

10

Október 2007
Ročník 15

ODBORNÝ
BANKOVÝ
ČASOPIS



ATTITUDE



NÁRODNÁ BANKA SLOVENSKA



Výstava Slovenské eurové mince je inštalovaná vo Zvolene



Riaditeľka Divadla Jozefa Gregora Tajovského vo Zvolene Ing. Marcela Kršková a člen Bankovej rady NBS a výkonný riaditeľ za oblasť výskumu NBS Ing. Ľudovít Ódor otvárajú výstavu.

Dňa 11. októbra 2007 bola v priestoroch Divadla J. G. Tajovského vo Zvolene otvorená výstava Slovenské eurové mince – výstava výtvarných návrhov slovenských strán eurových mincí.

Výstavu slávnostne otvoril člen Bankovej rady NBS a výkonný riaditeľ za oblasť výskumu NBS Ľudovít Ódor, za účasti zástupcov bánk a ďalších predstaviteľov spoločenského a kultúrneho života.



Foto: Pavel Kochan

Putovná výstava Slovenské eurové mince – výstava výtvarných návrhov slovenských strán eurových mincí návštevníkom predstavuje okrem základných faktov (týkajúcich sa Európskej únie a eurozóny) aj súbor najzaujímavejších nerealizovaných návrhov na slovenské eurové mince od popredných slovenských výtvarníkov a tiež víťazné výtvarné návrhy budúcich slovenských eurových mincí. Výstava je určená predovšetkým širokej verejnosti, pričom je koncipovaná tak, aby uspokojila aj záujemcov z radov odborníkov – numizmatikov, historikov a pedagogických pracovníkov.

Výstava bola počas minulého roka okrem Bratislavy inštalovaná v Kremnici, Banskej Bystrici a v Košiciach. V tomto roku sa predstavila v Divadle J. Palárika v Trnave, Krajskom múzeu v Prešove, Žilinskej knižnici a v Poprade. Vo Varšave



Návštevníkov výstavy návrhy eurových mincí zaujali.

bola v letných mesiacoch inštalovaná spolu s obdobnou výstavou centrálnej banky Slovenska pod názvom Slovensko 2007 – Slovensko 2009. Výstavu plánuje NBS predstaviť verejnosti aj v priestoroch synagógy v Nitre. Pripravuje sa tiež jej inštalácia v Trenčíne a Komárne.

Výstava Slovenské eurové mince bude do 14. novembra 2007 sprístupnená verejnosti v priestoroch Divadla Jozefa Gregora Tajovského na Divadelnej ulici č. 3 vo Zvolene.

Nová e-mailová adresa: euroinfo@nbs.sk

Národná banka Slovenska v súvislosti s prípravami na zavedenie eura v Slovenskej republike sprístupnila verejnosti samostatnú e-mailovú adresu: euroinfo@nbs.sk.

Na uvedenú adresu možno zasielať otázky tý-

kajúce sa procesu zavedenia eura v SR. Odpovedať budú pracovníci oddelenia komunikácie alebo členovia pracovných výborov zriadených v zmysle Národného plánu zavedenia eura v Slovenskej republike.



BIATEC

Odborný bankový časopis
Október 2007

Vydavateľ:

Národná banka Slovenska

Redakčná rada:

Ing. Ivan Šramko (predseda)
prof. Ing. Irena Hlavatá, CSc.
Ing. Štefan Králik
doc. Ing. Jozef Makúch, PhD.
doc. Ing. Anna Pilková, CSc. MBA
Ing. Monika Siegelová

Redakcia:

Ing. Alica Polónyiová
tel.: 02/5787 2153
alica.polonyiova@nbs.sk
PhDr. Dagmar Krištofičová
tel.: 02/5787 2150
dagmar.kristoficova@nbs.sk

Adresa redakcie:

NBS, redakcia BIATEC
Imricha Karvaša 1, 813 25 Bratislava
fax: 02/5787 1128
Objednávky na inzerciu prijíma redakcia:
tel.: 02/5787 2153
e-mail: biatec@nbs.sk

Počet vydaní: 12-krát do roka

Cena výtlačku pre predplatiteľov: 21 Sk

Ročné predplatné: 252 Sk

Poštovné hradí predplatiteľ.

Voľný predaj: predajné miesta

Vydavateľstva ELITA v Bratislave: Klincová 35,
Blagoevova 14 – 16, Dolnozemska cesta 1/A

Cena výtlačku vo voľnom predaji: 35 Sk

Objednávky na predplatné v SR

a do zahraničia, reklamácie, distribúcia:

VERSUS, a. s., Expedičné stredisko,
Pribinova 21, 819 46 Bratislava
tel.: 02/5728 0368, fax: 02/5728 0148
e-mail: expedicia@versusprint.sk

Termín odovzdania rukopisov: 17. 10. 2007

Dátum vydania: 22. 10. 2007

Registračné číslo: MK SR 698/92

ISSN 1335 - 0900

Grafická úprava: Bedrich Schreiber

Typo & lito: AppleStudio, Bratislava

Tlač: Tlačiareň DÓŠA, s. r. o., Bratislava

Anglický preklad vybraných článkov je
na internetovej stránke Národnej banky
Slovenska: <http://www.nbs.sk>

Všetky práva sú vyhradené. Akékoľvek
reprodukcie tohto časopisu alebo jeho časti
a iné publikovanie vrátane jeho elektronickej
formy nie sú povolené bez predchádzajúceho
písomného súhlasu vydavateľa.

NA AKTUÁLNU TÉMU

Obilniny ako potenciálny globálny inflačný faktor 2
(Ing. Mikuláš Cár, PhD.)

