, že čím je rozdiel medzi hodnotou a produktom vyšší, tým je vyššia efektívnosť. *Efektívnosť ľudského kapitálu z makroekonomického hľadiska* je možné vyjadriť ako podiel celoživotného produktu E_K (Y_{LK}) a jeho hodnoty (H_{LK}).

$$E_{LK} = \frac{Y_{LK}}{H_{LK}} \quad (1)$$

Ľudský kapitál má určitú hodnotu pri nástupe do zamestnania (napr. absolvent školy), ktorá sa však v rámci pracovného procesu neustále zdokonaľuje a jej hodnota stúpa. Je to spôsobené získavaním nových skúseností, vedomostí, či návykov. Ukazovateľ **hodnoty ľudského kapitálu** teda nie je stála, ale naopak, dynamická veličina, ktorá sa vplyvom okolností neustále rozvíja a mení (Bránik, Habánik, 2002, s. 100).

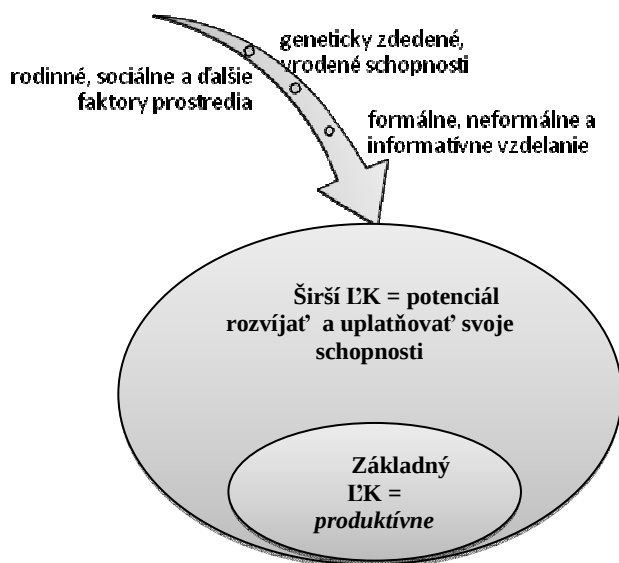
Hodnota ľudského kapitálu sa u každého jedinca líši, keďže sa rozvíja vekom a podmienkami, ktoré má jeho nositeľ k dispozícii. Od narodenia sa postupne zvyšuje až do obdobia staroby, kedy začne klesať. Hodnota ľudského kapitálu sa zvyšuje hlavne prostredníctvom nových skúseností a poznatkov nadobudnutých vzdelávaním alebo inými formami rozvoja ľudských schopností a tvorivosti (Vojtovič, 2012, s. 140).

Pre výpočet a sledovanie efektívneho využívania ľudského kapitálu je teda potrebné kvantifikovať výstup vyprodukovaný ľudským kapitálom i veľkosť/hodnotu samotného ľudského kapitálu.

Výstupom pri meraní efektívnosti ľudského kapitálu môže byť stupeň naplnenia podnikového cieľa (napr.: zvýšenie spokojnosti zákazníkov, zvýšenie tržieb, zníženie nepodarkovosti, skrátenie času vybavovania reklamácií atď.), kvantifikácia podnikových úspor, počet registrovaných patentov a vynálezov na jedného zamestnanca alebo jedného pracovníka vývojového oddelenia, objem výkonov na jedného zamestnanca, atď. (Kucharčíková, 2013, s. 65).

Čo sa týka merania veľkosti ľudského kapitálu, známych je viacero prístupov, ale jednotná metodika, tak ako pri iných podnikových vstupoch, doteraz nebola prijatá. Problémom je kvantifikácia jednotlivých zložiek ľudského kapitálu, teda vedomostí, schopností, zručností, motivácie, talentu, atď.

Podľa Mazoucha a Fischera (2011, s. 2) na ľudský kapitál a jeho hodnotu pôsobia tri *faktory*. Počiatočné faktory sú geneticky zdedené, vrodene schopnosti jedinca. Tie môžu byť následne rozvíjané ďalším pôsobením prostredia a vzdelávaním. Následkom pôsobenia rodinných, sociálnych, ďalších faktorov prostredia a vzdelávania sú nadobudnuté a rozvíjané zručnosti a znalosti. Dôležitým poznaním, na ktoré nesmieme zabudnúť je, že jednotlivé zložky ľudského kapitálu sa navzájom ovplyvňujú. Tak ako vlastnosti jedinca môžu ovplyvniť osvojenie si znalostí alebo rozvíjanie schopností, tak aj rozvoj vlastností a schopností závisí do veľkej miery na prostredí, v ktorom sa jedinec narodí (obr. 1).

Obr. 1 Zloženie a faktory pôsobiace na ľudský kapitál

Zdroj: Mazouch, Fischer, 2011, s. 2.

2. Ukazovatele efektívneho využívania ľudského kapitálu

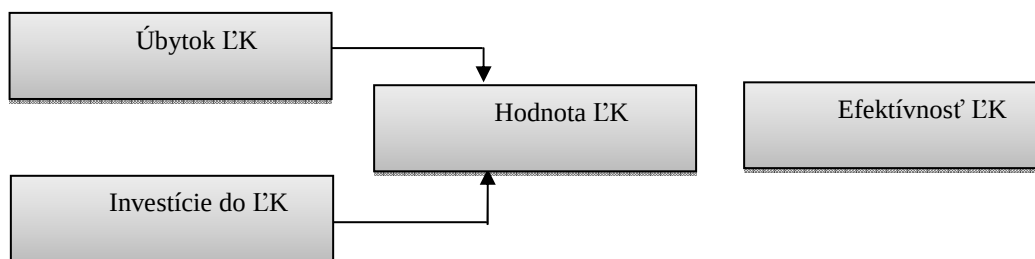
Metriky využívania ľudského kapitálu sú dôležitou súčasťou manažmentu ľudského kapitálu (HCM – human capital management). Ak manažment vie, ako správe určiť hodnotu ľudského kapitálu, ktorý má v podniku k dispozícii, je dôležité zistiť, či je využívaný efektívne. Ak nie, je nevyhnutné, aby manažment podniku identifikoval problémy a stanovil opatrenia, ktoré by v konečnom dôsledku viedli k zlepšeniu a skvalitneniu jednotlivých podnikových procesov.

Kvantifikácia veľkosti hodnoty ľudského kapitálu i jeho efektívnosti je veľmi obtiažná, každopádne pri

výbere a konštrukcii či už priamych alebo nepriamych (pomocných) ukazovateľov v tejto oblasti je dôležité, aby metriky boli prepojené na kľúčové ukazovatele výkonu organizácie.

2.1 Konceptuálny model

Na vzájomné prepojenie ľudského kapitálu a celkovej výkonnosti organizácie poukazuje konceptuálny model (obr. 2). Tento prístup kladie dôraz na posilnenie ľudského kapitálu, ktorý vedie k zvyšovaniu výkonu jednotlivých pracovníkov a v konečnom dôsledku má priaznivý vplyv na celkové zvyšovanie výkonnosti organizácie.

Obr. 2: Konceptuálny model merania efektívnosti LK

Zdroj: Bontis, Fitz-enz, 2002

Štruktúra konceptuálneho modelu v sebe zahŕňa prepojenie vzťahov medzi investíciami do ľudského kapitálu, jeho úbytkom, hodnotou, celkovou

efektívnosťou a ich meranie. Výsledky meraní uvedených štyroch kľúčových oblastí v danom podniku je možné následne porovnať s inými

spoločnosťami (benchmarking) (Bontis, Fitz-enz, 2002, s.225).

Investície do ľudského kapitálu predstavujú výdavky, ktoré organizácia vynaloží na zabezpečenie školení, vzdelávania, rozvoj vedomostí a zručností svojich pracovníkov. Investície spolu s úbytkami ovplyvňujú hodnotu ľudského kapitálu v podniku, a následne aj jeho efektívnosť. Investície majú priaznivý účinok a prispievajú k zvyšovaniu

efektívnosti ľudského kapitálu a v konečnom dôsledku vedú k zvyšovaniu celkovej výkonnosti podniku. Tá môže mať finančnú, ale aj nefinančnú podobu (obr. 3). *Finančná výkonnosť* zahŕňa produktivitu, podiel na trhu, ziskovosť podniku, kým *nefinančná výkonnosť* zahŕňa spokojnosť zákazníka, inovácie, zlepšenie workflow a rozvoj zručností pracovníkov (Marimuthu, Arokiasamy, Ismail, 2009, s.270).

Obr. 3 Prepojenie konceptuálneho modelu s investíciami do LK, efektívnosťou LK a výkonnosťou organizácie



Zdroj: Marimuthu, Arokiasamy, Ismail, 2009

Efektívnosť ľudského kapitálu predstavuje v rámci konceptuálneho modelu závislú zložku. Základným meradlom efektívnosti LK je *faktor príjmov*, ktorý sa vypočíta ako podiel celkových príjmov a celkového počtu zamestnancov v podniku, pričom ako ďalšie meradlá je možné použiť faktor nákladov, zisku a faktor celkovej návratnosti investície do LK.

Úbytok ľudského kapitálu, ktorý môže byť zapríčinený napr. odchodom pracovníkov, má negatívny vplyv na HCM. Úbytok pracovníkov môže byť daný napríklad percentom jednotlivcov, ktorí podnik opustili dobrovoľne, prípadne percentom nedobrovoľného úbytku LK (obr. 2). Na výpočet hodnoty ľudského kapitálu môže podnik použiť merania, ktoré vyjadrujú kompenzovaný faktor príjmov, tzn. aké percento príjmov z predaja pripadá na zamestnancov, prípadne kompenzovaný faktor nákladov, tzn. aké percento z prevádzkových nákladov pripadá na zamestnancov (Bontis, Fitz-enz, 2002, 230).

2.2 Human capital effectiveness - HCE

Podľa Andrienssena (2011, s. 369) sa efektívnosť ľudského kapitálu HCE môže vyjadriť ako podiel pridanej hodnoty (VA) a ľudského kapitálu (HC).

$$HCE = \frac{VA}{HC} = \frac{\text{Prevádzkový zisk} + HC}{HC} \quad (2)$$

2.3 Metriky efektívnosti ľudského kapitálu podľa 4 faktorov

Jedno z najčastejšie využívaných chápaní merania efektívneho využívania ľudského kapitálu vychádza zo štúdie od autorov Bontis a Fitz-enz (2002, s. 235). V rámci nej je meranie LK realizované prostredníctvom štyroch základných metrík, ktorými sú faktor príjmov, faktor nákladov, faktor zisku a HC ROI. Hlavným cieľom každej organizácie je zvyšovanie príjmov, či zisku na jedného zamestnanca. Zvyšovanie ľudského kapitálu a jeho efektívnosť prináša vyššie finančné výsledky na jedného zamestnanca. Jeho rozvoj je do veľkej miery ovplyvnený práve prostredníctvom zvyšovania úrovne vzdelávania spolu s celkovou spokojnosťou daných zamestnancov. Z uvedeného dôvodu má ľudský kapitál aj priamy vplyv na rentabilitu investícií ROI podniku. Ukazovateľ FTE v metrikách predstavuje ekvivalent plného pracovného úväzku, ktorý zahŕňa plné aj čiastočné pracovné úväzky a brigádnikov. Ukazuje, koľko času sa minulo na generovanie príjmu podniku (tab. 1).

Tab. 1 Metriky efektívnosti ľudského kapitálu podľa 4 faktorov

Ukazovateľ	Vzorec/metrika
FAKTOR NÁKLADOV	$\frac{\text{prevádzkové náklady}}{\text{FTE}}$
FAKTOR PRÍJMOV	$\frac{\text{príjmy}}{\text{FTE}}$
FAKTOR ZISKU	$\frac{\text{príjmy} - \text{operatívne náklady}}{\text{FTE}}$
HC ROI	$\frac{\text{príjmy} - (\text{prevádzkové náklady} - \text{mzdy a benefity})}{\text{mzdy a benefity}}$

Zdroj: Bontis, Ftz-enz, 2002

2.4 Human Economic Value Added – HEVA

Možným spôsobom využívaným na meranie efektívnosti ľudského kapitálu je meranie ekonomickej pridanej hodnoty ľudského kapitálu HEVA. Ukazovateľ vychádza z ekonomickej pridanej hodnoty EVA od spoločnosti the Stern Stewart. Cieľom uvedeného výpočtu je zistiť, či majú aktivity manažmentu pridanú hodnotu pre podnik. Ukazovateľ EVA je využiteľný aj pri meraní ľudského kapitálu.

V tomto prípade je doplnený v deliteľovi o položku FTE (ekvivalent plného pracovného úväzku, ktorý zahŕňa plné pracovné úväzky, čiastočné úväzky, či brigádnikov). Predstavuje jednu zo základných metrik určenú na meranie ľudskej produktivity, čiže toho, koľko času ľudia strávia vytváraním zisku pre podnik (Fitz-enz, 2009, s. 46).

$$\text{HEVA} = \frac{(\text{NOPAT} - \text{WACC.C})}{\text{FTE}} \quad (3)$$

kde:

NOPAT	čistý prevádzkový zisk,
WACC	náklady vynaložené na kapitál,
C	veľkosť investovaného kapitálu.

2.5 Human Capital Cost Factor – HCCF

Ďalším ukazovateľom je faktor nákladovosti ľudského kapitálu HCCF, ktorý berie do úvahy náklady spojené so mzdou a kalkuláciou hodnotu. Základné princípy ľudského kapitálu sa radia do štyroch kategórií. Ide o plat a náklady na benefity pre zamestnancov, mzdy brigádnikov, náklady spojené s fluktuáciou a absenciou. Položka plat predstavuje

reálne vyplatenú mzdu zamestnancom podniku. V prípade benefitov sa počítajú všetky benefity poskytnuté spoločnosťou pre zamestnancov podniku. Náklady spojené s fluktuáciou v sebe zahŕňajú viacero faktorov, ako je napríklad odstúpné, či náklady, ktoré podnik musí vynaložiť na nového zamestnanca do podniku, či jeho celkové školenie a zaradenie do kolektívu v podniku (Fitz-enz, 2009, s. 47).

HCCF = plat + náklady na benefity + mzdy brigádnikov + náklady spojené s fluktuáciou a absenciou

(4)

2.6 Human Capital Value Added – HCVA

HCVA je ukazovateľ pridanej hodnoty ľudského kapitálu, ktorý vyjadruje sumu všetkých prevádzkových nákladov, kde sa neberú do úvahy náklady na prácu zamestnancov a ďalšie benefity s tým spojené. Výsledkom je prevádzkový zisk na zamestnanca pracujúceho na plný úväzok. (Mathis, Jackson, 2011, s. 22) Vo väčšine podnikov

predstavujú práve zamestnanci to najdôležitejšie aktívum. Ľudský kapitál preto predstavuje hlavný predpoklad pre úspech v budúcnosti. Na druhej strane sú s ním spojené často veľké náklady alebo inak povedané investície. Vzhľadom na tento fakt je veľmi dôležité poznať, akú pridanú hodnotu podniku priniesú. Prostredníctvom tohto ukazovateľa sa zistí ziskovosť v priemere na zamestnanca podniku (Marr, 2012, s. 56).

$$\text{HCVA} = \frac{\text{tržby} - (\text{náklady} - \text{mzdy a benefity})}{\text{FTE}} \quad (5)$$

2.7 Human Capital Market Value – HCMV

Zaujímavým ukazovateľom pre výpočet efektívnosti ĽK je trhovú hodnotu ľudského kapitálu HCMV. Vyjadruje vzťah medzi hodnotou podniku na trhu a jeho hodnotou vychádzajúcou z účtovníctva. V niektorých literatúrach je ukazovateľ chápaný aj ako metrika pre meranie hodnoty ĽK. V rámci daného ukazovateľa sú okrem ĽK zahrnuté aj rôzne formy

intelektuálneho kapitálu. Vzhľadom na to, že berie do úvahy hlavne hodnotu nehmotných aktív, súčasťou môžu byť okrem ľudského kapitálu aj spôsobilosť procesov, povedomie verejnosti o značke, či nastavenie marketingových procesov. Ukazovateľ je viac zaujímavý pre ekonómov analytikov, avšak pre manažérov nie je veľmi užitočný. Vyjadruje prémie trhovej hodnoty na zamestnanca (Fitz-enz, 2009, s. 52).

$$\text{HCMV} = \frac{\text{Hodnota podniku na trhu} - \text{účtovná hodnota}}{\text{FTE}} \quad (6)$$

3. Princípy efektívneho riadenia a merania výkonnosti ľudského kapitálu

Efektívne riadenie výkonnosti a efektívnosti ľudského kapitálu vyžaduje nové perspektívy a nové kompetencie líniových manažérov a HR profesionálov. Manažment ľudského kapitálu považuje ľudí za bohatstvo, resp. aktívum a nie za nákladovú položku, ako to bolo pri koncepte manažmentu ľudských zdrojov alebo personálnom manažmente. V súvislosti s manažmentom ĽK môže však uplatňovanie metrík za každú cenu, bez vopred premysleného konceptu, byť v konečnom dôsledku pre podnik kontraproduktívne.

Nový prístup k zvyšovaniu a meraniu výkonnosti a efektívnosti ĽK zhrnuli Becker, Huselid, Ulrich (2002, s. 10) do šiestich princípov, ktoré môžu byť použité ako príručka merania manažmentu výkonnosti a efektívnosti ľudského kapitálu. Využívanie týchto princípov dokáže premeniť ľudský kapitál na významné hnacie motory finančnej výkonnosti ktoréhokoľvek podniku.

1. Zamerajte sa na strategický dopad ľudského kapitálu.

Manažéri nezvyknú uvažovať v podmienkach ľudského kapitálu, pretože účtovnícke systémy robia kapitalizáciu investícií do zručností a iných nehmotných aktív náročnou. Treba mať na pamäti, že merania sú odpoveďami na otázky, avšak samé o sebe nemajú význam. Podmienkou pre príslušné merania je závislosť na otázke, ktorú je potrebné zodpovedať. Ak sa podnik snaží znížiť náklady a oddelenie ľudských zdrojov je požadované o zefektívnenie fungovania, musíte sa zamerať na náklady na ľudský kapitál.

2. Vyvarujte sa alchýmii ľudského kapitálu.

Organizácia nemôže jednoducho zozbierať odlišné merania a ihneď odhaliť skryté hodnoty tam, kde sú zamestnanci tradične chápaní ako náklady, ktoré je potrebné minimalizovať a kde sa oddelenie ľudských zdrojov zameriava na administratívnu efektívnosť a transakcie. Existujú tri kroky na riadenie ľudského kapitálu ako strategického aktíva: pravá perspektíva, pravý systém ľudských zdrojov a pravý systém merania výkonnosti. Prvé dva kroky poskytujú základ pre hodnotu ľudského kapitálu, ktorá je odhalená v treťom kroku. HCM musí ísť ruka v ruke s meraním výkonnosti ľudského kapitálu.

3. Merajte nielen úroveň ľudského kapitálu, ale aj vzťahy.

Prvý princíp je tak dôležitý preto, že ľudský kapitál má hodnotu vtedy, keď prináša podnikateľské výsledky. To neznamena, že výkonnosť ľudského kapitálu bude vždy mať priamy vplyv na meranie finančnej výkonnosti. Podľa Balanced Scorecard je ľudský kapitál vedúcim indikátorom prosperity a výkonnosti podniku. Jeho vplyv na financie je nepriamy, a to cez jeho vplyv na strategické motory podniku. To znamená, že organizácie by sa nemali zameriavať iba na meranie výkonu ľudského kapitálu, ale aj na jeho vzťahy s hybnými silami finančnej výkonnosti podniku.

4. Rozpoznávajúte obmedzenia benchmarkingu.

Je zaujímavé, že tradičné merania sú zamerané na dôsledky. Ak neexistuje žiadny zrejmy vzťah medzi meraniami, napríklad nákladov na prenájom a výkonnosťou podniku, podnik sa musí pozrieť okolo seba a porovnať sa s inými. Podniky často používajú také metriky, ktoré zobrazujú efektívnosť ich fungovania, avšak keď sa HR špecialisti zamerajú na HCM zistia, že tieto metriky sú neadekvátne a bez väčšej pridanej hodnoty pre podnik. Riadenie

ľudského kapitálu ako strategického aktíva zahŕňa meranie výkonnosti ľudského kapitálu vzhľadom na dopady na implementovanú stratégiu podniku.