FINANČNÁ ANALÝZA

Zhodnotenie finančnej situácie vybraných bánk skupiny
Intesa Sanpaolo v Srbsku, Chorvátsku a na Slovensku 9
(Ing. Martin Kračinovský, doc. Ing. Eva Kafková, PhD.)

KOMERČNÉ BANKOVNÍCTVO

Vývoj bankového sektora a jeho vplyv
na financovanie podnikov 13
(Ing. Viktória Vargová)
Retailové bankovníctvo – významná oblasť podnikania
komerčných bánk 16
(Ing. Jaroslav Belás, PhD.)

RECENZIA

Vladimír Baláž: Rozum a cit na finančných trhoch 23
(Ing. Slavomír Šťastný, PhD.)

EUROZÓNA

Rakúšania si na euro zvykli a darí sa im s ním dobre 24

PENIAZE V DEJINÁCH

Z histórie platidiel – počiatky peňažníctva od predpeňažných
platidiel po mince 26
(Ing. Marián Tkáč, PhD.)

Z MUZEÁLNYCH ZBIEROK NBS

Cesty zberateľstva v umení 15. – 18. storočia 30
(Mgr. Erika Grniaková)

INFORMÁCIE

Z rokovania Bankovej rady NBS 32



Obilniny ako potenciálny globálny inflačný faktor

Ing. Mikuláš Cár, PhD., Národná banka Slovenska

V dôsledku rastúceho celosvetového dopytu po obilninách aj pre ich čoraz výraznejšie využívanie na priemyselné účely sa obilniny stávajú strategickou surovinou. Odborníci hovoria o výraznom prepájaní energetickej ekonomiky s ekonomikou potravinárstva, čím sa trend svetových cien vybraných potravinárskych produktov výrazne približuje k trendu svetových cien ropy¹. V reakcii na uvedené skutočnosti sa v ekonomickej teórii začína objavovať nový pojem – agflácia.

AKTUÁLNY STAV A PREDPOKLADANÝ VÝVOJ VYUŽÍVANIA OBI LNÍN NA ENERGETICKÉ ÚČELY

Podľa aktuálnych údajov Medzinárodného výboru pre obilniny (IGC – *International Grains Council*) by mala odhadovaná tohoročná celosvetová produkcia obilnín dosiahnuť 1 568 mil. ton, čo je o 34 mil. ton menej ako pred rokom. Pokračoval by tak klesajúci trend produkcie obilnín z minulého roku. Na druhej strane aktuálne údaje signalizujú pokračujúci trend zvyšovania celosvetovej spotreby obilnín (o 11 mil. ton oproti roku 2006), čo má za následok výraznejšie zníženie zásob uskladneného obilia (o 58 mil. ton oproti roku 2006).

Posledný aktualizovaný výhľad produkcie obilnín na rok 2008 predpokladá zastavenie klesajúceho trendu produkcie obilnín, keď sa očakáva zvýšenie celosvetovej produkcie o 90 mil. ton. Pomerne výrazne by však mala v budúcom roku vzrásť aj celosvetová spotreba obilnín, najmä v dôsledku rastúcej spotreby potravín v Číne a Indii, ale aj z dôvodu výraznejšieho rastu spotreby obilnín na technické účely. V dôsledku týchto skutočností v roku 2008 poklesnú celosvetové zásoby obilnín o 16 mil. ton oproti roku 2007 a dosiahnu najnižšiu úroveň za posledných takmer 30 rokov. Roztvárajúce sa nožnice medzi rastúcou celosvetovou spotrebou a zásobami obilnín sa už začali prejavovať na podstatnom raste cien obilnín na svetových trhoch.

Z údajov Medzinárodného výboru pre obilniny (IGC) ďalej vyplýva, že najväčší podiel na celkovej celosvetovej produkcii obilnín (takmer 50 %) má kukurica. Na pšenicu pripadá okolo 36 %, na jačmeň vyše 6 % a na ostatné obilniny okolo 9 % z celkovej celosvetovej produkcie obilnín.

Podstatná časť obilnín sa spotrebúva na krmné účely (takmer 45 %). Na potravinárske účely je určených okolo 35 % obilnín, na priemyselné účely vyše 12 % (okolo 220 mil. ton) a zvyšok pripadá na straty a iné použitie. V posledných rokoch bol zaznamenaný značný nárast podielu spotreby obilnín na priemyselné účely (v súčasnosti viac ako dvojnásobný oproti roku 2000).

Obilniny určené na priemyselné spracovanie sa začínajú postupne vo väčšej miere používať na

výrobu etanolu ako na výrobu škrobu. Na výrobu etanolu by sa mala už v budúcom roku použiť viac ako polovica obilnín určených na priemyselné spracovanie (takmer 110 mil. ton). Ako rozhodujúca obilnina na výrobu etanolu sa používa kukurica, v celosvetovom meradle však postupne rastie aj podiel pšenice a repky (v Európe predstavuje až 95-percentný podiel na výrobe bionafty) používanej na tento účel.

Od hospodárskeho roka 2007/2008 sa bude v rámci EÚ vyplácať podpora pestovateľom tzv. „energetických plodín“ do výšky 45 EUR/ha a maximálnej garantovanej výmery EÚ 2 mil. ha. Nárok na túto platbu budú mať pestovatelia plodín určených na výrobu určitých foriem energie, a to biopalív uvedených v článku 2 bode 2 smernice 2003/30/ES o podpore využívania biopalív alebo iných obnoviteľných zdrojov v doprave a tiež plodín na získavanie elektrickej a termálnej energie z biomasy. Viac o otázkach výroby biopalív v EÚ je uvedené v boxe.