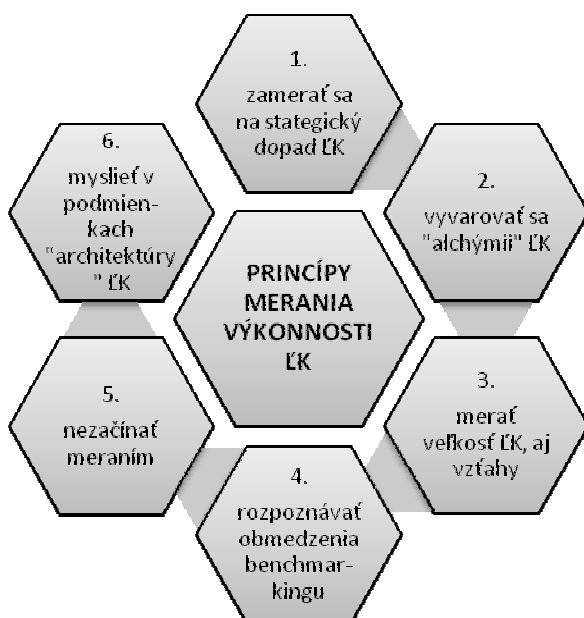
5. Nezačínajte meraním.

Najlepšie praktiky sú procesy meraní, nie merania samotné. Začať meraním je ako „zapriahnutie voza pred koňa“. Práve jednotlivé malé časti procesu implementácie podnikovej stratégie sú unikátne pre podnik a až tie sú v skutočnosti nasledované dôležitým meraním výkonnosti ľudského kapitálu.

6. Myslite v podmienkach „architektúry“ ľudského kapitálu.

Línioví manažéri aj HR špecialisti potrebujú získať novú perspektívu pohľadu na ľudský kapitál. Bolo by vhodné, keby v tejto perspektíve hrala hlavnú úlohu architektúra ľudského kapitálu. Je dôležité premýšľať v podmienkach architektúry ľudského kapitálu, pretože kreativita a manažment ľudského kapitálu, rovnako ako meranie jeho výkonnosti a efektívnosti, sú nevyhnutne závislé procesy. Podniky potrebujú riadiť jednotlivé komponenty stratégie v súlade s ich vzájomnými vzťahmi, inak nemôžu očakávať, že sa im podarí premeniť túto architektúru na strategické aktívum.

Obr. 4 Šesť princípov merania výkonnosti ľudského kapitálu v podniku



Podľa: Becker, Huselid, Ulrich, 2002

Záver

Pre efektívne fungovanie podniku na otvorenom trhu je o. i. potrebné zvyšovať efektívnosť využívania podnikových výrobných vstupov. V rámci manažmentu ľudského kapitálu to znamená hľadať

prepojenie výkonnosti podniku s využívaním konkrétnych vedomostí, zručností a schopností jeho zamestnancov s cieľom zvyšovania konkurencieschopnosti. V príspevku boli identifikované a porovnané niektoré publikované metriky v oblasti efektívnosti ľudského kapitálu. Pre

implementáciu v praxi konkrétneho podniku je však potrebné tieto ukazovatele prispôbovať konkrétnym podmienkam podnikania, a to v kontexte s podnikovou stratégiou. Vzhľadom na to, že v tejto oblasti nie sú prijaté a zaužívané žiadne jednotné metriky, je to práve úloha HR manažérov, aby využili svoje poznatky, tvorivosť, analytické myslenie a pre podmienky svojich podnikov navrhovali také metriky efektívneho využívania ľudského kapitálu, aby

dokázali nasmerovať starostlivosť o ľudský kapitál smerom k zvyšovaniu individuálnej výkonnosti i výkonnosti a konkurencieschopnosti celého podniku. Práve v tejto oblasti vidíme veľký priestor pre ďalší výskum.

Príspevok bol napísaný ako súčasť riešenia grantovej úlohy: VEGA 1/0421/13 Atribút efektívnosti a ľudský kapitál

Literatúra

Andrienssen, D. (2011). *Making sense of intellectual capital*. Taylor & Francis Ltd, New York, 2011, ISBN: 978-0-7506-7774-5, s. 456

Becker, B. E., Huselid, M. A., Ulrich, D. (2002). *Six Key Principles for Measuring Human Capital Performance in Your Organization*. State University of New York at Buffalo, 2002, pp. 1-16

Bontis, N., Fitz-enz, J. (2002). Intellectual capital ROI: a causal map of Human Capital Antecedents and Consequents. *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 3, No 3, 2002, pp. 223-247

Baránik, M., Hábanik, J. (2002). *Základy makroekonomie*. IRIS. Bratislava, 2002, ISBN 80-89018-45-9, s. 232

Fitz-Enz, J. (2019). *The ROI of human capital : measuring the economic value of employee*. Amacom, USA 2009, New York 2009. 310 p. ISBN 978-0-8144-1332-6

Kucharčíková, A. (2013). Managerial approaches to the understanding the human capital. *Human Resources Management & Ergonomics* Volume V, No 1/2013, Technical University in Zvolen, Zvolen, s. 60-70, ISBN 80-8070-028-1

Kucharčíková, A., Tokarčíková, E., Ďurišová, M., Jacková, A., Kozubíková, Z., Vodák, J. (2011). *Efektivní výroba. Využívejte výrobní faktory a připravte se na změny na trzích*. Computer Press, Brno, Česká republika, 2011, 344 s., ISBN 978-80-251-2524-3

Marimuthu, M., Arokiasamy, L., Ismail, M. (2009). Human Capital Development and its Impact on Firm Performance: Evidence from Developmental Economics. *The Journal of International social Research*, Vol. 2/8, summer 2009, pp. 265-272

Marr B. (2012). *Key Performance Indicators (KPI): The 75 measures every manager needs to know*. FT Press, Harlow. 2012. 376 p. ISBN 978-027375011

Mazouch, P., Fischer, J. (2011). *Lidský kapitál – měření, souvislosti, prognózy*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2011, 116 s. ISBN 978-80-7400-380-6

Tokarčíková, E. (2010). Meranie efektívneho využitia vysokokvalifikovaných zamestnancov. Vedecká konferencia *Vysoká škola jako facilitátor rozvoje společnosti a regionu*. EPI Kunovice, 22.1.2010 Hodonín, ČR, s. 255-258, ISBN 978-80-7314-202-5

Vojtovič, S. (2011). *Koncepce personálního řízení a řízení lidských zdrojů*. Praha : Granda Publishing., 2011, s. 192

Kontakt

doc. Ing. Alžbeta Kucharčíková, PhD.,
Bc. Renáta Babišová, Bc. Katarína Bačinská, Bc. Ivana Grivalská,
Bc. Jana Krištnová, Bc. Tomáš Vadovič
Katedra makro a mikorekonomie,
Fakulta riadenia a informatiky,
Žilinská univerzita v Žiline
Univerzitná 8215/1, 010 26 Žilina
e-mail: alzbeta.kucharcikova@fri.uniza.sk

SUMMARY**The Human Capital Efficiency in Enterprises**

Alžbeta KUCHARČÍKOVÁ, Renáta BABIŠOVÁ, Katarína BAČINSKÁ, Ivana GRIVALSKÁ, Jana KRIŠTANOVÁ, Tomáš VADOVIČ

Human capital represents one of the company inputs. It is involved in the creation of the market value of the company and also represents the most valuable source of company. People are just carriers of new knowledge, ideas, thoughts, experiences and skills that contribute to their personal growth and also the growth of the performance and competitiveness of the entire organization. Human capital management (HCM) represents a strategic and planned approach to the management of the most valuable, what organizations are, people who are individually and also in groups participating in the implementation of organizational goals. Human capital management system supports the various processes of the organization and helps to achieve organizational goals using effective use of human capital. It is essential to measure the value and efficiency in the use of human capital and consequently know the ways of its development. There are several approaches known how to measure the value of human capital and assess its effectiveness, but unified methodology has not yet been adopted. The problem is the quantification of knowledge, abilities, skills, motivation, talent etc. The difficulty of determining the single universal methodology is due to the fact that every company is unique and has set specific requirements for the production inputs and processes. The highest company goals are also achieved by different ways depending on the subject of a particular company.

The paper identified and compared some of the published metrics of effectiveness of human capital. In the article we characterized indicators HCE - Human capital effectiveness, HEVA - Human Economic Value Added, HCCF - Human Capital Cost Factor, HCVA - Human Capital Value Added, HCMV - Human Capital Market Value, the metrics of human capital efficiency by 4 factors and the Conceptual model of measurement the human capital efficiency. Finally, it was explained 6 principles of efficient management and performance measurement of human capital in order to measure the effectiveness was not an end in itself. It is important that tended to the HC becomes the engine performance of any business. For practical implementation of a particular enterprise, however, these indicators should be adapted to the specific conditions of the company, in the context of corporate strategy. Due to the fact that in this area is not adopted some customary metrics, it is the role of HR managers to use their knowledge, creativity, analytical thinking and conditions for proposing the metrics of efficient use of human capital. The aim is to direct the human capital towards enhancing individual performance and the performance and competitiveness of the enterprise. And this is where we see a lot of room for further research.

JEL Classification: M12, J24, E 24

ĽUDSKÉ ZDROJE AKO DETERMINANT INOVÁCIÍ

Human Resources as a determinant of Innovation

Renáta MACHOVÁ, Ladislav MURA

Abstrakt

Základom prosperujúceho podniku sú kvalitné ľudské zdroje. Sú tvorivým elementom podniku, pretože prinášajú nápady, nové pohľady a prístupy, ktoré sa zhmotňujú v inováciách. Ľudské zdroje sú najcennejším podnikovým zdrojom, a rozvoj podniku je mimoriadne závislý na ich kvalite. Riadenie ľudských zdrojov je orientované na permanentné zlepšovanie ich kvality a výkonov. Prechod spoločnosti od informačnej k znalostnej by nebol možný bez ľudských zdrojov, ktoré sú prirodzeným nositeľom znalostí. Znalosti sa považujú v súčasnej etape rozvoja trhovej ekonomiky za základný prostriedok implementácie inovácií a ekonomického rastu. Predmetom článku je skúmanie ľudských zdrojov ako determinantu inovácií vo vybranej spoločnosti. Cieľom článku je poukázať na význam vybraných aspektov ľudských zdrojov z pohľadu inovácií podniku.

Kľúčové slová

Ľudské zdroje, zamestnanci, podnik, inovácie

Abstract

The high-quality human resources are the basis of a profitable company. They are creative element of business they bring new ideas, perspectives and approaches that is embodied by innovation. The human resources are the most valuable corporate resources, and business development is extremely dependent on their quality. Human resource management is focused on the permanent improvement of their quality and performance. The transition of information towards the knowledge one would not be possible without human resources, which are the natural carrier of knowledge. At the present stage of the market economy development knowledge is considered to be essential for the implementation of innovation and economic growth. The article is to examine the human resources as a determinant of innovation in selected companies. The aim of the article is to highlight the importance of selected aspects of human resources in terms of innovation enterprise.

Key words

Human Resource, Employees, Company, Innovation

JEL Classification: O15, O31, L21

Úvod

Každý podnik, resp. organizáciu tvoria jednotlivci, ktorí sú určitým spôsobom, alebo formou zoskupení tak, aby dosiahli vytýčené podnikové (organizačné) ciele. Jednotlivci sú preto základným stavebným prvkom, ktorý umožňuje fungovanie akejkoľvek organizácie od neziskových subjektov až po súkromné, podnikateľské subjekty.

Podnikanie v súčasnosti vo významnej miere ovplyvňuje svetová globalizácia (Havierniková, 2013), internacionalizačné tendencie a medzinárodná interdependencia. Z hľadiska ďalšieho rozvoja medzinárodnej ekonomiky ako aj národného hospodárstva Slovenska je ekonomický rast ťahaný

inováciami (Vaľovská, 2013) v podnikovom sektore obzvlášť dôležitý. Inovačnému rozvoju sa venujú viacerí autori, napr. Kordoš (2010), Ubrežiová – Horská (2013).

Základom prosperujúceho podniku sú kvalitné ľudské zdroje. Tieto slová potvrdzuje aj jeden z veľikánov manažmentu ľudských zdrojov Armstrong (2002). Autor uvádza, že prechod spoločnosti od informačnej k znalostnej by nebol možný bez ľudských zdrojov, ktoré sú prirodzeným nositeľom znalostí. Znalosti sa považujú v súčasnej etape rozvoja trhovej ekonomiky za základný prostriedok implementácie inovácií a ekonomického rastu. Rozsahové obmedzenie nám neumožňuje vyčerpávajúcim spôsobom analyzovať vzájomné

súvislosti medzi ľudskými zdrojmi a inováciami, preto sme sa v ďalšej časti sústredili na prezentáciu najdôležitejších výsledkov výskumu.

1. Materiál a metódy

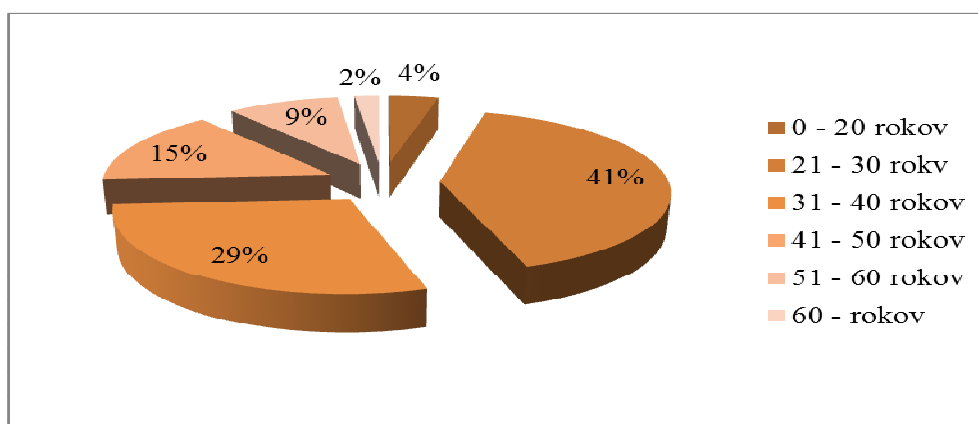
Prekladaný článok reflektuje na aktuálnu problematiku ľudských zdrojov. Tie významne formujú samotný podnikateľský subjekt na čo upozorňuje mnoho autorov. Právom sa preto označujú vo väčšine literatúry za najdôležitejší podnikový zdroj. Rozvoj inovácií v podniku, od vývoja inovatívnych produktov či služieb až po podnikové a technologické procesy. Predkladaný článok si preto kladie za cieľ orientovať pozornosť na ľudské zdroje ako determinant inovácií. Za účelom spracovania vedeckého článku bolo potrebné zhromaždiť potrebný faktografický materiál, ktorý tvorili najmä údaje z primárneho výskumu, realizovaného v rámci projektu VEGA 1/0381/13 s názvom „Hodnotenie inovačného potenciálu podnikateľskej siete v ranných etapách jej fungovania“. Podnikateľský subjekt umožnil realizovať primárny výskum, ale nesúhlasil

so zverejnením svojho obchodného mena. Primárne zdroje boli doplnené o sekundárne literárne pramene. Výber metód sa podriaďoval vytýčenému cieľu. Okrem logických metód sme využili deskriptívnu a indukčnú štatistiku.

2. Výsledky výskumu

Vyhľadávanie a výber zamestnancov je významným predpokladom získania kvalitných ľudských zdrojov (Švec a kol., 2012). V sledovanom podniku sme zisťovali základné premenné o zamestnancoch. Zo všetkých opýtaných respondentov mali veľkú prevahu muži. Tvorili 79 osôb zo všetkých opýtaných. Ženy tvorili menšiu časť respondentov. Zo 100 opýtaných respondentov bolo iba 21 žien. Prevaha mužov v podniku je zrejma nakoľko pri väčšine prác, ktoré v podniku prebiehajú je potrebná aj fyzická zdatnosť. Vo výrobe samozrejme robia aj ženy, avšak prevažujú muži. Prvým grafom prezentujeme vekové kategórie zamestnancov v rámci firmy.

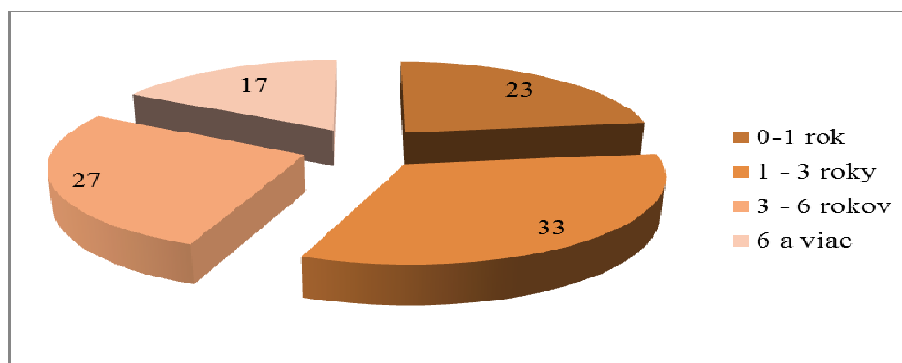
Graf 1: Vekové rozdelenie zamestnancov



Na grafe vidíme vekové rozloženie zamestnancov. Najvyšší počet zamestnancov, až 41% je vo vekovej kategórii medzi 21 – 30 rokov. Druhá najväčšia skupina je vo veku medzi 31 – 40 rokov. 15% zamestnancov je vo veku od 41 – 50 rokov. Ako je aj z grafu vidieť väčšina zamestnancov je produktívnom veku, pretože k vykonávaniu práce potrebujú dostatok vytrvalosti a tiež fyzickej sily. Najmenší počet zamestnancov, ako vidieť aj z grafu, je v preddôchodkovom veku nad 60 rokov a druhá najmenšia skupina je vo veku do dvadsať rokov,

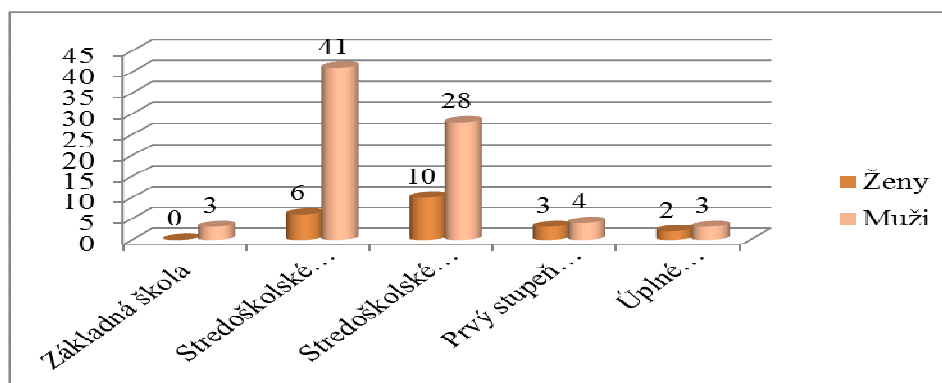
keďže do tejto vekovej skupiny patria aj ľudia v predproduktívnom veku. Trendy v tejto oblasti skúma aj Švec (2012). Na nasledujúcom grafe vidíme dĺžku pôsobenia zamestnancov vo firme. Najviac zamestnancov pracuje vo firme 1 – 3 roky, ďalej 3 – 6 rokov. Len 17 z opýtaných respondentov pracuje v spoločnosti dlhšie ako 6 rokov. Títo zamestnanci sú dôležitou súčasťou podniku, pretože majú už dlhoročné skúsenosti s prácou v podniku a tým pádom vedia byť nápomocní pre nových zamestnancov.

Graf 2: Pôsobnosť zamestnancov



Ukončené vzdelanie zamestnancov je veľmi rôznorodé. Rozdelenie podľa pohlavia a ukončeného vzdelania môžeme vidieť na grafe č. 3.

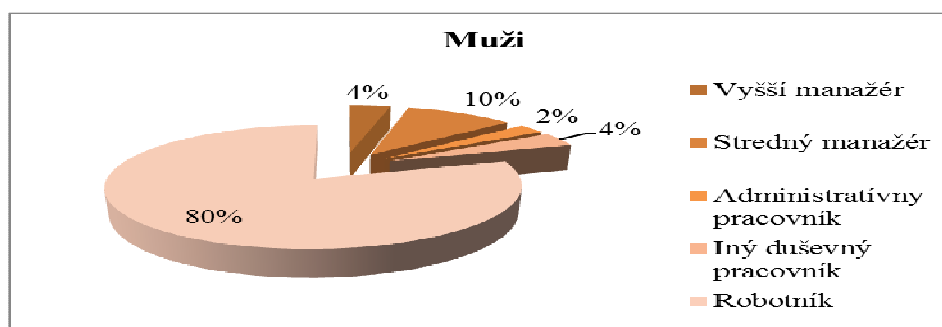
Graf 3: Ukončené vzdelanie zamestnancov



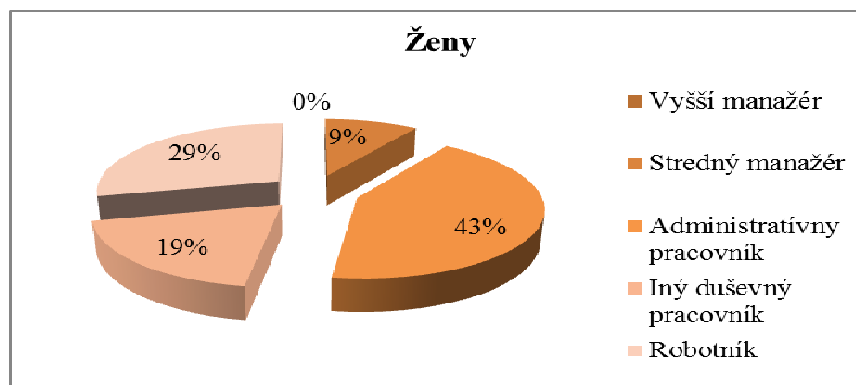
Najviac zamestnancov má ukončené stredoškolské vzdelanie. Strednú školu s maturitou má 28 mužov a 10 žien. Len malé percento zamestnancov má ukončené vysokoškolské vzdelanie. Ako je to aj z grafu zrejmé, podnik si nevyberá zamestnancov na základe najvyššieho ukončeného vzdelania, ale na základe ich schopností. Ukončené vysokoškolské vzdelanie majú vo väčšej miere muži. Vyplýva to z toho, že v podniku je viac mužov vo vedúcom postavení. Graf č. 4 a 5 nám prezentuje rozdelenie

mužov a žien pracujúcich v podniku. Väčšina ľudí, ktorý pracujú v podniku sú zaradení do pozície ako robotníci. Medzi robotníkmi prevažujú muži. Až 80% mužov z opýtaných pracujú ako robotníci. Aj v pozíciách vedúcich pracovníkov prevažujú muži. Ako vidíme na grafe, medzi administratívnymi pracovníkmi prevažujú ženy. Až 9 z 11 opýtaných administratívnych pracovníkov boli ženského pohlavia.

Graf 4 Pracovné zaradenie mužov

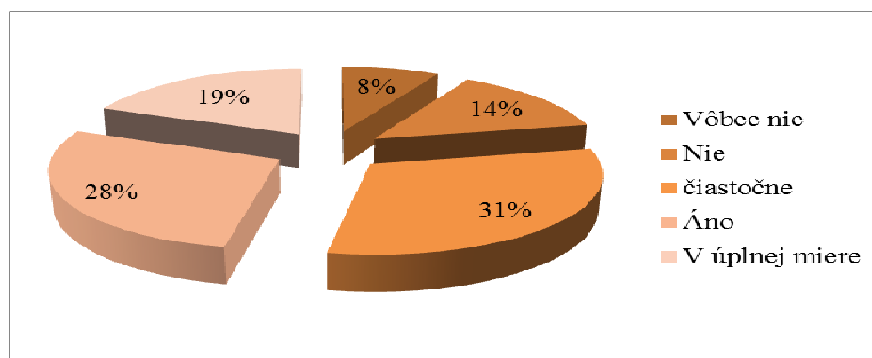


Graf 5 Pracovné zaradenie žien

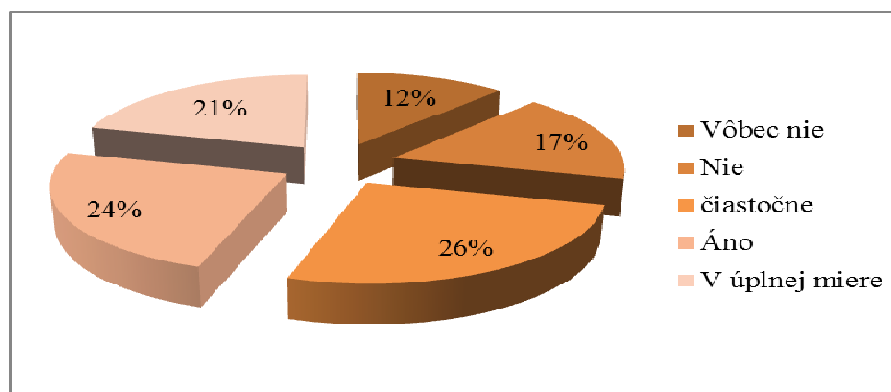


V tretej a štvrtej otázke dotazníka sme sa pýtali respondentov nakoľko sú spokojní so svojou prácou a či považujú svoju prácu za dostatočne zaujímavú. Odpovede sme spracovali a zobrazili na grafoch č. 6 a 7.

Graf 6: Spokojnosť zamestnancov



Graf 7: Záujem zamestnancov o prácu



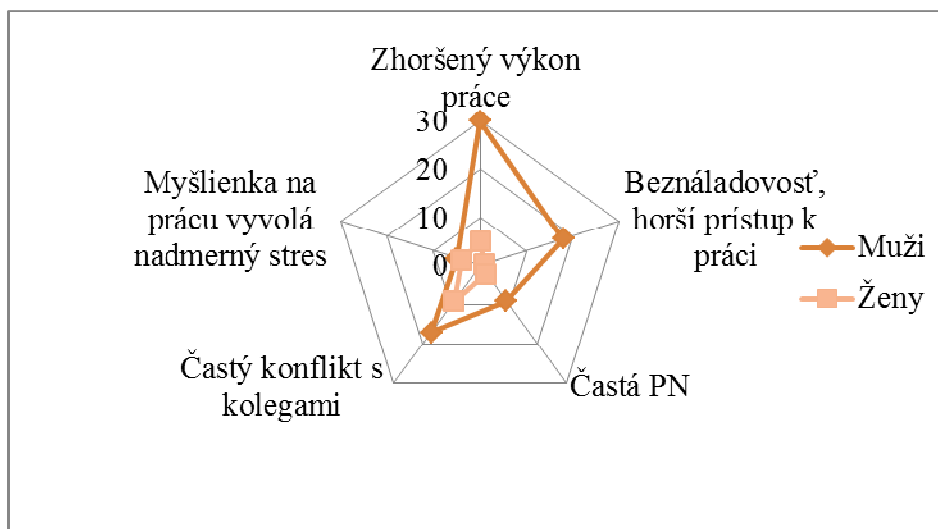
Na význam skúmania psychologických aspektov manažmentu poukazujú Szarková (2004), opakovane Novotný (2010, 2014), Šimo – Mura (2015). Z tohto dôvodu sme v našom výskume vytvorili priestor na zisťovanie aj týchto aspektov. Ako vyplýva aj z grafu 31% opýtaných je čiastočne spokojných s prácou a taktiež najviac respondentov považuje svoju prácu

za z časti zaujímavú. Väčšina opýtaných zamestnancov je spokojných so svojím zamestnaním, a tým pádom ich práca aj zaujala. Len malá časť zamestnancov odpovedala, že nie je spokojná so svojou prácou, presnejšie 14% a 8% vôbec nie je spokojných. Z toho vyplýva, že títo zamestnanci nepovažujú svoju prácu za zaujímavú. Môže to byť

s rôznych dôvodov. Napríklad to môže byť pre nich len dočasné zamestnanie, kým si nenájdu prácu vo svojom odbore, alebo pracujú už prídlho na tom istom mieste a ich práca sa stáva monotónnou, strácajú motiváciu a stáva sa pre nich stereotypnou a zamestnanci sa stávajú nespokojnými. Práve z uvedeného dôvodu by zamestnávateľ mal

popremýšľať o možnosti striedania zamestnancov na pracovných pozíciách. Týmto sa zabráni monotónnosti v práci a v prípade náhleho výpadu niektorého zamestnanca sa nemusí zastaviť výroba. V piatej otázke sme sa pýtali respondentov, že čo v nich vyvoláva nespokojnosť na pracovisku. Pri tejto otázke mohli označiť aj viac odpovedí.

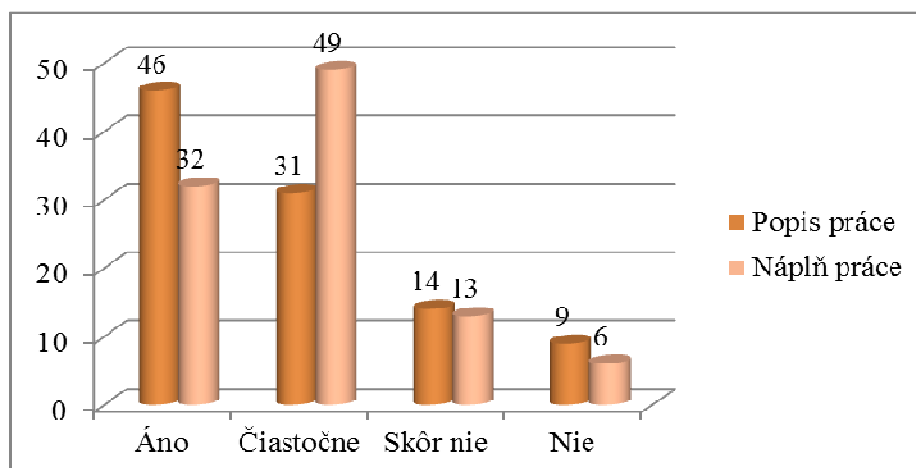
Graf 8: Nespokojnosť zamestnancov



Z výskumu sme zistili, že ak sú zamestnanci nespokojní, najväčší vplyv to má na ich pracovný výkon. Platí to najmä u mužov. Až 30 mužov tvrdí, že sa mu zhorší výkon ak pociťuje nespokojnosť. U žien sa to prejavuje inak. Ako to vidíme aj na grafe, väčšina žien sa pri nespokojnosti dostáva do konfliktu so spolupracovníkmi. Každý jednotliviec prežíva tieto situácie iným spôsobom. Ženy sú od prírody priamejšie, otvorenejšie a možno preto sa skôr zapletú do konfliktných situácií. Druhou najčastejšou odpoveďou mužov bolo, že sú bez nálady, zhoršuje sa

ich prístup k práci. U niektorých respondentov má nespokojnosť vplyv aj na ich zdravie. V niektorých už aj samotná myšlienka na prácu vyvoláva nadmerný stres. Takéto pocity prežívajú piati muži a štyri ženy z opýtaných. V ďalšej otázke nás zaujímalo, či respondenti poznajú svoju náplň práce, či sa tá náplň zhoduje s popisom práce, či vedia na koho sa majú obrátiť s prípadnými otázkami, a či sú ich nadriadený ochotní pomáhať im. Zaujímalo nás to, pretože niekedy aj nevedomosť môže vyvolať pocit úzkosti a stresu. Odpovede sme znázornili na grafe č. 9.

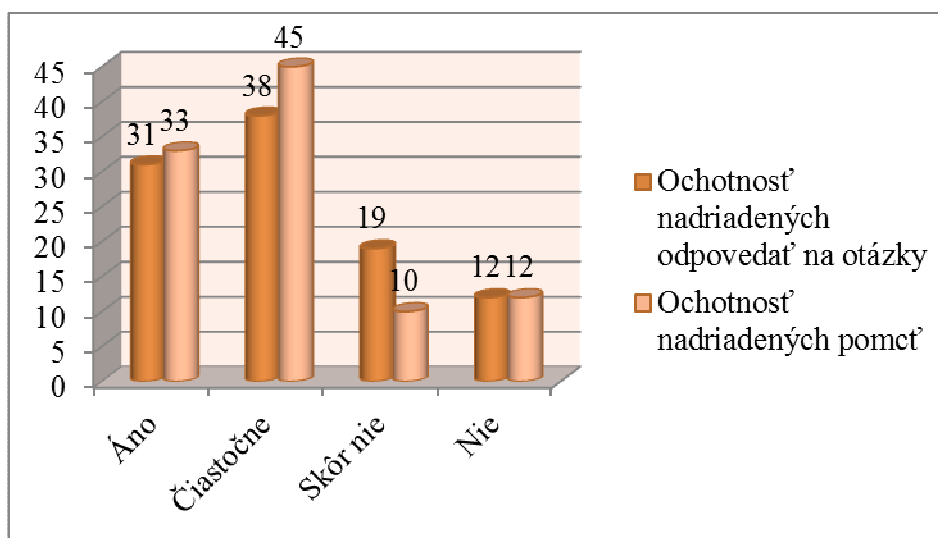
Graf 9: Náplň a popis práce



Vidíme, že zamestnanci skúmanej spoločnosti sú dostatočne oboznámení s popisom svojej práce. Tvrdí to až 46 z opýtaných. 31 tvrdí, že sú čiastočne oboznámení. 14 zamestnancov nepozná čo je presne uvedené v ich popise práce a 9 ľudí vôbec nevie aký je ich popis práce. Vo väčšine prípadov sa aj náplň práce zhoduje s popisom práce. Iba malá časť respondentov tvrdí, že sa náplň nezhoduje s popisom. Ako sme už uviedli, sú aj takí, ktorí nepoznajú popis svojej práce, preto ani nemôžu vedieť, či sa zhoduje s ich náplňou. Ďalej sme skúmali ochotu nadriadených byť nápomocní zamestnancom pri práci. Z grafu č.10 vidíme, že vedúci pracovníci sú ochotní zodpovedať

otázky, ktoré im kladú podriadení a tiež sú ochotní pomáhať im. 31 ľudí odpovedalo, že skôr nie sú, alebo vôbec nie sú ochotní odpovedať im na otázky. To ale nemusí znamenať že im nepomohli, keď to potrebovali, možno ešte nenastala situácia, v ktorej by potrebovali pomoc nadriadených a nie sú si istý v tom, že by im ochotne pomohli. Avšak na základe všetkých odpovedí môžeme konštatovať, že vedenie tejto firmy je ochotné pomáhať zamestnancom. Na otázku, či zamestnanci vedia na koho sa majú obrátiť v prípade, keď potrebujú pomoc odpovedala drvivá väčšina že vie. Len 10 ľudí zo všetkých opýtaných nevie na koho sa má v prípade núdze obrátiť.

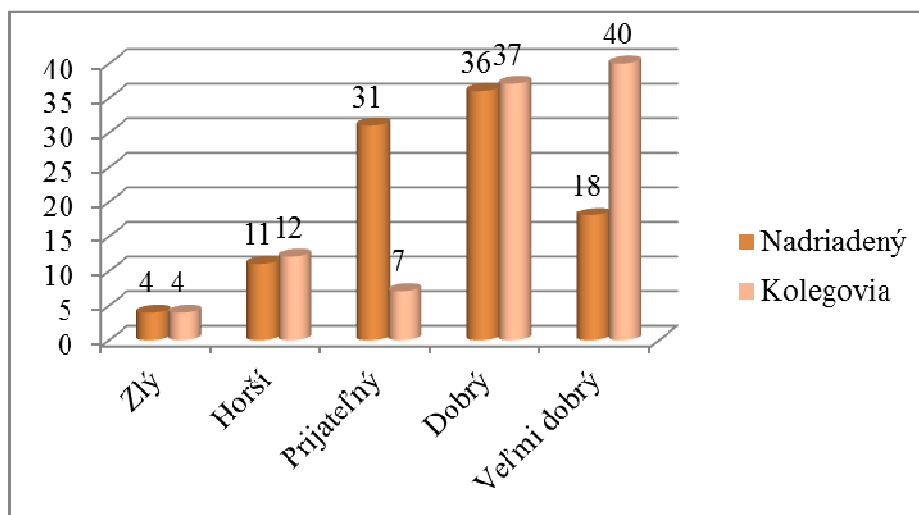
Graf 10: Správanie nadriadených



Ďalšia otázka bola, či podľa zamestnancov vytvára firma také pracovné prostredie, v ktorom nie sú stresové faktory. Pri tejto otázke sa odpovede najviac rozchádzali. 34 respondentov odpovedalo, že firma vytvára vhodné pracovné prostredie. 28 zamestnancov si naopak myslí, že ich pracovné prostredie je stresujúce. 22 respondentov si myslí, že nevedia v úplnej miere vytvoriť bezstresové prostredie a 16, že sa pokúšajú vytvoriť vhodné prostredie, ale ešte sa im to celkom nepodarilo. Nasledujúca otázka sa týkala komunikácie v rámci firmy. Pýtali sme sa, či sú spokojní s komunikáciou vo firme. Z výskumu sme zistili, že zo všetkých opýtaných 18 nie je, alebo vôbec nie je spokojných s komunikáciou vo firme. 26 respondentov je čiastočne spokojných a ostatní sú s komunikáciou vo firme spokojní. Nasledujúca

otázka sa týkala medziľudských vzťahov v rámci podniku. Respondenti hodnotili svoje vzťahy s kolegami a s nadriadenými. Vzťahy medzi zamestnancami ohodnotili za dobré až veľmi dobré. Len veľmi malá časť tvrdí, že vzťahy medzi kolegami nie sú príliš dobré, ba dokonca sa priklonili k názoru, že sú zlé. Vzťahy s nadriadenými považuje 31 respondentov za prijateľné a 36 za dobré. Za zlé pokladajú vzťahy s nadriadenými iba 4 zamestnanci. Sú síce takí, ktorí považujú medziľudské vzťahy v rámci podniku za zlé, ale nie je to typické. Ako je to aj z grafu vidieť, vzťahy medzi kolegami a aj s nadriadenými sú dobré. Takáto harmónia prispieva vo veľkej miere k výkonu pracovníkov a aj k samotnej spokojnosti zamestnancov.