Podľa informácií Výskumného ústavu ekonomiky poľnohospodárstva a potravinárstva (VÚEPP)² energetické využitie biomasy na Slovensku zatiaľ zaostáva za potenciálnymi energetickými, ekonomickými a environmentálnymi možnosťami. Je však predpoklad, že v súlade so svetovým trendom sa obilniny a repka začínú výraznejšie používať na výrobu biopalív aj v podmienkach Slovenska.

Na Slovensku by sa takto mohlo v zmysle Národného programu rozvoja biopalív spracovať postupne do roku 2010 okolo 155 tis. ton pšenice, 118 tis. ton kukurice a až 190 tis. ton olejnatých semien – hlavne repky, aby sa zabezpečil dostatok surovín na naplnenie národných cieľov. Predpokladá to minimálne zdvojnásobiť oševné plochy plodín určených na energetické účely oproti súčasnosti (v prípade pšenice na zhruba 33 tis. ha, kukurice na 17 tis. ha a repky ešte výraznejšie). Výhľadovo by mal podiel rozlohy oševných plôch pšenice a kukurice na priemyselné účely predstavovať okolo 10 % z celkových plôch osiatych týmito plodinami (pšenica 368 tis. ha, kukurica 162 tis. ha) a ich produkcia zhruba 8 %, resp. 11 % z predpokladanej celkovej produkcie pšenice a kukurice v roku 2010 (pšenica zhruba 2 mil. ton, kukurica zhruba

¹ Podľa Svetovej banky vzrásťli aktuálne svetové ceny základných potravinárskych komodít v porovnaní s rokom 2005 o viac ako 21 % a svetové ceny obilnín a ropy o viac ako 30 % (bližšie Clifton, E.: *Energy: Biofuels Pushing Up Food Aid Prices*. <http://ipsnews.net>).

² Bližšie *Situácia a výhľadová správa k 30.12.2006 – Obilniny*. VÚEPP, Bratislava 2007, a *Situácia a výhľadová správa k 30.12.2006 – Olejiny*. VÚEPP, Bratislava 2007.



Perspektíva biopalív v EÚ

Rastúca celosvetová spotreba energií, otázky zníženia, resp. eliminácie závislosti od dodávok ropy a snahy o zníženie negatívnych následkov oxidu uhličitého na životné prostredie vyvolali vlnu aktivít za výraznejšie využívanie biomasy na výrobu energie.

Podpora využívania biomasy v Európskej únii, zakotvená v smernici Európskeho parlamentu a Rady o biopalivách č. 2003/30/ES³, je súčasťou aj novej európskej energetickej politiky. Jarne zasadnutie Rady v marci 2007 schválilo záväzný cieľ, ktorým je 20-percentný podiel energie z obnoviteľných zdrojov energie na celkovej spotrebe energie EÚ do roku 2020 pri zohľadnení rozličnej situácie jednotlivých krajín, ich východiskových pozícií a potenciálov. V súčasnosti majú obnoviteľné zdroje v EÚ zhruba 6,5-percentný podiel na celkovej spotrebe energie (na Slovensku je to len 1 %, ale podľa ministerstva hospodárstva sa má tento podiel zvýšiť do roku 2010 na 4 %, do roku 2015 na 8 % a do roku 2020 na 12 %).

Snahy o zvyšovanie podielu využívania biomasy pri výrobe energie sú v poslednom období v centre pozornosti a po prvotných jednoznačných súhlasných stanoviskách sa čoraz viac objavujú aj rezervované až odmietavé stanoviská, predovšetkým environmentalistov. Viac ako 30 organizácií a združení z celého sveta spoločne žiada od EÚ moratórium na výrobu biopalív z monokultúr pestovaných vo veľkom rozsahu. Signatári varujú, že produkcia biopalív bude urýchľovať klimatické zmeny, zničí biodiverzitu a vytlačí pôvodné kultúry. Európska politika v oblasti biopalív predstavuje podľa nich hrozbu zrýchľovania globálneho otepľovania tým, že zničí rašeliniská, tropické a subtropické lesy, ktoré sú najväčšími likvidátormi oxidu uhličitého. V dňoch 26. a 27. 6. 2007 prezentovali environmentálne skupiny svoje argumenty aj poslancom Európskeho parlamentu.

Jednoznačná podpora urýchlenia investícií do obnoviteľných zdrojov a do zvyšovania efektívnosti spotreby energií odznela na augustovom stretnutí Rámcovej konferencie OSN o zmenách klímy (UNFCCC) vo Viedni. V odbornej správe sa konštatuje, že len udržanie skleníkových plynov na súčasnej úrovni by si do roku 2030

vo svetovom meradle vyžiadalo od 145 do 155 mld. EUR, čo predstavuje 0,3 až 0,5 % HDP planéty alebo 1,1 až 1,7 % svetových investícií, ktoré by mali byť určené na boj proti klimatickým zmenám.⁴

Závazok EÚ znížiť emisie oxidu uhličitého, zvýšiť využívanie obnoviteľných zdrojov a energetickú efektívnosť do roku 2020 vyvolal v sektore energetiky vretien. Energetické firmy, environmentálne mimovládne organizácie i skupiny presadzujúce obnoviteľné zdroje sa snažia upútať pozornosť rozhodovateľov na svoje argumenty. V kruhoch EK sa pripravuje séria legislatívnych návrhov⁵, ktoré majú odpovedať na trojitú výzvu klimatických zmien, energetickej bezpečnosti a snahy udržať nízke ceny energií.

EK by mala predložiť návrh rámcovej smernice pre obnoviteľné zdroje pred konferenciou OSN o klimatických zmenách (3. – 14. december 2007, Bali), alebo bezprostredne po nej. Po schválení celkových národných cieľov bude úlohou každej členskej krajiny vypracovať sektorové ciele pre každý typ obnoviteľných zdrojov – solárnu, veternú, vodnú energiu, biomasu atď. – v národných akčných plánoch. Stále však nie je jasné, či budú prijaté národné akčné plány právne záväzné a či bude EK každý z nich prijímať samostatným rozhodnutím.

Jednou z možností, ktorú EK zvažuje, je žiadať od každej členskej krajiny zvýšenie podielu biopalív na výrobe energie o 13 % do roku 2020, čo by však nekorešponovalo so súčasnou dohodou, že pri určovaní národných cieľov je potrebné brať do úvahy „rozličné národné štartovacie pozície a potenciál“. Členské krajiny budú mať možnosť samé rozhodnúť, aké ciele si určia pre obnoviteľné zdroje v sektore vyhrievania a chladenia budov. Predpokladá sa, že EK poskytne len „indície“. V júlovom hlasovaní tento prístup podporili aj členovia výboru EP pre priemysel, výskum a energiu (ITER).

Konečná podoba rámcovej smernice EK pre používanie obnoviteľných zdrojov energií bude známa až v nasledujúcom roku, ale takmer s určitosťou možno predpokladať potvrdenie línie pre vytváranie predpokladov na širšie využívanie obnoviteľných zdrojov energie v budúcnosti.

LIMITY PRE POUŽITIE BIOPALÍV NA VÝROBU ENERGIE

Pre výrobu biozložiek a ich použitie na výrobu energie existujú určité ekonomické a technické limity, ktoré obmedzujú možnosti ich využitia:

- Biozložky sa vyrábajú z biomasy a výška úrod závisí od mnohých parametrov, najmä však od klimatických podmienok. Rizikovým faktorom sa tak stáva množstvo a dostupnosť surovín na ich výrobu. Naproti tomu motorové palivá musia byť trvalo dostupné a musia mať vyrovná-

3 V súlade s článkom 3 by mali členské štáty zabezpečiť, aby bol na ich trh uvedený minimálny podiel biopalív a iných obnoviteľných palív, pričom referenčnou hodnotou pre tieto ciele sú 2 %, vypočítané na základe energetickeho obsahu všetkých benzínov a nafty na dopravné účely, uvedených na ich trhy do 31. 12. 2005, a 5,75 % do 31. 12. 2010. Základným motívom vytvorenia smernice podporujúcej rozsiahlejšie využívanie biopalív je stratégia Spoločenstva o udržateľnom rozvoji. Súčasné fosilné zdroje nie sú len rozhodujúcim zdrojom energií, ale aj väčším zdrojom emisií oxidu uhličitého. Vyššie využívanie biopalív v doprave je časťou opatrení aj na splnenie záväzkov Kjótskeho protokolu.

4 Pozri „Udržanie emisií by stálo asi 150 miliárd EUR.“
www.tvojepeňazek.sk

5 Už 19. septembra mala komisárka Nellie Kroes (konkurencia) a komisár Andris Piebalgs (energetika) dokončiť návrh smerníc pre ďalšiu liberalizáciu vnútorného trhu s elektrickou energiou a zemným plynom. V decembri 2007 by mala EK predložiť návrh celkovej „rámcovej smernice“ o obnoviteľných zdrojoch energie vrátane aktualizácie smernice o biopalivách, prehodnotenie potreby harmonizácie národných systémov podpory pre obnoviteľné zdroje elektrickej energie a strategický energetický technologický plán.

1,1 mil. ton). Spotreba olejnatých semien (najmä repky) na výrobu biopalív už v tomto roku na Slovensku medziročne vzrástla o 28 % a predstavovala 68 % z celkovej spotreby repky. V nasledujúcich rokoch sa predpokladá ďalší rast spotreby repky na priemyselné účely. Keďže však osevné plochy poľnohospodárskych plodín určených na technické účely môžu zabrať len limitovanú rozlohu ornej pôdy Slovenska, rastúcu potrebu bude potrebné riešiť aj prostredníctvom zvyšovania výnosov.



nú kvalitu. Biozložky sú drahšie a nevyrovnanosť výšky úrod sťažuje uplatnenie jednoduchých podporných mechanizmov.

- Smernica 98/70/EC o kvalite palív určuje maximálne množstvo kyslíkatých zlúčenín, ktoré môžu byť prítomné v motorových palivách. Uvedené požiadavky možno dosiahnuť len prostredníctvom primeraných technologických zariadení, ktoré sú spojené s investičnými nárokmi do budovania súčasných alebo vybudovania nových výrobných kapacít.
- Pri súčasnej úrovni spotrebnej dane ani oslobodenie esterov od spotrebnej dane nestačí na to, aby boli cenovo konkurencieschopné. Preto treba hľadať iné možnosti podpory (okrem samozrejme zvyšovania efektívnosti výroby biozložiek).
- Na pestovanie technických plodín určených na výrobu biopalív by bolo potrebné vyčleniť určitú výmeru ornej pôdy (na Slovensku podľa orientačných odhadov zhruba 200 000 ha), čím by sa ubrali plochy na iné plodiny, s možnými dopadmi na rast ich cien.

Ukazuje sa, že jedna z najväčších prekážok rozšírenia používania biopalív je ich cena, pretože náklady na výrobu alternatívnych palív sú oveľa vyššie ako ceny palív vyrobených z fosílnych zdrojov. Niektoré špecifické vlastnosti biozložiek totiž vyžadujú nielen nové technológie, ale aj zmeny v logistike, najmä pri dlhodobom skladovaní, vyžadujú si zavedenie povinnej certifikácie výrobcov a kontroly výrobkov v sieti čerpacích staníc, s čím sú spojené ďalšie náklady. V súčasnosti sa teda javí väčším problémom efektívny predaj biopalív než samotné zvládnutie ich výroby.