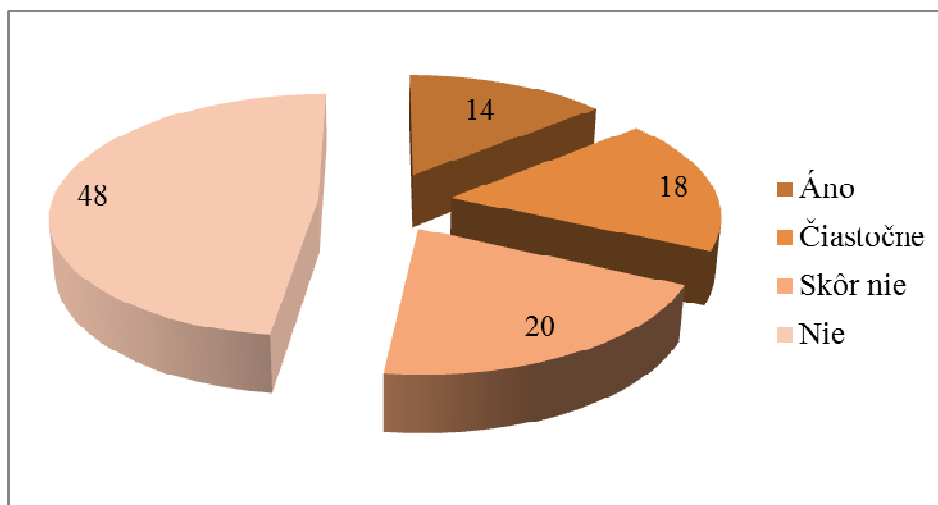
Graf 11: Medziľudské vzťahy na pracovisku



V desiatej otázke sme zisťovali, či úlohy ktoré majú zamestnanci pridelené zodpovedajú ich schopnostiam. Odpovede boli dosť jednoznačné. Až 44 respondentov si myslí, že úlohy čiastočne zodpovedajú ich schopnostiam. Len šiesti si myslia, že im pridelené úlohy nezodpovedajú ich schopnostiam. Môže to byť z dvoch dôvodov. Prvý je, že ich schopnosti presahujú úlohy, ktoré im boli pridelené, druhá možnosť je, že nemajú dostatok vedomostí, alebo síl na vykonávanie danej práce. Tento problém by nadriadení mohli riešiť rôznymi školeniami. Ďalej sme zisťovali, či je pracovný čas respondentov dostatočný na splnenie úloh. 35 z opýtaných tvrdí, že im pracovný čas vystačí, 45 tvrdí, že len čiastočne a 22 že skôr nie, alebo vôbec nie. Ak zamestnancom nestačí vyhradená pracovná

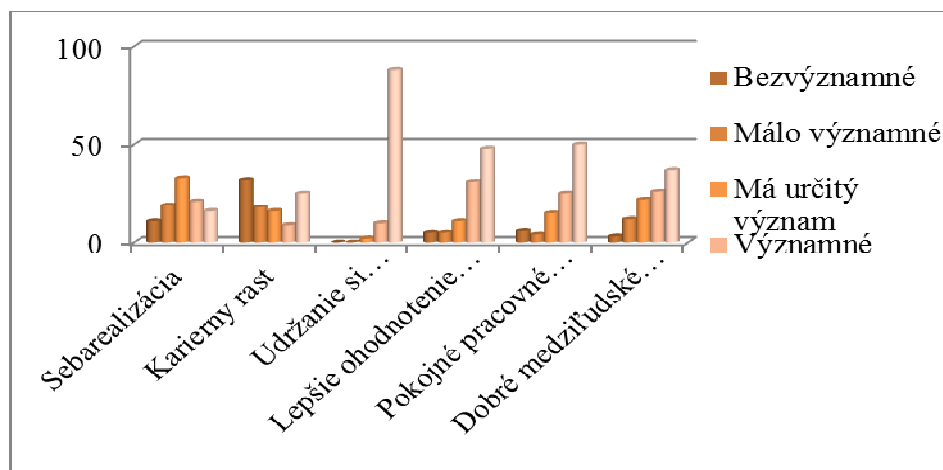
doba na plnenie im pridelených úloh, tak pracujú v rámci nadčasov po pracovnej dobe, alebo cez víkendy. Ďalej nás zaujímalo, či respondentom zostáva popri práci dostatok voľného času, a či vedia oddeliť svoj osobný život od pracovného. Odpovede boli jednoznačné. Až 64 respondentov tvrdí, že popri práci im nezostáva dostatok voľného času, ale prácu od osobného života si vie väčšina oddeliť. Iba šiestim z opýtaných robí problém oddelenie si osobného života od pracovného. Nasledujúca otázka bola, či môže mať stres aj pozitívny účinok. Z výskumu vyplýva, že podľa väčšiny zamestnancov stres nemá pozitívny účinok. Iba 14-ti z opýtaných si myslia, že môže mať aj kladný vplyv. Presné údaje sú uvedené v grafe č. 12.

Graf 12: Pozitívny vplyv stresu



V jedenástej otázke sme vymenovali 6 priorít a respondenti mali za úlohu určiť, ktorá z priorít má pre nich aký význam.

Graf 13: Priority na pracovisku



Jednoznačne vidíme, že pre každého je najvýznamnejšou prioritou udržanie si pracovného miesta. Je to pochopiteľné, pretože v dnešnej dobe je nájsť a udržať si miesto veľmi ťažké. Na poprednom mieste je ešte lepšie ohodnotenie práce a pokojné pracovné prostredie. Za bezvýznamné, alebo málo významné označili seberealizáciu a karierný rast. Tiež to môže súvisieť so zlou ekonomickou situáciou. Ľudia sa snažia o udržanie si pracovného miesta. Karierný postup a seberealizáciu posunuli do úzadia. Všetky tieto priority sú veľmi dôležité, ale každý si ich musí usporiadať podľa toho, aké ciele má vytýčené.

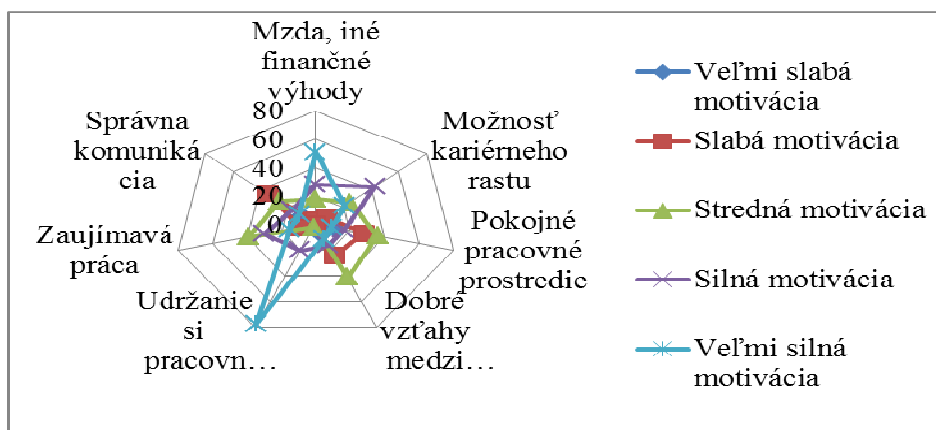
V dvanástej otázke sme vymenovali niekoľko tvrdení a boli sme zvedaví, nakoľko charakterizujú danú spoločnosť. V ďalšom prezentujeme výsledky nášho zistenia:

- *Zamestnanci poznajú stratégiu podniku* – z výskumu sme zistili, že pre skúmanú spoločnosť nie je toto tvrdenie charakteristické.
- *Zamestnanci disponujú s vysokou mierou samostatného rozhodovania* – toto tvrdenie tiež nie je typické, samostatnosť rozhodovania majú skôr manažéri strednej alebo vyššej úrovne. Robotníci majú dané úlohy, ktoré sú povinní splniť.
- *Procesy charakterizujú tímovú prácu* – toto tvrdenie je pre spoločnosť charakteristické v úplnej miere, nakoľko je tímová práca v tejto spoločnosti častým javom.
- *Dostatočná motivácia zamestnancov* – toto tvrdenie je pravdivé len z časti. Nie každý respondent má pocit dostatočnej motivácie.
- *Kolegovia si dôverujú* – ako sme už uviedli dobré medziľudské vzťahy sú súčasťou skúmanej spoločnosti a tým pádom je namieste aj vzájomná dôvera kolegov.

- *Riadenie podporuje iniciatívy prichádzajúce zdola* – vedenie sa pokúša podporovať iniciatívy zamestnancov, ale to nie je možné v každom prípade, takže toto tvrdenie je pravdivé len z časti
- *Organizáciu charakterizuje hierarchický vzťah medzi zamestnancami* – toto tvrdenie v úplnej miere charakterizuje analyzovanú spoločnosť. Každý zo zamestnancov má svoje určené postavenie, od robotníkov až po vyšší manažment.
- *Časté konflikty* – nie sú typické pre organizáciu, ale tam kde pracuje spolu väčšia skupina ľudí, tam sa občasným konfliktom nedá vyhnúť.
- *Sú presne zadané ciele organizácie* – na toto respondenti nevedeli dať jednoznačnú odpoveď. 28 z nich tvrdí že áno a 19 že v úplnej miere. Ale na druhej strane 29 respondentov tvrdí, že toto tvrdenie charakterizuje ich spoločnosť len z časti a 24 že vôbec. Príčinou tejto nejednotnosti môže byť to, že zamestnanci neboli oboznámení s cieľmi a stratégiou organizácie.
- *Zamestnanci plnia požiadavky vedúceho* – respondenti sa jednoznačne zhodli, že toto tvrdenie zodpovedá ich spoločnosti. Ved' keď vo firme prevládajú pokojné medziľudské vzťahy, zamestnanci nemajú prečo neposlúchnuť pokyny nadriadených.
- *Riadenie podporuje svojich zamestnancov* – z výskumu vyplynulo, že podľa respondentov je toto tvrdenie typické len z časti. Dôvody v dotazníku neuvádzali.

V trinástej otázke sme vymenovali 7 druhov motivácie a chceli sme sa dozvedieť, ktorá z nich je pre respondentov najdôležitejšia. Výsledky sme spracovali a znázornili v grafe č. 14.

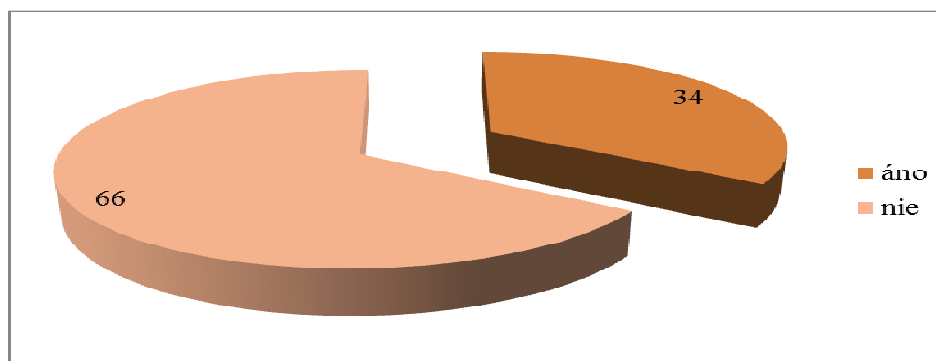
Graf 14: Druhy motivácie zamestnancov



Ako to aj na grafe vidíme, najsilnejšou motiváciou je pre zamestnancov udržanie si pracovného miesta. Na druhom mieste je mzda a iné finančné výhody. Peňažné ohodnotenie a istota pracovného miesta motivujú zamestnancov k lepšiemu výkonu a ženú ich dopredu, aby získali čo najlepšie ohodnotenie. Pre zamestnancov je ďalej silnou motiváciou možnosť kariérneho postupu a dôležité je aj to, aby ich práca, ktorú vykonávajú, zaujala. V príjemnom prostredí sa dostatočne

zaujímavá práca stáva skôr výzvou zvládnuť ju čo najlepšie, a nie príkazom nadriadeného, ktorý sme povinní splniť. Za stredne silnú motiváciu označili dobré medziľudské vzťahy. K práci ich podľa údajov z dotazníkov slabo motivuje správna komunikácia a pokojné pracovné prostredie. V štrnástej otázke sme sa pýtali respondentov, či v rámci vykonávania práce zažívajú stres, resp. či je vykonávanie spojené so stresom. Odpovede prezentujeme v rámci grafu č. 15.

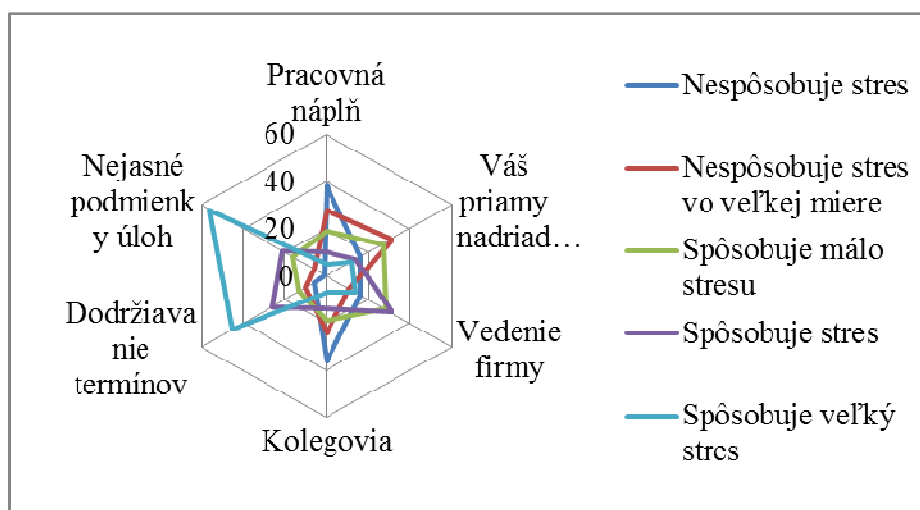
Graf 15: Stres a vykonávanie práce



Samotné vykonávanie práce pre zamestnancov podniku podľa výskumu nevyvoláva stres. Stres pociťujú, len ak to v nich vyvolá určitý stresor, pracovná činnosť pre nich zjavne nie je stresovým faktorom. Ako to vidíme aj na grafe, len 34 z opýtaných tvrdí, že pri vykonávaní práce pociťujú stres. V nasledujúcej otázke sme vymenovali stresové faktory, ktoré predpokladáme, že sa môžu objaviť pri vykonávaní práce. Úlohou respondentov bolo ohodnotiť tieto faktory na stupnici podľa toho, v akej miere im spôsobujú stres. Ako to môžeme vidieť aj na grafe, z vymenovaných stresových faktorov spôsobujú pre zamestnancov skúmanej spoločnosti stres v najväčšej miere nejasne formulované úlohy. Taktiež v nich vo veľkej miere vyvoláva stres dodržiavanie

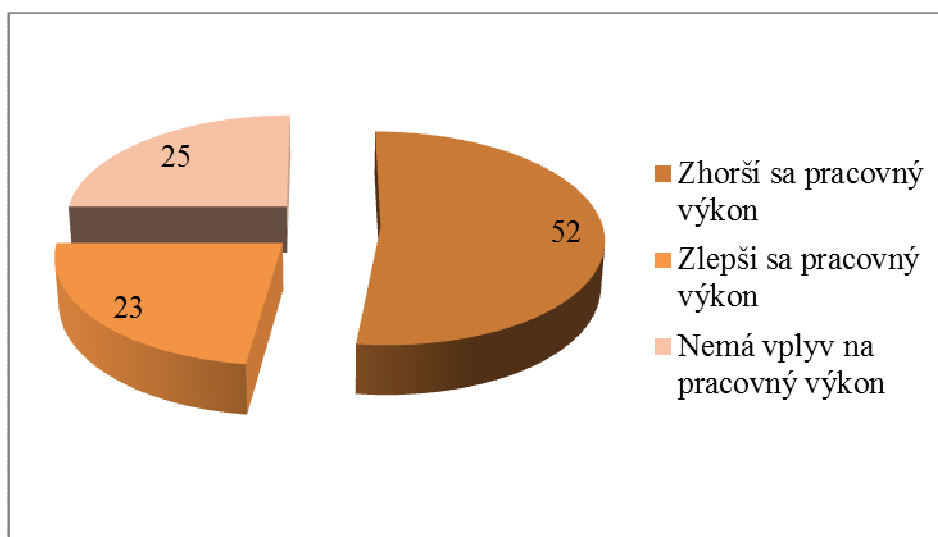
termínov. Takýto druh stresu môže mať aj pozitívny vplyv, pretože nabáda pracovníkov k tomu, aby dané termíny plnili načas. Síce v menšej miere, ale tiež v nich vyvoláva stres vedenie firmy a očakávania, ktoré sa na nich kladú. Zamestnanci sa snažia čo najlepšie vyhovieť vedeniu, aby boli s nimi spokojní, a tým pádom si aj udržať pracovnú pozíciu. Za veľmi málo stresujúci faktor označili svojich priamych nadriadených. Za najmenej stresujúci faktor, ako to vyplýva aj z predchádzajúcej otázky, označila väčšina respondentov pracovnú náplň. Iba 5 zamestnancov tvrdí, že pracovná náplň v nich vyvoláva stres vo veľkej miere. Všetky odpovede rozdelené podľa faktorov vidíme zobrazené na grafe č. 16.

Graf 16: Stresové faktory pôsobiace na zamestnancov



Na otázku súvisiacu so stresom na sme nadviazali aj v poslednej hodnotenej otázke, v ktorej sme sa respondentov pýtali na to, ako reagujú, keď nastane stresová situácia.

Graf 17: Reakcie zamestnancov na stres



Vyše polovica respondentov tvrdí, že stresová situácia pre nich prináša zhoršenie pracovného výkonu. Prekvapujúco až 25-tim respondentom napomáha stres pri práci a zlepšuje ich pracovný výkon. Pri ostatných stres neovplyvňuje ich pracovný výkon, nerobí im problémy vyrovnať sa s ním a svoju prácu vedú vykonávať v pokoji.

Záver

V predloženom článku sme orientovali našu pozornosť na problematiku výskumu ľudských

zdrojov ako determinantu inovácií v podnikateľskom sektore na príklade vybranej súkromnej spoločnosti. Sme toho názoru, že ľudské zdroje preukazným spôsobom vplývajú na rozvoj inovácií, nakoľko sú nositeľom znalostí. Prezentovaný článok vychádza z realizovaného primárneho prieskumu. Psychologické faktory zamestnancov determinujú ich sústredenosť na prácu, ich pracovný výkon, vznik stresu a jeho zvládanie. To všetko v konečnom dôsledku vytvára vhodný či menej vhodný priestor pre zdroj nápadov a ich možné realizovanie. Na základe toho vznikajú inovatívne podnikateľské subjekty.

Literatúra

Armstrong, M. (2002). *Řízení lidských zdrojů*. Praha: Grada Publishing, s. 856, (kniha) ISBN 80-2470-469-2

Havierníková, K., Kordoš, M. (2013). Aplikácia SHIFT-SHARE analýzy pre identifikáciu odvetví vhodných pre vznik klastrov v Trenčianskom kraji. *Acta Oeconomica Universitatis Selye*. Roč.2, č.2 (2013), s.73-87. ISSN 1338-6581

Havierníková, K. (2013). Podnikanie v podmienkach globalizácie. In *Teoreticko-metodologické aspekty merania ekonomickej výkonnosti klastrov v Slovenskej republike*. Trenčín: TnUAD, 2013. s.56-76. ISBN 978-80-8075-619-2.

Kordoš, M. (2010). Inovačný rozvoj v podmienkach znalostnej ekonomiky. In *Sociálno-ekonomická revue*. Roč.8, č.4, s.57-61. ISSN 1336-3727

Novotný, J. (2010). Osobnosť inovačného manažéra. *EDAMBA 2010*. Mojmirovce: Ekonomická univerzita v Bratislave, Ekonóm, 2010, s. 371 – 374. ISBN 978 – 80 – 225 – 2972 – 3

Novotný, J. (2014). Osobnosť manažéra a manažérske zručnosti. *Acta Oeconomica Universitatis Selye*. Roč.3, č.2 (2014), s.123-129. ISSN 1338-6581

Szarková, M. (2004). *Psychológia pre manažérov a podnikateľov*. Sprint, 2004, s.278, ISBN 80-89085-36-9

Šimo, D., Mura, L. (2015). *Manažment*. Vysokoškolská učebnica (v tlači)

Švec, M. a kol. (2012). *Kultúra sveta práce*. Bratislava: Friedrich Ebert Stiftung, 2012. 122 s. ISBN 978-80-89149-23-0.

Švec, M. (2012). Pracovný čas v kontexte ostatnej judikatúry Súdneho dvora Európskej únie. *Mil'níky práva v stredoeurópskom priestore 2012*. Bratislava: Univerzita Komenského 2012. s. 226-231. ISBN 978-80-7160-317-7

Val'ovská, Z. (2013). Human Development and Economic Growth as Determinants of OECD Country's Competitiveness. *International Business and Economics Review*. No. 4 (2013), s. 112-125. ISSN 1647-1989

Ubrežiová, I., Horská, E. (2013). *Modern management in the 21st century: theoretical and practical issues*. Nitra: Garmond, 2013. 348 s. ISBN 978-80-89703-00-5

Kontakt

Renáta Machová, Ing., PhD.
Katedra manažmentu,
Ekonomická fakulta,
Univerzita J. Selyeho
Bratislavská cesta 3322,
945 01 Komárno,
e-mail: machovar@selyeuni.sk

Ladislav Mura, doc. Mgr. Ing. PhD.
Katedra verejnej politiky a verejnej správy,
Fakulta sociálnych vied,
Univerzita sv. Cyrila a Metoda v Trnave
Nám. J. Herdu 2, 917 01 Trnava
e-mail: ladislav.mura@gmail.com

SUMMARY**Human Resources as a determinant of Innovation***Renáta MACHOVÁ, Ladislav MURA*

In the present article, we focused our attention on the issue of research on human resources as a determinant of innovation in the business sector for example, selected private companies. We believe that human resources in a substantiated way affect the development of innovation, as the bearer of knowledge. Psychological factors of employees determine the focus on their work, their performance, the formation of stress and coping. All this ultimately creates suitable or less suitable space for the source of ideas and their realization possible. This generates innovative businesses.

The high-quality human resources are the basis of a profitable company. They are creative element of business they bring new ideas, perspectives and approaches that is embodied by in innovation. The human resources are the most valuable corporate resources, and business development is extremely dependent on their quality. Human resource management is focused on the permanent improvement of their quality and performance. The transition of information towards the knowledge one would not be possible without human resources, which are the natural carrier of knowledge. At the present stage of the market economy development knowledge is considered to be essential for the implementation of innovation and economic growth. The article is to examine the human resources as a determinant of innovation in selected companies. The aim of the article is to highlight the importance of selected aspects of human resources in terms of innovation enterprise.

The search and selection of employees is an important prerequisite for obtaining high-quality human resources. During the reporting enterprise we investigated the basic variables of employees. Of all the respondents being surveyed men were highly dominant. They accounted for 79 persons from all the respondents. Women accounted for a smaller proportion of respondents. Only 21 women were of the 100 respondents being surveyed. The predominance of men in business is evident because the physical fitness is necessary for majority of the work undertaken in the company. In production, of course, women are also present, but men prevail.

The article therefore aims to focus attention on human resources as a determinant of innovation. For processing the scientific paper it was necessary to gather the necessary material, which consisted mainly of data from primary research carried out under the project VEGA 1/0381/13 " The business network innovation potential evaluation in early stages of its operation." The business entity allowed to implement primary research, but disagreed with the publication of its company name. Primary sources were supplemented by secondary literary sources. The choice of methods is subordinate to the pursued aim. In addition to the logical methods, the descriptive and inductive statistics have been used.

JEL Classification: O15, O31, L21

DOPLNKOVÉ ZDROJE FINANCOVANIA REGIONÁLNYCH SAMOSPRÁV V SR

Additional funding sources of regional self-government in the SR

Zlata VALOVSKÁ, Slavka SEDLÁKOVÁ

Abstrakt

Vyšší územný celok, resp. samosprávny kraj, ako regionálna úroveň územnej samosprávy plní celý rad obligatórnych a fakultatívnych kompetencií, pričom realizácia jednotlivých úloh si vyžaduje dostatočnú finančnú i majetkovú oporu. Rozsah a kvalita výkonu originálnych činností regionálnych samospráv závisí od objemu príjmov, pričom práve štruktúra vlastných príjmov ovplyvňuje ich finančnú samostatnosť. Doplnkové zdroje financovania majú charakter vlastných nedaňových príjmov a sú jednou z možností ako posilniť nezávislosť regionálnej samosprávy na dotáciách zo štátneho rozpočtu a zvýšiť ich konkurencieschopnosť voči ostatným samosprávnym krajom. Príspevok preto na základe dostupných údajov záverečných účtov jednotlivých územných samospráv v rokoch 2008 až 2012 sleduje schopnosť regionálnych samospráv SR kryť ich výdavky vlastnými príjmami a ich aktivitu v oblasti získavania doplnkových príjmov z vlastníctva majetku a z podnikania.

Kľúčové slová

rozpočet, samosprávny kraj, zdroje financovania, miera samofinancovania

Abstract

A higher territorial unit, or a self-governing region, as a regional level of the local self-government, fulfils a number of obligatory and facultative competences, whereas the execution of individual tasks requires a sufficient property base. The extent and quality of performance of original activities of regional governments depends on the amount of revenue, while the volume and structure of earnings of local authorities reflect not only their financial independence. Additional funding sources have characteristics of non-tax revenue and are one of the ways to strengthen the independence of regional government for subsidies from the state budget and their competitiveness in compared to others a self-governing regions. This paper thus monitors, on the basis of the available data on final accounts of individual local authorities from years 2008 to 2012, the ability of local authorities to cover their costs with their own earnings and activity authorities in terms of acquisition of supplementary earnings from the property ownership and business activities.

Keywords

budget, self-governing region, funding sources, self-financing rate

JEL Classification: H41, H71, H72

Úvod

Územná samospráva ako významná súčasť usporiadania spoločnosti funguje na základe politickej, právnej a ekonomickej autonómie a je jedným zo základných pilierov demokratickej spoločnosti. V podmienkach Slovenskej republiky má územná samospráva reálne dve úrovne, miestnu a regionálnu, ktoré sú výsledkom transformácie spoločenského systému. Zmeny, ktoré prebiehali vo viacerých etapách, znamenali vytvorenie nového územno-správneho členenia v zmysle posilnenia samosprávneho postavenia obcí a zriadenia

regionálneho článku územnej samosprávy tzv. samosprávnych krajov. V podmienkach SR je regionálny článok územnej samosprávy označovaný ako vyšší územný celok (VÚC), pričom východiskom pre definovanie postavenia samosprávnych krajov je predovšetkým Ústava SR a Zákon č.302/2001 Z.z. o samospráve vyšších územných celkov. Uvedenou legislatívnou normou vzniklo na Slovensku 8 samosprávnych krajov.

Proces slovenskej reformy verejnej správy tzv. decentralizácie priniesol dekoncentráciu kompetencií zo štátnej správy na samosprávu podľa Zákona č.416/2001 Z. z. o prechode niektorých pôsobností

z orgánov štátnej správy na obce a vyššie územné celky. V zmysle tohto zákona je samosprávny kraj, ako základná samosprávna jednotka, zodpovedný za rozvoj územia, za úroveň a kvalitu poskytovaných verejných statkov svojim občanom, ale zároveň sú na neho kladené nároky aj v oblasti zvyšovania jeho konkurencieschopnosti. Samosprávne kraje majú koordinovať rozvoj a spoluprácu s obcami pri tvorbe programov sociálneho a ekonomického rozvoja obcí, vykonávať vlastnú investičnú činnosť a podnikateľskú činnosť v záujme zabezpečenia potrieb obyvateľov samosprávneho kraja. Decentralizácia ako súčasť reformy verejnej správy, bola nasledovaná procesom fiškálnej decentralizácie, ktorá priniesla výrazné zmeny vo financovaní územnej samosprávy. Podstatou tohto procesu bolo posilnenie vlastnej príjmovej základne územných samospráv, čo malo zároveň viesť k posilneniu ich finančnej samostatnosti. Fiškálna decentralizácia znamenala zmenu vo financovaní originálnych kompetencií, ktoré samosprávne kraje financujú už z vlastných príjmov, no prenesené kompetencie štátu sú naďalej financované prostredníctvom transferov zo štátneho rozpočtu.

Cieľom príspevku je na základe dostupných údajov získaných zo záverečných účtov jednotlivých územných samospráv Slovenskej republiky v rokoch 2008 až 2012, zistiť schopnosť regionálnych samospráv SR kryť svoje výdavky vlastnými príjmami. Preto je pozornosť venovaná analýze aktivít samosprávnych krajov SR, prostredníctvom ktorých môžu získať doplnkové zdroje financovania a zvýšiť tak svoju konkurenčnú pozíciu v porovnaní s ostatnými samosprávnymi krajinami. Pomocou pomerových finančných ukazovateľov je hodnotená finančná samostatnosť slovenských samosprávnych krajov a ich aktivita v oblasti získavania doplnkových zdrojov formou podnikateľskej činnosti.

Základným nástrojom finančného hospodárenia samosprávneho kraja je viacročný rozpočet, ktorý je zároveň súčasťou rozpočtu celej verejnej správy. Rozpočet samosprávneho kraja je nástrojom na realizáciu regionálnych záujmov a preferencií obyvateľov, no zároveň je to nástroj ovplyvňujúci dlhodobý potenciál územia, ktorý má rešpektovať princípy akými sú samostatnosť, zodpovednosť, spravodlivosť či transparentnosť a stabilita. V konkrétnej štruktúre je rozpočet bilanciou príjmov a výdavkov samosprávneho kraja, pričom obsah jednotlivých častí je upravený Zákonom č. 583/2004 Z. z. o rozpočtových pravidlách územnej samosprávy.

Z hľadiska riešenej problematiky je pozornosť venovaná predovšetkým príjmovej časti rozpočtov samosprávnych krajov. Príjmy, ktoré plynú do rozpočtov samosprávnych krajov môžu mať charakter vlastných príjmov (daňových a nedaňových), ktoré ako už bolo uvedené smerujú k financovaniu originálnych kompetencií. Ich objem, predovšetkým v prípade nedaňových príjmov, vie samosprávny kraj ovplyvniť svojou vlastnou aktivitou a zároveň platí, že samosprávny kraj je autonómny pri rozhodovaní o ich použití.

Súčasťou príjmovej časti rozpočtov sú však aj dotácie zo štátneho rozpočtu určené na financovanie preneseného výkonu štátnej správy resp. prostriedky z EÚ, pričom tieto príjmy plynú z prerozdeľovacích procesov, nepatria medzi vlastné príjmy a sú účelovo viazané.

Objem a štruktúra vlastných príjmov je daná nielen daňovou výnosnosťou, ale je možné ich ovplyvniť aj vlastnými aktivitami napríklad formou efektívneho využívania majetku vo vlastníctve samosprávneho kraja a pod. Štruktúru vlastných príjmov rozpočtu samosprávnych krajov v zmysle Zákona 583/2004 Z. z. o rozpočtových pravidlách uvádza nasledujúci obrázok 1.

1. Financovanie samosprávnych krajov v SR

Obr. 1 Vlastné príjmy samosprávnych krajov v SR

Daňové príjmy	Nedaňové príjmy
• podiel na dani z príjmov fyzických osôb (21,9%) • výnos dane z motorových vozidiel	• príjmy z vlastníctva a z prevodu vlastníctva majetku vyššieho územného celku a z činnosti vyššieho územného celku a jeho rozpočtových organizácií • úroky a iné príjmy z finančných prostriedkov • sankcie za porušenie finančnej disciplíny uložené vyšším územným celkom • dary a výnosy z dobrovoľných zbierok

Zdroj: Zákon č.583/2004 Z. z. o rozpočtových pravidlách územnej samosprávy

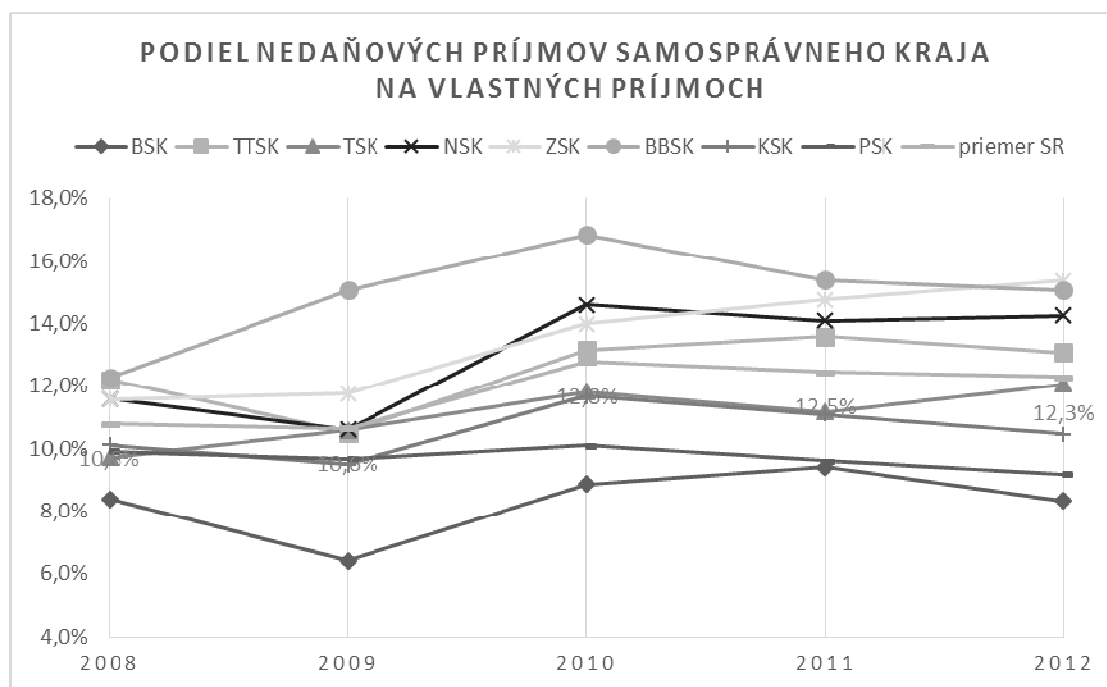
Význam nedaňových príjmov v rozpočte regionálnej samosprávy

Nedaňové príjmy sú považované z hľadiska ich významu za doplnkové zdroje, ktoré môže samosprávny kraj získať vlastnou aktivitou resp. efektívnym využívaním vlastníctva majetku. Napriek tomu, že ich výnos a teda aj význam je nižší ako je to v prípade daňových príjmov, môžu prispievať k celkovej vyrovnanosti rozpočtov a zároveň zvyšovať mieru nezávislosti samosprávnych krajov.

Priemerný podiel nedaňových príjmov samosprávnych krajov SR v sledovanom období rastie (viď graf 1). Zatiaľ čo v roku 2008 priemerný podiel nedaňových príjmov na vlastných príjmov samosprávnych krajov predstavoval 10,8 %, v roku 2012 vzrástol na 12,3 %. Najvyšší výnos nedaňových príjmov v objeme vlastných príjmov je v roku 2008 charakteristický pre Banskobystrický a Trnavský samosprávny kraj (BBSK 12,3 % a TTSK 12,2 %). Priemernú hodnotu podielu nedaňových

príjmov v danom roku znižuje hlavne Bratislavský, Trenčiansky a Prešovský samosprávny kraj (BSK 8,4 %, TSK 9,7 % a PSK 9,9 %). V prípade Nitrianskeho a Žilinského samosprávneho kraja sa nedaňové príjmy podieľajú na tvorbe vlastných príjmov rovnakou výškou 11,6 % a Košického samosprávneho kraja 10,1 %. I keď nedaňové príjmy v sledovanom období v štruktúre vlastných príjmov poukazujú na rastúci trend, v roku 2009 klesajú na 10,6 % a najvyššiu hodnotu dosahujú v rámci sledovaného obdobia v nasledujúcom roku (12,8 %). V súvislosti s poklesom v roku 2009 je však nutné spomenúť, že najvyššou mierou na poklese podielu nedaňových príjmov slovenských samosprávnych krajov sa podieľa Bratislavský, Košický, Prešovský, Trnavský a Nitriansky samosprávny kraj (BSK 6,4 %, KSK 9,5 %, PSK 9,7 %, TTSK 10,5 % a NSK 10,6 %). Naopak, Banskobystrický, Žilinský a Trenčiansky samosprávny kraj v danom roku eviduje oproti roku 2008 zvýšenie podielu nedaňových príjmov na tvorbe vlastných príjmov (BBSK 15,1 %, ZSK 11,8 % a TSK 10,6 %).

Graf 1: Vzťah nedaňových príjmov k vlastným príjmom samosprávnych krajov SR



Podľa: Záverečné účty samosprávnych krajov.

Z výsledkov analýzy vývoja podielu nedaňových príjmov na tvorbe vlastných príjmov samosprávnych krajov SR je zjavné, že najnižšie hodnoty podielov sú typické práve pre Bratislavský samosprávny kraj. Je možné predpokladať, že samosprávny kraj má dostatočný výnos z daňových príjmov, ktoré sú tvorené podielom dani z fyzických osôb a regionálnou daňou, t.j. daňou z motorových vozidiel. Tento jav môže súvisieť práve so

skutočnosťou, že výnos dane z motorových vozidiel je viazaný na miesto evidencie motorového vozidla a sídla podnikateľského subjektu. Opačný jav je typický pre Banskobystrický samosprávny kraj, ktorého podiel nedaňových príjmov na vlastných príjmov v sledovanom období viditeľne rastie, pričom najvyššiu hodnotu dosahuje v roku 2010 (BBSK 16,8 %). Daný samosprávny kraj v čase vykazuje rastúcu snahu v získavaní nedaňových

príjmov, ktoré sú doplnkovými zdrojmi pri financovaní jeho originálnych kompetencií v oblasti verejnej dopravy, školstva, sociálnych služieb, zdravotníctva a kultúry.

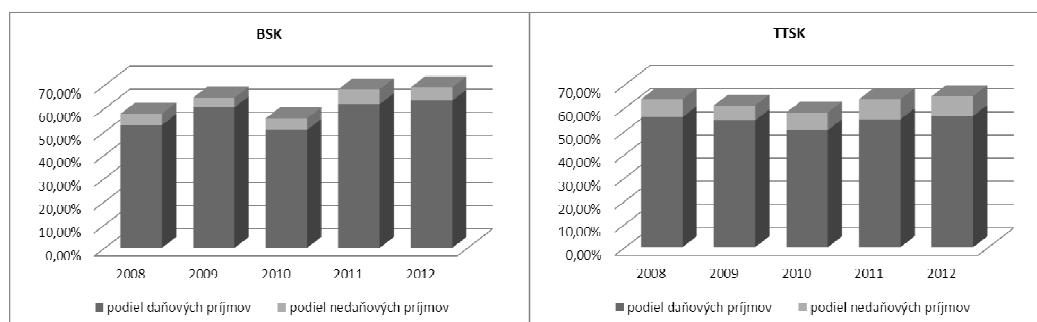
Snahou každého samosprávneho kraja je zabezpečiť všestranný rozvoj svojho územia a starať sa o potreby svojich obyvateľov. Keďže okrem prenesených kompetencií musia zabezpečiť výkon celého radu originálnych kompetencií, sú nútené aktívne pristupovať k hľadaniu ďalších finančných zdrojov, ktorými by pokryli výdavky s nimi súvisiace.

Schopnosť kryť bežné výdavky vlastnými príjmami vyjadruje miera samofinancovania, pričom tento ukazovateľ poukazuje na to, do akej miery samosprávne kraje dokážu financovať z vlastných zdrojov svoje bežné, neinvestičné výdavky (Miháliková a kol., 2011, s.77). Na druhej strane tento ukazovateľ zároveň naznačuje, v akom rozsahu sú rozpočty samosprávnych krajov závislé na dotáciách zo štátneho rozpočtu, resp. na iných finančných

zdrojoch. Jednou z možností ako zvýšiť finančnú nezávislosť samosprávnych krajov je práve aktivita v získavaní doplnkových nedaňových príjmov, ktoré sa viažu na aktivitu samospráv.

Priemerná úroveň samofinancovania samosprávnych krajov v rokoch 2008 až 2010 je na úrovni približne 61 %, čo znamená, že samosprávne kraje nedokážu vlastnými príjmami pokryť 49 % svojich bežných výdavkov. Výrazný pokles je zaznamenaný v roku 2010 (54,8 %), ktorý zároveň poukazuje na negatívny jav v oblasti financovania bežných výdavkov vlastnými zdrojmi. Samosprávne kraje SR v danom roku nie sú schopné finančne pokryť viac ako polovicu svojich bežných výdavkov. Vzhľadom na význam daného finančného ukazovateľa, je detailnejšia pozornosť venovaná miere samofinancovania jednotlivých krajov a podielu daňových a nedaňových príjmov na tvorbe vlastných príjmov v rokoch 2008 až 2012 (viď graf 2 až 9).

Graf 2 a 3: Miera samofinancovania BSK a TTSK v rokoch 2008-2012

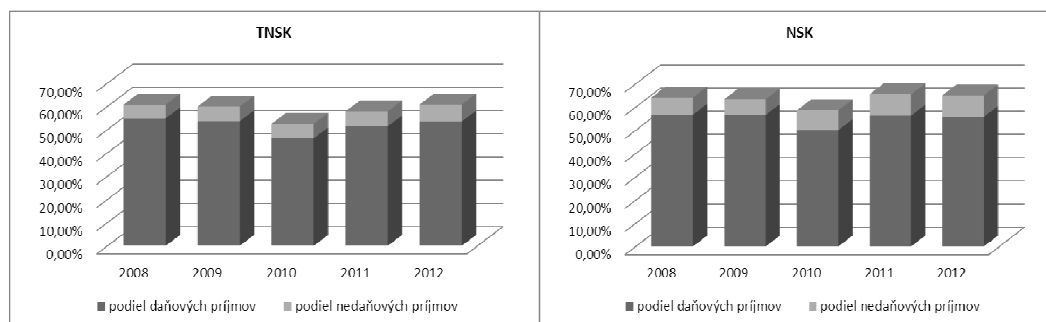


Podľa: Záverečné účty samosprávnych krajov.