VÝVOJ CIEN OBILNÍN, VÝROBNÝCH CIEN POTRAVINÁRSKÝCH VÝROBKOV A SPOTREBITEĽSKÝCH CIEN POTRAVÍN NA SLOVENSKU A V OKOLITÝCH KRAJINÁCH

Aj napriek očakávanej rekordnej úrode kukurice a vyššej celosvetovej produkcii pšenice dôjde s veľkou pravdepodobnosťou v budúcom roku

k ďalšiemu zníženiu svetových zásob obilnín, pretože spotreba naďalej prevyšuje ich produkciu. Vychádzajúc z týchto faktov, v každom prípade sa môžu svetové ceny obilnín aj naďalej udržať na veľmi vysokej úrovni.

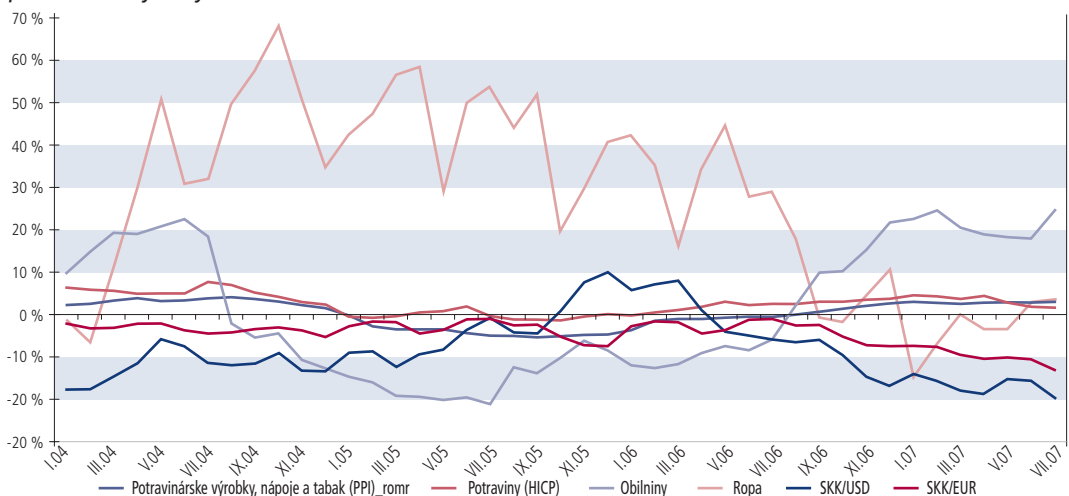
V porovnaní s minulým rokom sú na Slovensku aktuálne ceny obilnín v priemere o 24,5 % vyššie (pri potravinárskej pšenici v priemere o 39,4 %, pri krmnej pšenici v priemere o 53,2 %, pri potravinárskej raži v priemere o 54,3 %).

Z porovnania medzoročného vývoja cien obilnín, výrobných a spotrebiteľských cien potravín vyplýva, že úroveň výrobných a spotrebiteľských cien potravinárskych výrobkov bola na Slovensku v posledných rokoch zatiaľ pomerne autonómna vo vzťahu k vývoju cien obilnín, aj keď ich vývoj mal podobný trend. Podobné porovnanie za okolité krajiny nie je možné pre chýbajúce údaje o vývoji cien obilnín.

Hľadanie dôvodov, prečo sa zmeny cien obilnín neprejavili v posledných rokoch výraznejšie na zmenách cien výrobcov i spotrebiteľských cien potravinárskych výrobkov je pomerne zložitá. Pôsobí tu celý rad faktorov, jedným z rozhodujúcich je miera potravinovej bezpečnosti alebo miera (ne)závislosti od dovozov.⁶ Dôležitým faktorom je aj miera apreciácie národnej meny voči určujúcim menám na svetových trhoch a tiež agresívne pôsobenie obchodných reťazcov na domácich potravinových trhoch. V nových členských krajinách EÚ sa zvykne uvažovať aj o tzv. špecifických tranzitívnych faktoroch (ešte stále vyšší podiel výdavkov na potraviny v spotrebnom koši ako v starých členských krajinách a pod.).

Z pohľadu analýzy možného pôsobenia cien dôležitých komodít na infláciu je zaujímavý napr. medzoročný vývoj cien obilnín a cien ropy v posledných rokoch. V júli 2004 ceny ropy aj ceny obilnín výrazne medzoročne rástli (okolo 30 %). Následne sa dynamika medzoročných cien ropy postupne v niekoľkomesačných cykloch spomaľovala a v septembri 2006 došlo k poklesu, kým ceny obilnín mali v danom období na medzoročnej báze prevažne klesajúci trend. Od konca roku 2006 ceny

Graf 1 Medzoročné zmeny cien obilnín, ropy, výmenných kurzov, výrobných a spotrebiteľských cien potravinárskych výrobkov

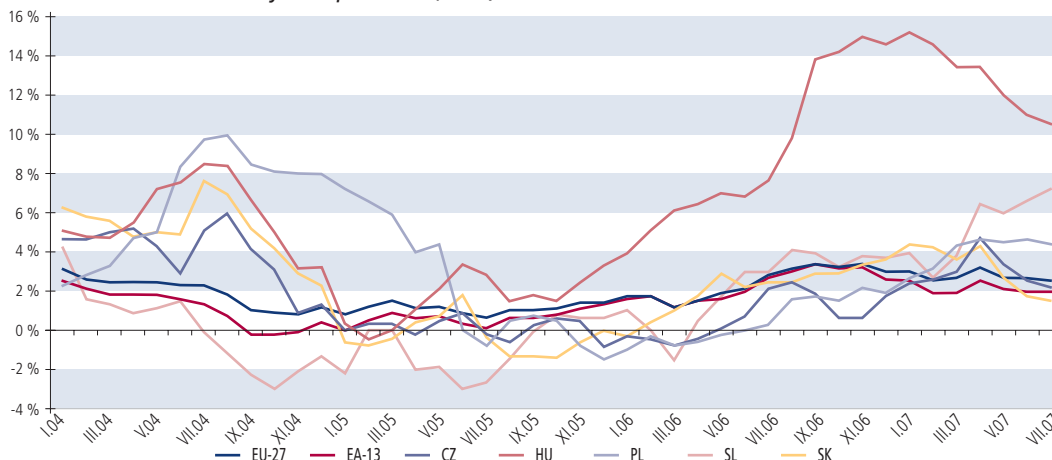


Zdroj: ŠÚ SR.

⁶ V boxe 7 septembrového vydania Monthly Bulletin ECB (Recent food developments in world markets and the euro area) sa uvádza, že spotrebiteľské ceny potravín v eurozóne nerástli tak rýchlo ako svetové ceny potravinových komodít aj preto, lebo v eurozóne je relatívne malý podiel importovaných poľnohospodárskych produktov. Je to aj dôsledok ustanovení spoločnej poľnohospodárskej politiky EÚ, ktoré v určitej miere izolujú agrárny trh eurozóny od vonkajších vplyvov.



Graf 2 Medziročné zmeny cien potravín (HICP)



Zdroj: Eurostat.

ropy na medziročnej báze väčšinou klesajú, kým ceny obilnín majú rastúci trend. V rámci cien priemyselných výrobcov dochádza už niekoľko rokov k významnému kompenzovaniu rastu cien ropy poklesom cien obilnín a naopak. Je otázne, k akým inflačným tlakom by došlo pri trvalejšom súčasnom rastúcom trende cien ropy a obilnín.

Ceny potravín v rámci HICP rástli na Slovensku v posledných rokoch na medziročnej báze väčšinou mierne rýchlejšie, resp. klesali pomalšie ako ceny potravinárskych výrobkov v rámci cien priemyselných výrobcov. Výnimkou bol len január 2005. Od mája 2007 rastú ceny potravín v rámci HICP pomalšie ako ceny potravinárskych výrobkov v rámci PPI. Najvýraznejší medziročný rast zaznamenali ceny potravín v rámci HICP v júli 2004 (7,6 %), keď ceny potravinárskych výrobkov v rámci PPI vzrástli o 3,6 % a ceny obilnín o 18,4 %. V júli 2007 vzrástli ceny potravín v rámci HICP o 1,5 %, ceny potravinárskych výrobkov v rámci PPI o 2,9 % a ceny obilnín o 24,5 %.

Medziročný rast cien potravín (bez nápojov – CP011 podľa klasifikácie COICOP) v rámci HICP bol na Slovensku v júli 2007 najnižší spomedzi okolitých krajín a aj pod priemerom za krajiny EÚ-27 (2,5 %) a EÚ-13 (2,0 %). Nad priemerom EÚ-27 bol rast spotrebiteľských cien potravín v Poľsku (4,4 %), Slovinsku (7,2 %) a Maďarsku (10,5 %). Od apríla 2007 mala medziročná dynamika spotrebiteľských cien potravín klesajúci trend tak na Slovensku, ako aj vo všetkých okolitých krajinách (pravdepodobne aj vplyvom bazického efektu cien zemiakov). Rastúci trend bol len v Slovinsku.

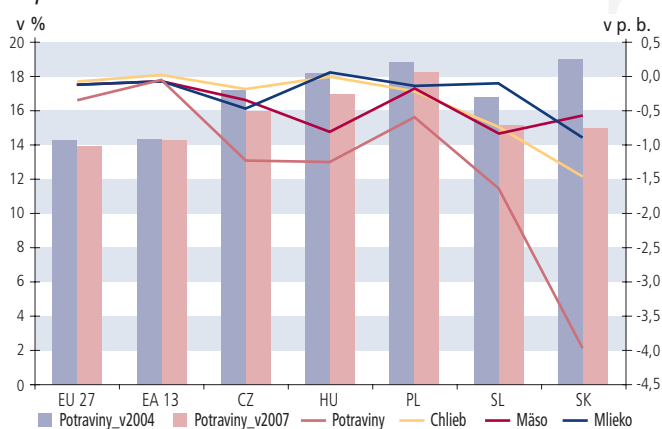
Spotrebiteľské správanie a váha potravín ako celku v spotrebnom koši ovplyvňuje ich príspevok k celkovej inflácii v jednotlivých krajinách. Kým za posledné štyri roky podiel potravín v spotrebnom koši v krajinách eurozóny v podstate stagnoval (pokles o necelú desatinu percentuálneho bodu), v nových členských krajinách došlo k výraznejšiemu poklesu tohto podielu. V Poľsku na 18,3 %, v Maďarsku na 17,0 %, v Českej republike na takmer 16,0 %, v Slovinsku na 15,2 % a na Slovensku na 15,0 %.