Ako už bolo uvedené vyššie, výsledky poukazujú na skutočnosť, že po roku 2008 dochádza k poklesu schopnosti jednotlivých krajov pokryť výšku bežných výdavkov vlastnými príjmami. Daný pokles môže byť

dôsledkom negatívnych prejavov finančnej krízy. Priemerný nárast schopnosti samosprávnych krajov v oblasti samofinancovania je zjavný po roku 2010.

Graf 4 a 5: Miera samofinancovania TNSK a NSK v rokoch 2008-2012



Podľa: Záverečné účty samosprávnych krajov.

V roku 2009 eviduje pokles v miere samofinancovania až 6 samosprávnych krajov SR

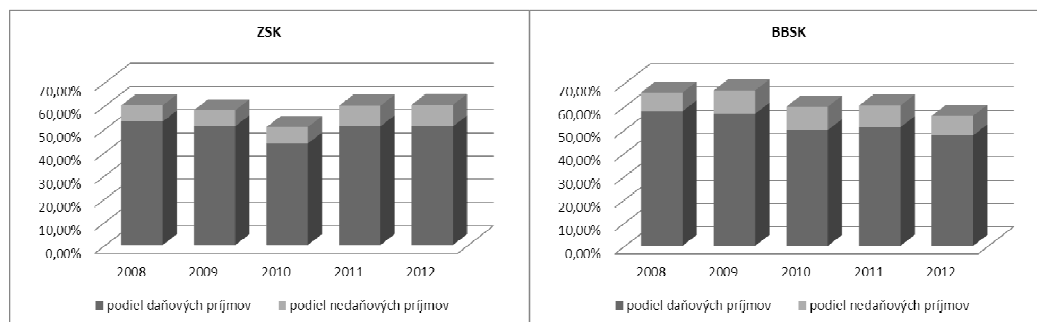
(TTSK 60,9 %, TNSK 59,9 %, NSK 63,3 %, ZSK 57,9 %, KSK 57,1 % a PSK 60,3 %). V tomto roku

nedokážu dané samosprávne kraje pokryť svoje bežné výdavky vlastnými príjmami na približne viac ako 40 %.

V súvislosti s podielom nedaňových príjmov na vlastných príjmoch samosprávnych krajov a schopnosti ich samofinancovania je však nutné

spomenúť, že zatiaľ čo Bratislavský kraj vykazoval najnižší podiel nedaňových príjmov pri financovaní výkonu svojich kompetencií, jeho miera samofinancovania je s výnimkou Banskobystrického samosprávneho kraja druhá najvyššia (64,6 %).

Graf 6 a 7: Miera samofinancovania ZSK a BBSK v rokoch 2008-2012

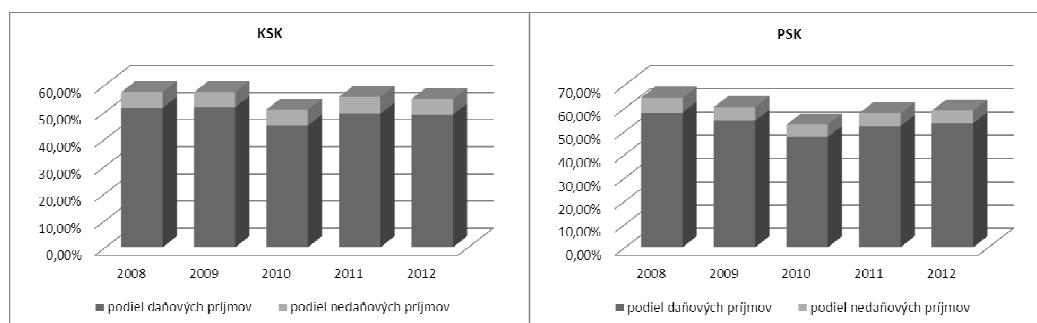


Podľa: Záverečné účty samosprávnych krajov.

Iba tieto dva samosprávne kraje evidujú v roku 2009 pozitívny vývoj v miere samofinancovania (BSK nárast z 57,7 % v roku 2008 na 64,6 % v roku 2009, BBSK nárast z hodnoty 65,9 % na 66,8 %). Z hľadiska štruktúry vlastných príjmov je však nutné upozorniť, že aktívnejším v získavaní doplnkových zdrojov je práve Banskobystrický samosprávny kraj,

ktorého podiel nedaňových príjmov na financovaní bežných výdavkov vzrástol v danom roku oproti roku predchádzajúcemu o 2 %. Inapriek pozitívnemu vývoju v oblasti samofinancovania oboch samosprávnych krajov sa nedaňové príjmy v prípade Bratislavského samosprávneho kraja podieľajú na financovaní bežných výdavkov len približne 4 %.

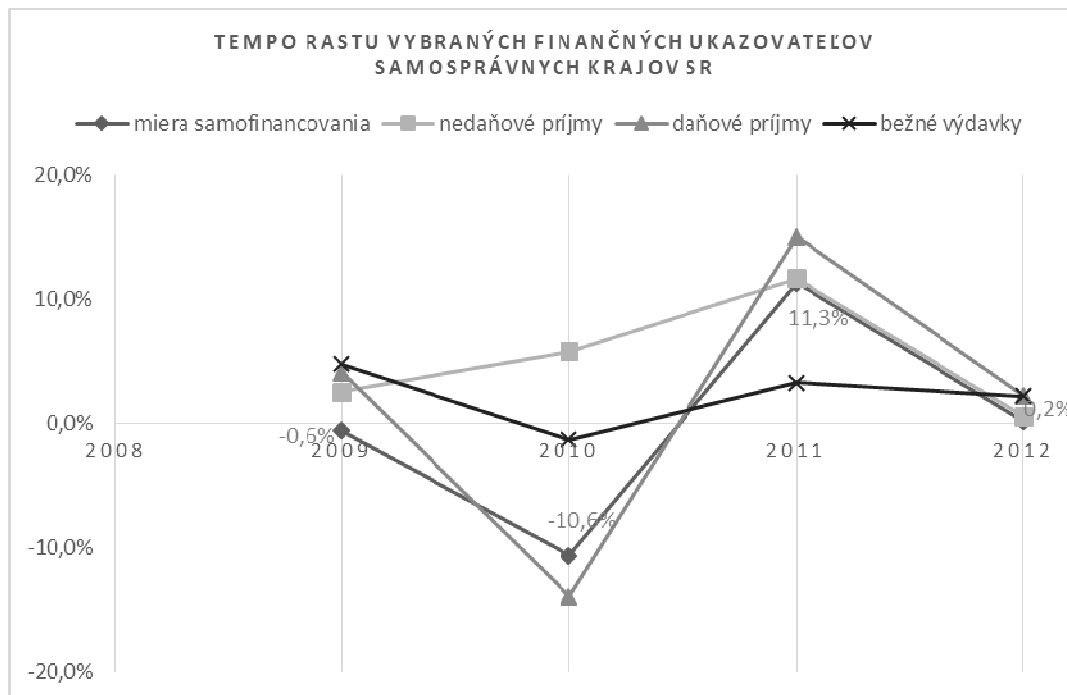
Graf 8 a 9: Miera samofinancovania KSK a PSK v rokoch 2008-2012



Podľa: Záverečné účty samosprávnych krajov.

I keď bol rok 2009 poznačený prvými prejavmi finančnej (neskôr hospodárskej) krízy, v druhom roku po kríze, t.j. v roku 2010 sa ku krajom, v ktorých došlo k poklesu v miere samofinancovania samosprávnych krajov SR začlenili aj Bratislavský a Banskobystrický samosprávny kraj. Je evidentné, že všetky samosprávne kraje SR v roku 2010 evidujú výrazný pokles v schopnosti financovať svoje bežné výdavky vlastnými príjmami. Medzi samosprávne kraje s najvýraznejším poklesom v miere samofinancovania patrí Bratislavský, Prešovský, Trnavský a Žilinský samosprávny kraj (BSK 8,9 %, PSK 7,6 %, TNSK 7,5 % a ZSK 7,2 %). Z hľadiska štruktúry podielu nedaňových príjmov na vlastných príjmoch samosprávnych krajov je možné pozitívne

hodnotiť aktivitu Banskobystrického samosprávneho kraja, ktorého podiel nedaňových príjmov v štruktúre vlastných príjmov vzrástol na 16,8 % oproti roku predchádzajúcemu a v rebríčku hodnotenia miery samofinancovania (59,8 %), ale aj aktivity získavať doplnkové zdroje na financovanie vlastných bežných výdavkov (16,8 %) mu patrí 1. miesto. Pokles miery samofinancovania je v danom roku charakteristický pre Trnavský (pokles o 2,9 %) a Nitriansky samosprávny kraj (4,7 %). I keď obidva samosprávne kraje nedokážu vyfinancovať výdavky súvisiace s ich bežnou činnosťou vlastnými príjmami v rozsahu približne 42 %, svojou snahou získať doplnkové zdroje sa radia k Banskobystrickému samosprávnemu kraju.

Graf 10: Vybrané finančné ukazovatele samosprávnych krajov v SR v rokoch 2008-2012

Podľa: Závěrečné účty samosprávnych krajov.

Tak ako bol rok 2010 typický výrazným poklesom v miere samofinancovania jednotlivých krajov, rok 2011 je rokom výrazných nárastov. Najvyšší nárast v miere samofinancovania zaznamenávajú opäť Bratislavský a Banskobystrický samosprávny kraj. (nárast oproti roku 2010 o 12,5 % v BSK a 10,5 % v BBSK). Avšak, kým Bratislavský samosprávny kraj eviduje v podiele nedaňových príjmov na vlastných príjmov nárast, Banskobystrický samosprávny kraj zaznamenáva naopak nárast výnosov z daní príjmov fyzických osôb a daní z motorových vozidiel a jeho aktivita v oblasti získavania doplnkových zdrojov klesá. Najnižší nárast v miere samofinancovania v danom roku je typický pre Košický, Prešovský, Trenčiansky a Trnavský samosprávny kraj (KSK 4,6 %, PSK 4,9 %, TNSK 5,4 % a TTSK 5,6 %). S výnimkou Trnavského samosprávneho kraja, ktorý je charakteristický zvýšeným podielom nedaňových príjmov na tvorbe vlastných príjmov a teda dokáže zabezpečiť svoju bežnú činnosť vlastnými príjmami na 63,6 %, ostatné samosprávne kraje dosahujú nárast vo výnose daňových príjmov.

Posledný skúmaný rok je typický, s výnimkou Nitrianskeho, Banskobystrického a Košického samosprávneho kraja, miernym nárastom v miere samofinancovania. I keď Bratislavský samosprávny kraj eviduje 69,1 % mieru samofinancovania (nárast o 11,4 % oproti roku 2008), svoje bežné výdavky pokrýva prevažne z daňových príjmov a v oblasti získavania nedaňových príjmov je menej aktívnejší. Z výsledkov analýzy vývoja miery samofinancovania

slovenských samosprávnych krajov je viditeľným poklesom typický Banskobystrický, Košický a Prešovský samosprávny kraj. Spomínané kraje sa vyznačujú poklesom v aktivite získavať nedaňové príjmy a zabezpečujú si svoje bežné výdavky prevažne z daňových príjmov. Pre doplnenie vývoja schopnosti samofinancovania samosprávnych krajov SR v rokoch 2008-2012 uvádzame graf č. 10, ktorý prezentuje tempá rastu vybraných finančných ukazovateľov.

2. Podnikateľská činnosť ako jedna z možností získavania doplnkových zdrojov

Vlastníctvo majetku je základným predpokladom rozvoja lokálneho a regionálneho sektora, umožňuje vlastnú podnikateľskú činnosť samospráv, vytvára priestor pre kvalitné zabezpečenie verejných statkov, ale limituje aj možnosti získavania úverov. Majetkovú pozíciu samospráv možno odvodiť z analýzy štruktúry majetku a zdrojov jeho financovania, pričom základným informačným zdrojom je súvaha. Charakteristiku majetku podáva zákon č. 431/2002 Z. z. o účtovníctve konkrétne v § 2, ods. 4a), ktorý uvádza, že „majetkom sú tie aktíva účtovnej jednotky, ktoré sú výsledkom minulých udalostí, je pravdepodobné, že v budúcnosti zvýšia ekonomické úžitky účtovnej jednotky a dajú sa spoľahlivo oceniť“.

Využívať majetok na výkon samosprávy je zo zákona obligatórnou prioritou. Súvisí najmä so zabezpečovaním čistého verejného statku a spája sa

s činnosťou volených, výkonných, kontrolných, poradných, poriadkových a iných orgánov samosprávy (Papcúnová, 2010, s.57). Rozhodnutia o spôsobe využívania majetku by mali nadväzovať na zásady hospodárenia s majetkom VÚC, ktoré sú schvaľované v zmysle Zákona č. 446/2001 Z. z. o majetku vyšších územných celkov v znení neskorších predpisov. Ak VÚC predá svoj majetok, príjem z predaja musí byť použitý výlučne na rozvojové, investičné programy, ktoré budú prinášať ďalšie dodatočné príjmy, aby sa nahradil úbytok predaného investičného majetku. Za najhoršiu situáciu možno považovať, ak sa príjmy z predaja majetku použijú na krytie bežných prevádzkových nákladov.

Časť majetku samosprávy je možné využívať na podnikateľskú činnosť, pričom formy tejto podnikateľskej činnosti môžu byť rôzne. Samosprávny kraj podniká ako právnická osoba vo svojom mene, alebo podnikateľskú činnosť vykonáva

zriadená príspevková organizácia alebo založená obchodná spoločnosť, prípadne samosprávny kraj svojím majetkom podporuje podnikateľskú činnosť iných subjektov umiestnených na jeho území.

Vlastná podnikateľská činnosť samosprávneho kraja teda vyplýva zo zákona a zo samotnej podstaty jeho fungovania. Samosprávny kraj má právnu subjektivitu, má vlastný majetok a možnosti s ním hospodáriť a sú mu pridelené aj vlastné príjmy, ktoré závisia od jeho aktivít. Toto možno považovať za rozhodujúci aspekt, ktorý je determinantom vstupu samosprávneho kraja do podnikateľských aktivít (Žárska, 2007, s. 145). Problematike manažmentu podnikateľských aktivít sa venuje Beňová a Mura (2010, s.4). Nasledujúca tabuľka uvádza prehľad príjmov z vlastníctva majetku a podnikania slovenských samosprávnych krajov v SR v rokoch 2008-2012.

Tab. 1: Príjmy z vlastníctva majetku a podnikateľskej činnosti samosprávnych krajov v SR, v tis. Eur. v rokoch 2008-2012

samosprávny kraj SR	2008	2009	2010	2011	2012
BSK	618	1029	1271	1306	1259
TTSK	319	220	312	413	311
TNSK	0	5	40	22	30
NSK	494	756	561	1261	1276
ZSK	1235	1241	1235	1306	1493
BBSK	404	406	1951	716	628
KSK	2103	1572	1681	1615	1604
PSK	663	504	433	425	440

Podľa: Záverečné účty samosprávnych krajov.

Cieľom podnikateľskej činnosti samosprávy by nemalo byť dosahovanie dominantného postavenia, ale zhodnocovanie majetku takým spôsobom, aby boli získané doplnkové finančné zdroje do rozpočtu, ktoré môžu byť použité pre ďalší rozvoj. Úlohou podnikateľskej činnosti samosprávneho kraja je kompenzácia nedostatkových aktivít v regióne, o ktoré nie je zo strany podnikateľských subjektov záujem. Samosprávny kraj môže svojou podnikateľskou činnosťou do určitej miery eliminovať nezamestnanosť na svojom území, môže vytvárať konkurenčné prostredie pre ostatné subjekty a v celkovom meradle určite podnikateľská činnosť prispieva k zvyšovaniu jeho ekonomickej prosperity (Porter, 2003, s. 568). Na druhej strane je potrebné citlivo zvážiť rozsah a zameranie podnikateľskej činnosti, pretože nie je vhodné, aby prílišná orientácia na podnikateľskú činnosť znamenala nedostatočné plnenie samosprávnych kompetencií v oblasti

verejných služieb, alebo aby dochádzalo k vytlačaniu súkromného sektora z regionálnej ekonomiky.

Záver

Vlastné príjmy, ktoré plynú do rozpočtov samosprávnych krajov a ktoré, ako už bolo uvedené, smerujú k financovaniu originálnych kompetencií majú prevažne daňový charakter. Významný podiel daňových príjmov samosprávnych krajov na vlastných príjmoch potvrdzujú aj výsledky analýzy. Priemerná úroveň samofinancovania samosprávnych krajov v rokoch 2008 až 2010 je na úrovni približne 61 %, čo znamená, že samosprávne kraje nedokážu vlastnými príjmami pokryť až 49 % svojich bežných výdavkov. V tejto súvislosti výsledky naznačujú, že je vhodné dopĺňať vlastné príjmy aj príjmami nedaňovými. Objem nedaňových príjmov, ktoré možno považovať z hľadiska ich významu za doplnkové, má možnosť samosprávny kraj ovplyvniť

svojou vlastnou aktivitou. Jednou z najčastejšie využívaných alternatív je efektívne nakladanie s majetkom vo vlastníctve samosprávneho kraja, ale aj výkon vlastnej podnikateľskej činnosti.

Literatúra

Beňová, V., Mura, L. 2010. Manažment znalostí v podnikateľskej sfére. *Medzinárodná vedecká konferencia : Intelektuálny kapitál ako konkurenčná výhoda. Úloha manažmentu znalostí z aspektu trhovej konkurenciaschopnosti*. Ekonomická fakulta Univerzity J. Selyeho. Komárno. 2010. s.5. ISBN 978-963-216-270-6.

Fabozzi, F., Peterson, J. 2003. *Financial Management and Analysis*. New Jersey: J.Wiley and Sons. 2003.

Fabiánová, K. 2012. *Fiškálna kapacita samosprávnych krajov na Slovensku*. [online] [cit. 12.5.2014]. Dostupné na: <http://www.derivat.sk/files/fsn%202011/Fabianova.pdf>.

Miháliková, E. a kol. 2011. *Finančná situácia a výkonnosť v samospráve*. Košice: UPJŠ. 2011, 144 s. ISMN 978-80-7097-898-6.

Molitoris, P., Knežová, J. 2011. Podiel na dani z príjmov fyzických osôb - vlastný/ nevlastný príjem obce. *Verejné financie Slovenskej republiky: Vybrané aspekty a tendencie vývoja*. Košice: UPJŠ. 2011, s.55-62. ISBN 978-80-7097-857-2.

Oates, W. 1993. Fiscal Decentralization and Economic Development. *National Tax Journal*, Vol. 46, No.2/1993, p. 237-243. ISSN 2034-6298.

Papcúnová, V. 2010. *Obecný majetok- nástroj rozvoja obcí*. Nitra: UKF. 2010, 132 s. ISBN 978-80-8094-729-3.

Peková, J. 2004. *Hospodaření a finance územní samosprávy*. Praha: Management Press. 2004, 375 s. ISBN 80-7261-086-4.

Porter, M.E. 2003. The Economic Performance of Regions. *Regional Studies*, Vol 37, No. 6-7/2003, p.549-578. ISSN 0034-3404.

Provazníková, R. 2009. *Financování měst, obcí a regionu*. Praha: Grada Publishing. 2009, 304 s. ISBN 978-80-247-2097-5.

Ručinská, S., Knežová, J. 2010. Regionálna samospráva v Slovenskej republike pod vplyvom vonkajších a vnútorných zmien. *Regionální disparity*. s.83-94. [online] [cit. 12.5.2014]. Dostupné na: http://disparity.vsb.cz/dokumenty2/RD_1007.pdf.

Švantnerová, L., Kožiak, R. 2004. *Teoreticko-metodologické aspekty skúmania municipálneho*

Príspevok je súčasťou riešenia projektu VEGA č. 1/1213/12 Variantné prístupy merania konkurencieschopnosti.

majetku. Banská Bystrica : UMB. 2004, 96 s. ISBN 80-8083-117-3.

Žárska, E. a kol. 2007. *Komunálna ekonomika a politika*. Bratislava: Ekonóm. 2007, 192 s. ISBN 978-80-225-2293-9.