Najvýraznejší pokles podielu potravín v spotrebnom koši v roku 2007 v porovnaní s rokom

2004 zaznamenalo v strednej Európe Slovensko (o takmer 4 percentuálne body), pričom váha chleba a pekárenských výrobkov poklesla o takmer 1,5 percentuálneho bodu na 2,3 %, mäsa o zhruba 0,6 percentuálneho bodu na 4,2 % a mlieka a mliečnych výrobkov o 0,9 percentuálneho bodu na takmer 3,0 %. Slovensko sa takto najviac priblížilo k priemerom podielu potravín v spotrebnom koši za krajiny EÚ-27 (14,3 %) a EÚ-13 (13,9 %). Kým v starých členských krajinách EÚ sa podiely výdavkov na jednotlivé skupiny potravín v spotrebnom koši menili za posledné 4 roky len minimálne, v nových členských krajinách klesali tieto podiely veľmi diferencovane. Mierny nárast váhy v spotrebnom koši zaznamenal v posledných rokoch chlieb a pekárenské výrobky v Maďarsku a v krajinách EÚ-13, ako aj mlieko a mliečne výrobky v Maďarsku.

Trend vývoja spotrebiteľských cien chleba a pekárenských výrobkov bol na medziročnej báze od začiatku roka 2005 až zhruba do polovice roka 2006 v krajinách strednej Európy relatívne podobný a ich úroveň bola pod priemerom EÚ-27 aj EÚ-13. Od polovice roka 2006 sú medziročné zmeny cien chleba a pekárenských výrobkov v jednotlivých krajinách značne diferencované. Najvýraznejšie rástli ich ceny v Maďarsku (maximum v júni 2007 o takmer 23 %), v Českej re-

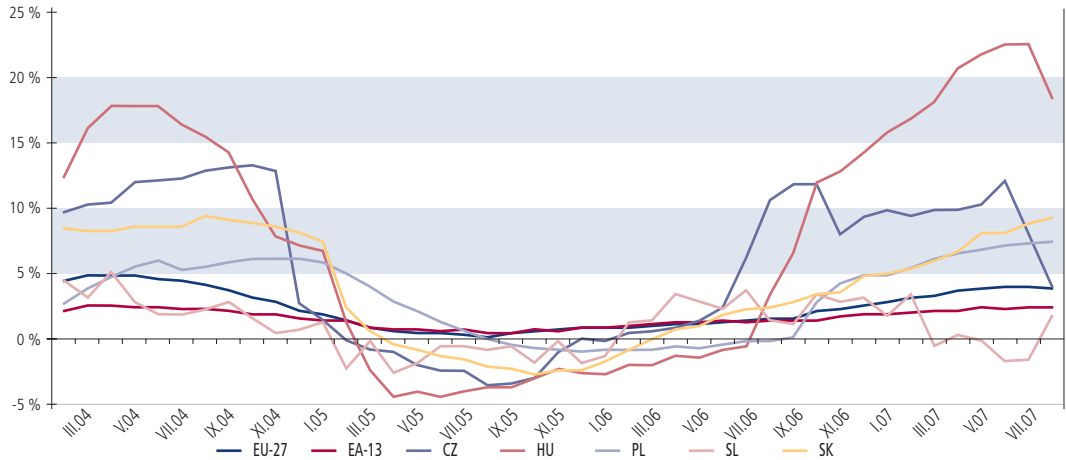
Graf 3 Vývoj váh potravín ako celku a vybraných zložiek v spotrebnom koši v rokoch 2004 až 2007



Zdroj: Eurostat.



Graf 4 Medziročné zmeny cien chleba a pekárenských výrobkov (HICP)



Zdroj: Eurostat.

publike (maximum v máji 2007 o vyše 12 %), kde však došlo v posledných mesiacoch k spomaleniu rastu. Trend postupného zrýchľovania medziročného rastu cien chleba a pekárenských výrobkov je charakteristický od posledných mesiacov roku 2006 pre Poľsko (maximum v júli 2007 o takmer 7,5 %) a Slovensko (maximum v júli 2007 o vyše 9 %). Slovinsko zaznamenalo maximálny rast cien chleba a pekárenských výrobkov v januári 2007, ale od marca do júna ich ceny klesali a v júli opäť vzrástli o zhruba 2 %.

V súčasnosti rastú medziročné spotrebiteľské ceny chleba a pekárenských výrobkov najvýraznejšie v Maďarsku (júl 2007 o 18,5 %), Slovensko zaznamenáva druhý najvýraznejší rast. Pomerne dynamicky rastú ceny chleba a pekárenských výrobkov v priebehu roka 2007 aj v Poľsku (júl 2007 o 7,4 %). Na úrovni priemeru EÚ-27 je dynamika cien týchto výrobkov v Českej republike (júl 2007 o 3,8 %) a pod priemerom EÚ-27 aj EÚ-13 je tempo rastu cien chleba a pekárenských výrobkov v Slovinsku (júl 2007 o 1,8 %).

Relatívne malý rozptyl medziročných zmien spotrebiteľských cien mäsa trvá vo väčšine krajín strednej Európy od augusta 2005. Výrazne začali rásť ceny mäsa v druhej polovici roka 2006 v Maďarsku (maximum v decembri 2006 o vyše 14 %). Od začiatku roka 2007 sa tento rast po-