Záverečné účty samosprávnych krajov SR

Zákon č. 416/2001 Z. z. o prechode niektorých pôsobností z orgánov štátnej správy na obce a vyššie územné celky. [cit.: 2015-15-02]. Dostupné na: <http://jaspi.justice.gov.sk>

Zákon č. 431/2002 Z. z. o účtovníctve v znení neskorších predpisov. [cit.: 2015-15-02]. Dostupné na: <http://jaspi.justice.gov.sk>

Zákon č.302/2001Z.z. o samospráve vyšších územných celkov v znení neskorších predpisov. [cit.: 2015-15-02]. Dostupné na: <http://jaspi.justice.gov.sk>

Zákon č. 523/2004 Z. z. o rozpočtových pravidlách verejnej správy. [cit.: 2015-15-02]. Dostupné na: <http://jaspi.justice.gov.sk>

Zákon č. 595/2003 Z.z. o dani z príjmov v znení neskorších predpisov. [cit.: 2015-15-02]. Dostupné na: <http://jaspi.justice.gov.sk>

Zákon č. 513/1991 Zb. Obchodný zákonník v znení neskorších predpisov. [cit.: 2015-15-02]. Dostupné na: <http://jaspi.justice.gov.sk>

Zákon č. 511/1992 Zb. o správe daní a poplatkov v znení neskorších predpisov. [cit.: 2015-15-02]. Dostupné na: <http://jaspi.justice.gov.sk>

Zákon č. 446/2001 Z. z. o majetku vyšších územných celkov v znení neskorších predpisov. [cit.: 2015-15-02]. Dostupné na: <http://jaspi.justice.gov.sk>

Kontakt

Ing. Zlata Val'ovská, PhD.
UPJŠ v Košiciach Fakulta verejnej správy,
Popradská 66, 041 32 Košice,
e-mail: zlata.valovska@upjs.sk

Ing. Slavka Sedláková, PhD.
UPJŠ v Košiciach Fakulta verejnej správy,
Popradská 66, 041 32 Košice,
e-mail: slavka.sedlakova@upjs.sk

SUMMARY**Additional funding sources of regional self-government in the SR***Zlata VALOVSKÁ, Slavka SEDLÁKOVÁ*

The self-governing region performs a range of obligatory and optional competencies. Implementation of the various tasks that require providing sufficient financial and equity support. For implementation of the various tasks that covers is required also ensuring the sufficient financial and equity support. The extent and quality of performance of original activity regional government depends on the amount of income and the structure of their own income affects their financial autonomy. Additional sources of funding can strengthen the independence of the regional government on the financial support from the state side. Acquisition of additional sources of funding creates a presumption of improving the competitiveness of the region compared to other regional governments. This paper thus monitors, on the basis of the available data on final accounts of individual local authorities from years 2008 to 2012, the ability of local authorities to cover their costs with their own earnings and activity authorities in terms of acquisition of supplementary earnings from the property ownership and business activities. The results of the analysis confirmed a significant position in tax revenues of Slovak self-governing regions on their own income between 2008 and 2012. Seeing that the average level of self-financing of self-governing regions in the analyzed period is at around 61% and it could be said that Slovak self-governing regions cannot cover 49% of their operating costs from own income. Therefore it is necessary to complement own revenues of regional governments with another revenues. The self-governing region has the opportunity to influence the volume of non-tax revenues which can be considered in terms of their importance as complementary, with their own activities. One of the most commonly used alternatives is to efficiently disposal of the assets owned by the self-governing region and also perform their own business. From the results of the analysis can be considered as the most active in obtaining additional sources of funding mainly by doing their own business are Košice and Žilina Region. The average level of self-financing autonomous regions from 2008 to 2010 is at around 61%, which means that regional governments can not own income to cover 49% of its operating costs. In this context, the results indicate that it is appropriate to supplement their own income and non-tax revenues. The activity in doing business is also characteristic of Nitra and Bratislava region in the analyzed period and less active in this area is Trenčín Region. The contribution is part of the project VEGA No. 1/1213/12 Alternative approaches of Competitiveness Measurement.

JEL Classification: H41, H71, H72

METHODOLOGICAL PROBLEMS AND LIMITATIONS IN CUSTOMER SATISFACTION VALUATION

Valentinas NAVICKAS, Aida NAVIKAITE

Abstract

Nowadays when the competitive battleground is pushing the business units to discern their competitive edge it is vital important to do it in sophisticated ways. Examination of released academic papers regarding the customer satisfaction valuation have revealed that this field is highly unexplored. And this is the major challenges that business units and organizational institutions face. The adaptation of suitable measurement items in order to assess the key factors and their degree level that drive customer satisfaction is the key issue. Hence, the current article is initiated on the analysis of customer satisfaction valuation issues. There are three-fold objectives: 1) to analyze customer satisfaction through the academic perspective, 2) to investigate the past research on customer satisfaction models and measurement. Hence, the significance of the article lies on the fact that it presents systematic measurement issues approach via raising the problems and limitations and additionally puts forward an important foundation for future theory and practice investigations.

Keywords

customer satisfaction, customer satisfaction models, customer satisfaction valuation, methodology.

JEL Classification: D11, D21; L10; L20

Introduction

Generally, customer satisfaction has been regarded as the cornerstone of many companies' competitive strategy. For instance, the authors Navickas, Skačkauskienė and Navikaite (2014) take into consideration the small and medium business sector in scrutinizing the problem how to attract the customers and note that: "The hectic pace of competition pushes the sector of small and medium enterprises to adopt the sophisticated marketing ideas." So, it is worth stating the fact that after a profound analysis of theoretical and practical study papers, it has been found out that business units and public institutions encounter with the key issue - customer satisfaction assessment. It is clearly noted that valuation of customer satisfaction is a major challenge. And traditionally it means both: designing an appropriate model and selecting suitable measurement items.

So, this article describes the collected methodology issues such as measurement items and conceptual models that were adapted in the past researches. The study paper also provides a great variety of visualized existing models and displayed examples of measurement items that could be applied for the further analysis. It could be assumed that the authors' established work consolidates the ways of customer satisfaction evaluation with the provision of limitations and problems that have aroused from the evaluation process.

The object of this particular study is: customer satisfaction.

The aim of the study is: to investigate the methodological problems and limitations in customer satisfaction valuation.

The objectives of the study are:

- 1) to analyze the customer satisfaction through the academic perspective;
- 2) to investigate the past research on customer satisfaction models and measurement;
- 3) to distinguish the limitations of customer satisfaction measurement.

The methods of the study are:

- Logical and comparative analysis of literature;
- Synthesis and deduction;
- Graphics

The novelty of the study: this study addresses the gaps that have been left so far by previously analyzed academic and empirical papers which devote their attention on customer satisfaction. Moreover, it delivers a list of methodological approaches. Nevertheless, the article distinguishes the drawbacks of customer satisfaction valuation in the past studies, but it also gives a critical thinking and offers that provide an avenue for the future studies. Additionally, it defines the nature of multi-faceted concept customer

satisfaction that is provided by a great variety of authors.

The concept of customer satisfaction

One author named Cochran (2003) state that customer satisfaction is something that company does to operate in the market. Moreover, it is a tough and strategic decision to make. And driven with this perception the previously mentioned researcher presents three major outcomes that include:

- Customer satisfaction is the ultimate goal,
- Customer satisfaction is an investment,
- Everyone must be involved (p.2-3).

Interestingly, Hill, Roche & Allen (2007) offer the understanding that customer satisfaction is merely a comfortable phrase that describes the selected clients' overviews and feelings regarding the customer satisfaction of the company. While regarding the idea of Aldlaigan & Buttle (2005) customer satisfaction is the term that which reveals the presence of consumers wants that should be realized. Meanwhile, Lewis & Soureli (2006) characterizes customer satisfaction with several elements such as satisfaction with the frontline employees, the core service or the organization in general. While, Angelova and Zekiri (2011) point out that customer satisfaction majorly is driven by these factors: "friendly employees, courteous employees, knowledgeable employees, helpful employees, accuracy of billing, billing timeliness, competitive pricing, service quality, good value, billing clarity and quick service" (p.234). Moreover, Cambra-Fierro & Polo-Redondo (2008) visualize the model of satisfaction and includes these constructs: cooperation, communication, trust and adaptation to expectations.

In addition to this, Vavra (2002) highly believes that customer satisfaction is becoming an innovative competitive factor. And Rust & Zahorik (1993) describe customer satisfaction through the concept of how customers view organization's products or services in the light of their experience with that organization (or product), as well as by comparison with what they have heard or seen about other

companies or organizations, so since changes never come overnight, it could be assumed that the process of digesting the experience and comparing it with rivals' offering requires time.

What is more, Sivadas and Baker-Prewitt (2000) point out that satisfaction is a tricky measure of a firm's successful operation. The same authors complement that customer satisfaction has been shown to be impactful for the attitude, repeating purchases, and word-of-mouth communication. And Ittner, Larcker (1996), Reichheld & Sasser (1990) that successful performance of the firm derives from augmented revenues, and in the aforementioned studies, correlation between customer satisfaction and profitability was proved. Additionally, an augmentation in satisfaction should mitigate costs and in the meantime improve profitability (Yeung & Ennew 2000). But regarding the opinion of Fogli (2006) it has to be admitted that profitability depends not only on customer satisfaction but rather on customer behavior: repeating purchases, larger or more frequent purchases, also a positive word of mouth from friends and colleagues. Taking into consideration the author's Oliver (1999) opinion who convinces that customer satisfaction serves as a help to forecast the future behavior and indicates that customer satisfaction is an important antecedent of behavioral intentions and actual behavior. So, majorly it can be assumed, that the increase in profitability is the consequence of satisfied customer repeating purchase behavior.

Moreover, Hill, Roche & Allen (2007) convince that customer satisfaction enhances the loyalty. But the authors also point out that customers should be highly satisfied.

Past research on customer satisfaction models and measurement

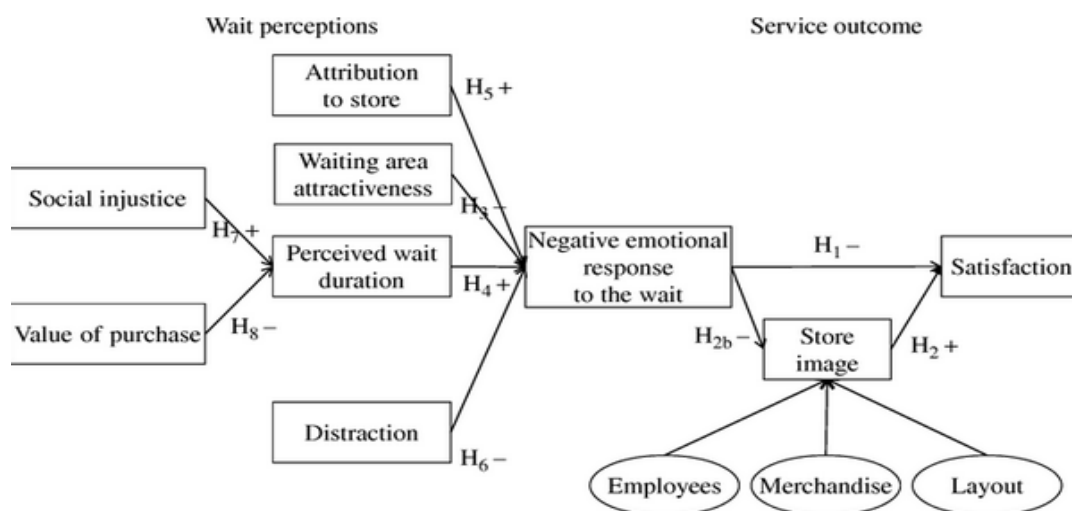
This section contains a list of previous empirical works on the field of customer satisfaction (Table 1). The overview delivers methodology that was incorporated by researchers briefly presenting the findings.

Table 1. Past research examples on customer satisfaction models and measurement

Authors	Summary of methods	Summary of findings
Yeung & Ennew (2000)	Aimed to assess empirically the linkage between customer satisfaction and a list of measures of financial performance. American Customer Satisfaction Index (ACSI) and a proprietary financial database, Standard and Poors' CompuStat were chosen to collect the data. Linear regression was adapted to check the association between customer satisfaction and sales, operating income, net income (loss) and retained earning	The outcomes revealed that satisfaction has a positive influence on financials; nevertheless, the direct impact was relatively small.
Rogg, Schmidt, Shull & Schmitt (2001)	Through adapting customer handling index which embraced nine items measured on a 10-point scale with the inclusion of questions about satisfaction with various aspects of a service encounter investigated 351 small businesses. Surveys were filled by HR managers, manager-owners.	Indicated the relationship among human resource practices, organizational climate and customer satisfaction.
O'Loughlin & Coenders (2002).	The comparison of both Maximum Likelihood (ML) and Partial Least Squares (PLS) adapting Customer Satisfaction Indices (CSI) format were used in order to evaluate the perceptions of postal services. The Isle of Man Post Office postal survey with pertaining 28 questions.	It was found out that maximum likelihood estimation is more beneficial than partial least squares because it is robust and biased. So, authors offer to use partial least square method in the cases of weak theories, small sample and large number of variables.
Violet (2008)	For the assessment of respondents' satisfaction with the various aspects of the services and facilities of the hotel thirteen items were selected. Responses were based on a 5-point Likert-type scale ranging from "very dissatisfied" to "very satisfied".	The association between satisfaction and loyalty is weak and that satisfying hotel clients will not ensure to repeat the visits, therefore, the author offers to reformulate the loyalty programs and training staff members who showcase the pluses of the hotel.
Huddleston, Whipple, Mattick & Lee (2009)	Research aimed to compare customer perceptions linked to satisfaction with conventional grocery stores and specialty grocery stores. 630 respondents indicated their agreement with 27 questions on a five-point Likert scale and results were analyzed using SPSS.	In the overall findings it was emphasized that nevertheless what type the store is – either conventional or specialty, the attributes such as price, product assortment, quality, and employee service influence store satisfaction.
Mahapatra, Kumar & Chauhan (2010)	Adapting seven point interval scale for evaluating 13 automobile attributes, data was collected from actual car users from Dehradun city in order to identify the features providing satisfaction.	It was found out that customers are highly satisfied with such traits like ignition, vibration, wiper performance and pickup and the performance of the product has an impact on future purchasing decision.

In addition to the idea of customer satisfaction another interesting research was done by Riel, Semeijn, Ribbink, Bomert-Peters (2012). The study initiated to examine how waiting time impacts the overall customer satisfaction. Items that were evaluated with seven point Likert type. The research

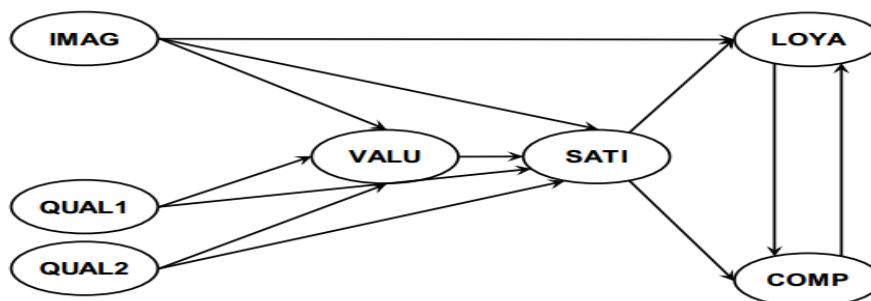
methodology was chosen as partial least square method. While the visualized model depicts in Figure 3. It was found the strong relationship between customer satisfaction and store image, also a significant direct effect of the negative emotional response to the wait on satisfaction.

Figure 1 Conceptual model of negative emotional responses, store image and overall satisfaction.

Source: Riel, Semeijn, Ribbink, Bomert-Peters (2012, p.146)

In addition to this, the comparison of both Maximum Likelihood (ML) and Partial Least Squares (PLS) adapting Customer Satisfaction Indices (CSI)

format were used by O'Loughlin & Coenders (2002) in order to evaluate the perceptions of postal services (Figure 2).

Figure 2 A conceptual model of customer satisfaction adapting ECSI to postal services.

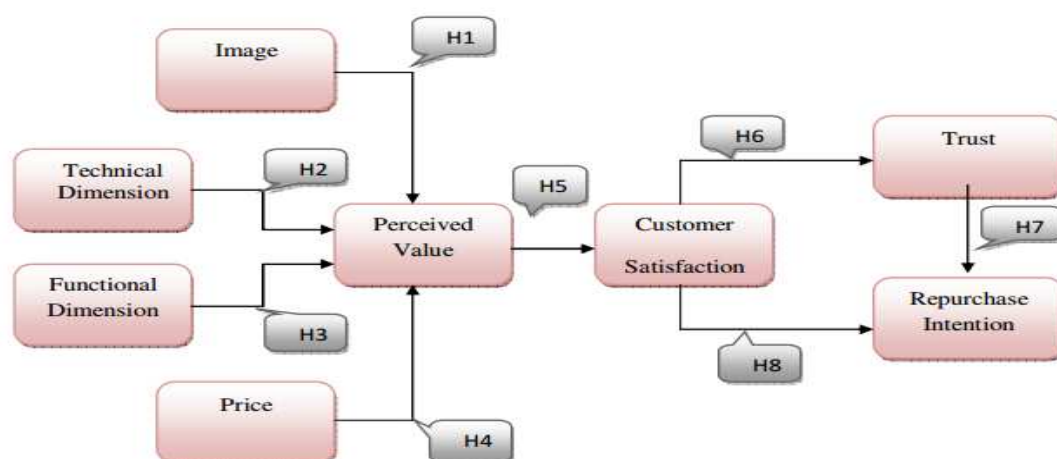
Source: O'Loughlin, Coenders, (2002, p.4)

Meanwhile, Cockalo, Djordjevic & Sajfert (2012) conducted interviews with 84 manufacturing and service firms and 37 experts in Republic of Serbia. With the collected data authors also presented a model which focused on the process of customer satisfaction provision from the business perspective. Regarding the practical adaptation, the model serves as a useful tool for companies to attain the business excellence concept and in the same time to reach a quality management system through incorporating the ISO standards.

Moreover, an important methodological approach was presented by Kaveh, Mosavi & Ghaedi (2012)

who applied the European customer satisfaction index (ECSI). This particular study was conducted in the hotel industry. The conceptual model included these elements: customer satisfaction, functional dimensions, technical dimensions, image, price, and trust, repurchase intention, perceived value (Figure 3). 7 point Likert scale was used for the measurement. The investigation revealed that image, technical dimension, functional dimension and price had an impact on perceived value. In addition to this, it showed that perceived value had an impact on customer satisfaction. Meanwhile, customer satisfaction influenced trust and repurchase intention.

Figure 3 A conceptual model of customer satisfaction adapting ECSI in determining the antecedents of satisfaction, trust and repurchase intention in five-star hotels in Shiraz, Iran



Source: Kaveh, Mosavi, Ghaedi (2012, p.6105)

So, finally, this section of the literature review examined studies that had focused on customer satisfaction interrelationships with other constructs, also investigated the conceptual models and the findings of researches. After a brief analysis of empirical studies it could be concluded that the inquiry of customer satisfaction bears on industry sector, type of the venture and scholars' distinguishing variables, which have an impact on overall perception of this object.

Limitations and avenue for future directions

The purpose of this article was to focus on the determinants underlying the measurement of customer satisfaction. But regarding the given examples there may naturally appear the bias between what customers declare and what theory reports. So, since there are no studies featuring error free, this research also displays certain points which restrict the scope of the findings.

The first criticism for the past studies concerns the scattered sample which fails to recognize the opinion of specific audience segment regarding their geographical location. Pooling the data together without distinguishing the regions or towns complicates the interpretation and also mitigates the practical implementation of the results. It could be assumed that probably self-selected proportion of random sample for the particular districts would reflect more diverse insights. In some contexts a comparative study among the country districts clusters would be available. Therefore, in some cases for conducting repetitive studies it is recommended to adapt a classification among the districts in order to

identify the differences and similarities of customer satisfaction assessment among the towns.

Another pertinent weakness regarding the sample is the size. In some cases the lower error margin level should be gathered via greater amount of the respondents. In the same time, the bigger number of the sample could produce a noticeable improvement on representativeness and also accurate generalizations. Hence, for further studies it is suggested to incorporate both online surveys and paper surveys. For instance, the explanation for this would be the fact that elderly are not deem to use computers, and in the research case their opinion is usually absent.

Further criticism for the studies concern the statement measurement issues. A point to consider is a reverse statement which in some cases was not accounted. This type of statement is valuable for testing whether the respondent was aimed to answer the questions randomly or carefully reading the statement. Regarding Altermat (2013) including a reverse statement serves as a help to identify so called "yeah-saying bias" which detects a tendency to respond positively and also enables to upgrade the understanding about the construct.

Conclusion

So, the authors offer to incorporate determinants that were based on the prior studies in order to measure customer satisfaction. And the analogous activity is highly recommended for the measurement items. Moreover, future studies can include a more diverse theoretical perspective that would ensure the extension of the model and also the provision of more constructs and assessment statements which would

result in delivering a comprehensive explanation regarding customer satisfaction enhancement. Hence, these limitations may be overcome through the future research that could embrace a different multidimensional approach.

In overall, since all business units are continuously striving to reach the competitive level in order to retain the current customer base and attract the new one, it is obviously, that the scholar

Literature

Aldlaigan, A., Buttle, F. (2005). Beyond satisfaction: customer attachment to retail banks. *International Journal of Bank Marketing*, 23(4), 349-59.

Angelova, B., Zekiri, J. (2011). Measuring Customer Satisfaction with Service Quality Using American Customer Satisfaction Model (ACSI Model), *International Journal of Academic Research in Business & Social Sciences*. 1(3), 232-258.

Cambra-Fierro, J., Polo-Redondo, Y. (2008). Creating satisfaction in the demand-supply chain: the buyers' perspective. *Supply Chain Management: An International Journal*, 13(3), 211 – 224

Canming, C., Jianjun, C. (2011). An Empirical Analysis of the Relationship Among the Service Quality, Customer Satisfaction and Loyalty of High Speed Railway Based on Structural Equation Model. *Canadian Social Science*, 7(4).

Canming, C., Jianjun, C. (2011). An Empirical Analysis of the Relationship Among the Service Quality, Customer Satisfaction and Loyalty of High Speed Railway Based on Structural Equation Model. *Canadian Social Science*, 7(4).

Choy, J., Y., Lam S.Y., Lee, T., C., (2011), Service Quality, Customer Satisfaction and behavioral intentions: review of literature and conceptual model development. *International Journal of Academic Research*, 4(3).

Cochran, C. (2003). *Customer Satisfaction. Tools, Techniques, and Formulas for success*. USA: Parton Press.

Cockalo, D., Djordjevic, D., Sajfert, Z. (2012). The elements of customer satisfaction model in Serbian conditions. *International Journal of Services Technology & Management*, 17(1), 87-108.

Cockalo, D., Djordjevic, D., Sajfert, Z. (2012). The elements of customer satisfaction model in Serbian conditions. *International Journal of Services Technology & Management*, 17(1), 87-108

Fogli, L. (2006). *Customer Service Delivery: Research and Best Practices*. USA: John Wiley & Sons, Inc.

Freyman, J., Cuffe, B. (2010). Consumer Service Quality Assessments and Future Revenues in Small Businesses: A Case Study. *Services Marketing Quarterly*, 31, 381-419.

researches targeting customer satisfaction are not claimed to be exhaustive. And the number of questions have been left not responded for practitioners, so there is a lot of avenue for future studies regarding this relevant subject, therefore researchers are challenged to upgrade the understanding of customer satisfaction and also provide the efficient ways how to implement it.

Hill, N., Roche, G., Allen, R. (2007). *Customer Satisfaction*. London: Cogent Publishing.

Hsu, M., K., Huang, Y., Swanson, S., (2010). Grocery store image, travel distance, satisfaction and behavioral intentions: Evidence from a Midwest college town. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 38(2), 115 – 132.

Huddleston, P., Whipple, J., Mattick, R., N., Lee, S., J. (2009). Customer satisfaction in food retailing: comparing specialty and conventional grocery stores. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 37(1), 63 – 80.

Huili Y., Jing Y. (2012). Empirical Research and Model Building about Customer Satisfaction Index on Postgraduate Education Service Quality, *Canadian Social Science*, 8(1).

Ittner, C., D., Larcker, D., F. (1996). Measuring the impact of quality initiatives on firm financial performance. *Advances in the Management of Organizational Quality*, 1-37.

Kaveh M., Mosavi S., A., Ghaedi M. (2012). The application of European customer satisfaction index (ECSI) model in determining the antecedents of satisfaction, trust and repurchase intention in five-star hotels in Shiraz, Iran; African. *Journal of Business Management*, 6(1), 6103-6113.

Lewis, B., R., Soureli, M. (2006). The antecedents of consumer loyalty in retail banking. *Journal of Consumer Behaviour*, 5, 15-31.

Mahapatra, S., N., Kumar, J., Chauhan, A. (2010). Consumer satisfaction, dissatisfaction and post-purchase evaluation: an empirical study on small size passenger cars in India. *International Journal of Business & Society*, 11(2), 97-108.

Navickas, Valentinas; Skačkauskienė, Ilona; Navikaitė, Aida. Theoretical Investigation of Trust in Small and Medium Sized Enterprises // Verslas: teorija ir praktika = Business: theory and practice / Vilniaus Gedimino technikos universitetas. Vilnius: Technika. ISSN 1648-0627. 2014, T. 15, nr. 2, p. 160-169.

Navikaite, A., Navickas, V. (2014). Customer satisfaction augmentation in Lithuanian small and medium enterprises // *International Journal of Management - Theory and Applications (IREMAN)* ISSN 2036-9913. 2014, Vol. 2, no. 1, p. [1-25].

- O'Loughlin, C., Coenders, G. (2002). *Application of the European Customer Satisfaction Index to Postal Services. Structural Equation Models versus Partial Least Squares*. Retrieved April 14, 2013, On World Wide Web: <http://www3.udg.edu/fcee/economia/n4.pdf>
- Oliver, R., L. (1999). Whence consumer loyalty? *Journal of Marketing*, 63, 33-44.
- O'Sullivan D., McCallig J. (2012). Customer satisfaction, earnings and firm value. *European Journal of Marketing*, 46(6).
- Rahman, M., S., Khan, A., H, Haque Md., M. (2012, November). A conceptual study on the Relationship between Service Quality towards Customer Satisfaction: Servqual and Gronroos between Service Quality Model Perspective. *Asian Social Science*. 8(13), 201-210.
- Reichheld, F., Sasser, W.L. Jr (1990). Zero defections: quality comes to services. *Harvard Business Review*, Vol. 68, 105-11
- Riel, A., C., R., Semeijn J., Ribbink D., Bomert-Peters Y., (2012). Waiting for service at the checkout: Negative emotional responses, store image and overall satisfaction. *Journal of Service Management*, 23(2).
- Riel, A., C., R., Semeijn J., Ribbink D., Bomert-Peters Y., (2012). Waiting for service at the checkout: Negative emotional responses, store image and overall satisfaction. *Journal of Service Management*, 23(2).
- Rogg, K., L., Schmidt, D., B., Shull, C., Schmitt, N. (2001). Human resource practices, organizational climate and customer satisfaction. *Journal of Management*. 27(4), 431-449.
- Rust, R.T. and Zahorik, A. J. (1993). Customer Satisfaction, Customer Retention, and Market Share. *Journal of Retailing*, 69, 193-215.
- Sivadas, E., Baker-Prewitt, F., L. (2000). An examination of the relationship between service quality, customer satisfaction and store loyalty. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 28(2), 73-82
- Suki, N., M. (2011). A structural model of customer satisfaction and trust in vendors involved in mobile commerce. *International Journal of Business Science & Applied Management*, 6(2).
- Vavra, T., G. (2002). *Customer Satisfaction Measurement Simplified*. USA: American Society for Quality.
- Viulet, N., C. F. (2008). Are your satisfied customers loyal?. *Annals of the University of Oradea, Economic Science Series*, 17(2), 793-800.
- Yeung, M., C., H., Ennew, C., T. (2000). From customer satisfaction to profitability. *Journal of Strategic Marketing*, 8, 313-26.

Contacts

Valentinas Navickas,
 Doctor of social sciences (economics),
 professor at Kaunas University of Technology
 (Lithuania),
 the School of Economics and Business, the Department
 of Economics.
 Laisves av. 55, LT-44309, Kaunas, Lithuania,
 e-mail: valna@ktu.lt.

Aida Navikaite,
 The master of ISM University of Management and
 Economics (Lithuania);
 e-mail: navikaite.aida@gmail.com.

INFORMÁCIE PRE PRISPIEVATEĽOV

Časopis je zameraný na aktuálne problémy ekonomickej teórie, hospodárskeho rozvoja, sociálne, právne, politické, environmentálne a kultúrne aspekty ekonómie, financií a manažmentu.

Rukopisy prechádzajú nezávislým, anonymným recenzným konaním. Za originalitu, odbornú a metodologickú úroveň, formálnu a jazykovú úpravu príspevku zodpovedá autor. Recenzent musí pochádzať z inej vysokej školy alebo univerzity ako pracovisko autora príspevku. Recenzenti posudzujú, okrem iného, aktuálnosť témy, vedeckú originalitu, metodologickú a odbornú úroveň predloženého článku, jeho formálnu a jazykovú úpravu. Recenzent odporúča zverejnenie príspevku bez výhrad, s menšími úpravami, s prepracovaním a opätovným predložením textu k posúdeniu recenzentom alebo príspevok k publikovaniu neodporúča. O vhodnosti témy a prijatia textu do recenzného konania rozhoduje redakcia. Redakčná rada si vyhradzuje právo príspevok odmietnuť. O výsledku upovedomí redakcia autora písomne alebo telefonicky. Pokiaľ nie je príspevok prijatý, je redakcia oprávnená ponechať si jeden jeho výtlačok. Na uverejnenie príspevku neexistuje právny nárok.

Príspevok musí byť pôvodný, tzn. že je originálne vypracovaný autorom a doposiaľ nebol ponúknutý k publikácii inému vydavateľovi.

Dĺžka príspevku by nemala presiahnuť 22 normovaných strán A4 (1 AH).

Rukopisy sa predkladajú v anglickom, slovenskom alebo českom jazyku v dvoch vytlačených exemplároch a v identickej elektronickej verzii vo formáte *doc* (e-mailom na: revue@tnuni.sk, alebo na pamäťovom médiu). Aspoň jeden vytlačený rukopis musí byť **podpísaný autorom**, ktorý tým potvrdzuje, že vydavateľovi bezplatne poskytol právo k publikovaniu textu v tlačenej aj elektronickej verzii (vo formáte *pdf*) a že príspevok vytvoril vlastnou tvorivou činnosťou a neexistujú k nemu autorské práva iných osôb.

Každý príspevok musí obsahovať tieto základné prvky:

nadpis príspevku – veľké tučné písmená (12 Times New Roman Bold) zarovnaný na stred;

- Meno autora (autorov) – bez titulov (písmeno 12 Times New Roman *Italics*) zarovnaný na stred;
- Abstrakt (8 – 10 riadkov) – v slovenčine (češtine) a angličtine (písmeno 10,5 Times New Roman *Italics*);
- Kľúčové slová (min. 5) – v slovenčine (češtine) a angličtine (písmeno 10,5 Times New Roman *Italics*).

Vlastný text: Úvod (vrátane definovania problému, reflexie literatúry, vymedzenia cieľa, metodológie, predmetnej oblasti skúmania, vedeckej originality, resp. praktického významu a pod.). Text je vhodné členiť do kapitol. Názvy kapitol sa číslujú, píše tučným písmenom veľkosti 10,5 a zarovnávajú do ľavého okraja; Záver; Poznámkový aparát. Požiadavky k spracovaniu textu:

- zarovnanie do bloku,
- typ a veľkosť písma: 11 Times New Roman,
- riadkovanie jednoduché,
- odsadenie nového odstavca: 3 pt,
- stránky nečíslovať.

Tabuľky a grafy majú byť výlučne čiernobiele, číslujú sa a v texte musia na ne byť odkazy. Názov tabuľky (Tab.1), grafu (Graf 1) alebo obrázku (Obr.1) sa píše písmenom 10,5 Times New Roman *Bold Italics*. Pod každým obrázkom, tabuľkou alebo grafom musí byť uvedený zdroj, z ktorého autor čerpal údaje (8 Times New Roman): Zdroj: Cihelňová. (2009). *Svetá ekonomika*, s.23., Podľa: www.slovakia.culturalprofiles.net/?id=-13602, (2012-15-03). **Vzorce** sa označujú číslom v guľatých zátvorkách.

Zhrnutie (Summary) na separátnej strane na konci príspevku v angličtine pre príspevky v slovenskom a českom jazyku a v slovenčine (češtine) pre príspevky v anglickom jazyku v rozsahu 2600 - 3000 znakov (s medzerami): nadpis príspevku – veľké písmená 12 Times New Roman Bold) zarovnaný na stred.; meno autora (autorov) bez titulov - písmená 10,5 Times New Roman *Italics*); text – písmená 11 Times New Roman, zarovnaný do bloku, jednoduché riadkovanie; JEL klasifikácia (viď: http://www.aeaweb.org/journal/jel_class_system.html).

Literatúra v zozname na konci príspevku sa zaraďuje v abecednom poriadku podľa priezviska a mena autora a v súlade s normami platnými v SR. Pri citovaní v texte sa na príslušnom mieste v zátvorkách uvádza priezvisko autora (resp. prvého autora), rok vydania a čísla citovaných stránok diela (Drucker, 2005, s. 87), ktoré je uvedené na konci príspevku v zozname použitej literatúry (viď vzor). Poznámky pod čiarou nie sú prípustné.

Adresa autora (autorov): plné meno s titulmi, názov VŠ, fakulty, katedry, adresa, telefón, e-mail.

K príspevku priložte svoj krátky odborný životopis (cca 6 – 8 riadkov), vrátane uvedenia plného mena s titulmi a vedeckými hodnosťami, poštové a e-mailové adresy a telefónneho čísla.

GUIDELINES FOR AUTHORS

The journal is focused on current issues of economic theory, economic development, social, legal, political, environmental and cultural aspects of economics, finance and management. Paper submission deadlines are as follows: 31 March, 30 June, 30 September and 31 December in the respective year.

After submission, manuscripts are double-blind peer reviewed. Authors are responsible for the content, originality and scientific accuracy of their contributions, as well as compliance with the journal's instructions for authors and clear and concise language. Reviewers' affiliation is to be different than the author's institutional affiliation. Reviewers will consider the research contribution significance, adequacy of methods, paper's layout and author's writing style. Reviewers can make the following decisions regarding submissions: a) to accept the paper in its current format, b) accept the paper with minor changes, c) resubmit with major changes, d) decline the submission. The journal's editorial board reserves the right to decide whether to accept papers and send them for full review or reject them. Author(s) will be informed in writing or by phone about the acceptance or rejection of their manuscripts. In case of rejection, the editorial office is authorised to keep a hard copy of the manuscript.

Submission of a manuscript implies that it reports **unpublished** work which has not been published and/or is not under consideration for publication elsewhere.

Manuscripts **should not exceed** 22 standard A4 pages in length.

Manuscripts are to be submitted in English, Slovak or Czech language. Send two printout versions and an identical electronic manuscript in *doc* or *docx* format (revue@tnuni.sk). One of the printout copies is to **be signed by the author** to declare that s/he gives consent to have his/her manuscript published free of charge in print and electronic version (*pdf* format) by the Social and Economic Revue journal. By signing, authors are confirming that their manuscript is not copyrighted by others and was written solely by them.

Manuscript format

- Title of the paper – centred, capital letters (12-point font size, Times New Roman Bold);
- Author's name – centred, do not include professional, official or academic degrees (12-point font size, Times New Roman (TNR) *Italics*);
- Abstract (8 – 10 lines) – written in Slovak (Czech) and English language (10,5-point font size, TNR *Italics*);
- Key words (at least 5 words) – written in Slovak (Czech) and English language (10,5-point font size, TNR *Italics*);

Body of main text: *Introduction* (establish the existing state of knowledge of your research topic, identify the specific focus of your work, include relevant citations from primary literature, justify how this topic requires additional study, state specific objectives/hypotheses, methods, describe the meaning of your research); *Body of main text* should be divided into chapters and subchapters. Chapter titles are to be numbered, 11-point font size bold, align left; *Conclusion; Notes*.

Manuscript formatting:

- aligned to block,
- 11-point font size, Times New Roman,
- single spaced,
- indent each new paragraph 3 pt,
- do not paginate.

Tables and graphs are to be in black and white colour, numbered in order of their being referenced in the text. Table titles (Table 1), graph titles (Graph 1) and/or figure titles (Fig.1) should be written in 10,5-point font size, Times New Roman *Bold Italics*. Indicate source in 8-point font size, Times New Roman. *Source: Cihelková. (2009). Svetá ekonomika, s.23., By: www.slovakia.culturalprofiles.net/?id=-13602, (2012-15-03).* **Formulas** are to be numbered using a parenthesis.

Summary in English is to be on a separate page of the manuscript for papers written in Slovak and Czech and in Slovak language for papers written in English (2600 – 3000 characters, including spaces): Title of the paper – all caps, 11-point font size, Times New Roman Bold centred; author's name(s), do not include academic degree – 10,5-point font size, Times New Roman *Italics*; body of main text – 11-point font size, Times New Roman, aligned to block, single spaced; JEL Classification (http://www.aeaweb.org/journal/jel_class_system.html).

References should appear in the reference list at the end of the paper. List references in alphabetical order by surname and name of the author in line with the applicable Slovak style of reference/citation. References within the text (name, date and page number) may be given in parenthesis (Drucker, 2005, p. 87). Do not use footnotes.

Author's address/authors' addresses: full name and surname, incl. academic degrees, institutional affiliation, address, telephone number and e-mail address.

Include a short **professional CV (6 – 8 lines)** with your full name, academic degrees, mailing address, telephone number and e-mail address.

Formulár pre zadávanie príspevkov

NÁZOV PRÍSPEVKU (Times new roman BODY TEXT ALL CAPS VEĽKOSŤ 12)

Názov príspevku v AJ (Times new roman Body text Italics 11)

Meno Priezvisko autora (bez titulov Times new roman veľkosť 12)

Abstrakt Times new roman Italics Body text (10,5)

Text Times new roman Italics (10,5)

Kľúčové slová Times new roman Italics Body text (10,5)

Text Times new roman Italics (10,5)

Abstract Times new roman Italics Body text (10,5)

Text Times new roman Italics (10,5)

Key words Times new roman Italics Body text (10,5)

Text Times new roman Italics (10,5)

JELL Classification: X xx, X xx, X .xx. (Times new roman (10,5))

Úvod Times new roman Body text 11)

Text Times new roman (11)

1. Nadpis kapitoly. Times new roman Body text (11)

Text Times new roman (11)

1.1 Nadpis subkapitoly. Times new roman Italics text 11)

Text Times new roman (11)

Záver Times new roman Body text (10)

Text Times new roman (11)

Literatúra (Times new roman Body text (10,5)

Priezvisko, M., Druhe, P. (2009). *Názov publikácie*. Miesto vydania: Vydavateľstvo, 136 s. (monografia, kniha)

Mcheill, A. (2002). Correlation and dependence. Dempster, M.A.H. (ed.): *Risk Management: Value at Risk*. Cambridge: Cambridge University Press, 176–223. (kapitola v knihe)

Dluhošová, D. (2003). Performance analysis. *Business Economics, Management and Marketing*. Ostrava: EF, VŠB, s. 205–213. (článok v zborníku z konferencie)

Bartman, S. M. (2007). Corporate cash flow. *Journal of Corporate Finance*, 10 (2), 101–111. (článok v časopise)

Woolman, N. (2011). *Investment in creative industries is not high risk*. [acc.: 2012-15-11]. Available at: <http://www.thestage.co.uk/news/not-high>. (internetový zdroj)

Štatistický úrad SR. (2010). *Trendy v nezamestnanosti*. [cit.: 2012-15-03]. Dostupné na: <http://www.slovakia.culturalprofiles.net/?id=-13602>. (internetový zdroj)

Kontakt Times new roman Body text (10,5)

Meno, priezvisko, tituly.

Katedra, Fakulta, Univerzita

Adresa, tel.: , e-mail: Times new roman (10,5)

SUMMARY (Times new roman Body text (12))

Title of the Paper (Times new roman Body text centered (12))

Nme and Surname (Times new roman Itaics centered (12))

Text Times new roman (11)

JELL Classification: X xx, X xx, X .xx. (Times new roman (11))