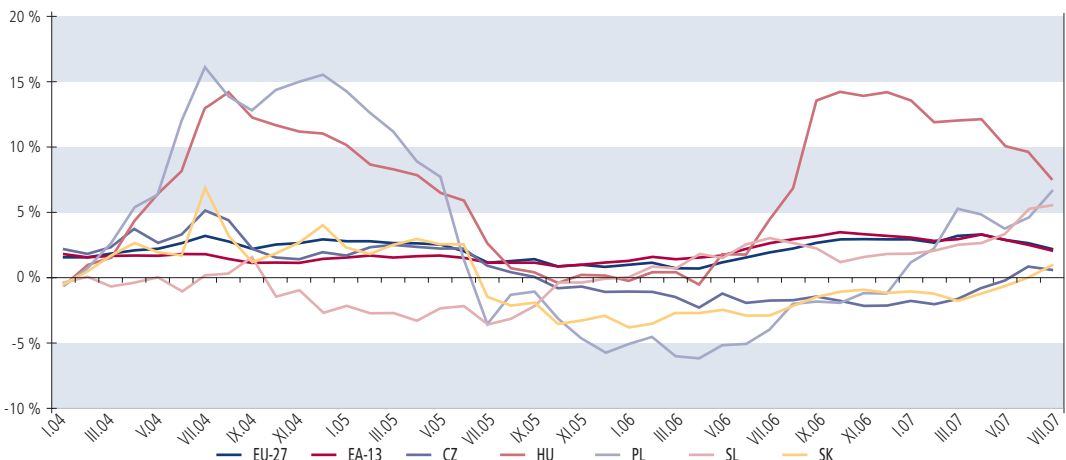
stupne spomaľuje, ale aj tak je v súčasnosti najvyšší v rámci krajín V4 a Slovinska.

Medziročný vývoj spotrebiteľských cien mäsa na Slovensku v roku 2007 je veľmi podobný ako v Českej republike, keď tieto ceny prakticky celý prvý polrok klesali. V júli 2007 vzrástli v Českej republike o 0,6 % a na Slovensku o 1 %. Dynamika spotrebiteľských cien mäsa je v okolitých krajinách v posledných mesiacoch výrazne nad úrovňou cien v Českej republike a na Slovensku, ale aj nad priemerom EÚ-13 a EÚ-27. V júli vzrástli spotrebiteľské ceny mäsa na medziročnej báze v Maďarsku o 7,6 %, v Poľsku o 6,7 % a v Slovinsku o 5,5 %.

V rámci mierne rastúcich medziročných spotrebiteľských cien mlieka a mliečnych výrobkov za obdobie posledného jeden a pol roka výrazne vynieva Maďarsko a Slovinsko. V Maďarsku výrazne medziročne rástli spotrebiteľské ceny mlieka a mliečnych výrobkov hlavne v druhom a treťom štvrtroku 2006 a od mája 2007 sa ich dynamika postupne spomaľuje (maximum v apríli 2007 o 13,5 %). V Slovinsku začal výrazný medziročný rast spotrebiteľských cien mlieka a mliečnych výrobkov koncom roka 2006 a napriek spomaleniu v marci 2007 pokračuje v ďalších mesiacoch rýchlym tempom (v júli 2007 o vyše 11,5 %).

Rast spotrebiteľských cien mlieka a mliečnych

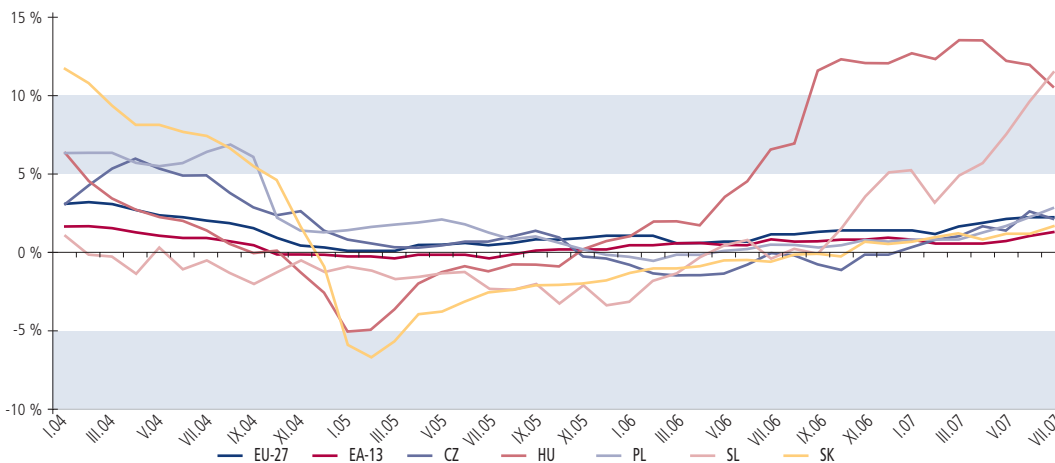
Graf 5 Medziročné zmeny cien mäsa (HICP)



Zdroj: Eurostat.



Graf 6 Medziročné zmeny cien mlieka a mliečnych výrobkov (HICP)



Zdroj: Eurostat.

výrobkov sa na Slovensku v priebehu roku 2007 pohyboval medzi priemerom za EÚ-13 a EÚ-27 a bol najnižší spomedzi krajín V4 a Slovinska. V júli 2007 vzrástli na Slovensku ceny mlieka a mliečnych výrobkov o 1,7 % (v EÚ-13 v priemere o 1,3 % a v EÚ-27 v priemere o 2,3 %).

Z analýzy medziročných zmien spotrebiteľských cien hlavných potravinových skupín a potravín ako celku v rámci krajín EÚ možno zovšeobecniť, že zhruba od polovice roku 2005 nastupuje tak v krajinách EÚ-13, ako aj v krajinách EÚ-27 trend postupného rastu cien potravín. Výraznejší priemerný rast bol v krajinách EÚ-27 ako v krajinách EÚ-13. V krajinách EÚ-27 najvýraznejšie medziročne rástli priemerné spotrebiteľské ceny chleba a pekárenských výrobkov, potom mäsa, mlieka a mliečnych výrobkov. V krajinách EÚ-13 najvýraznejšie medziročne rástli v priemere spotrebiteľské ceny mäsa, potom chleba a pekárenských výrobkov, mlieka a mliečnych výrobkov.

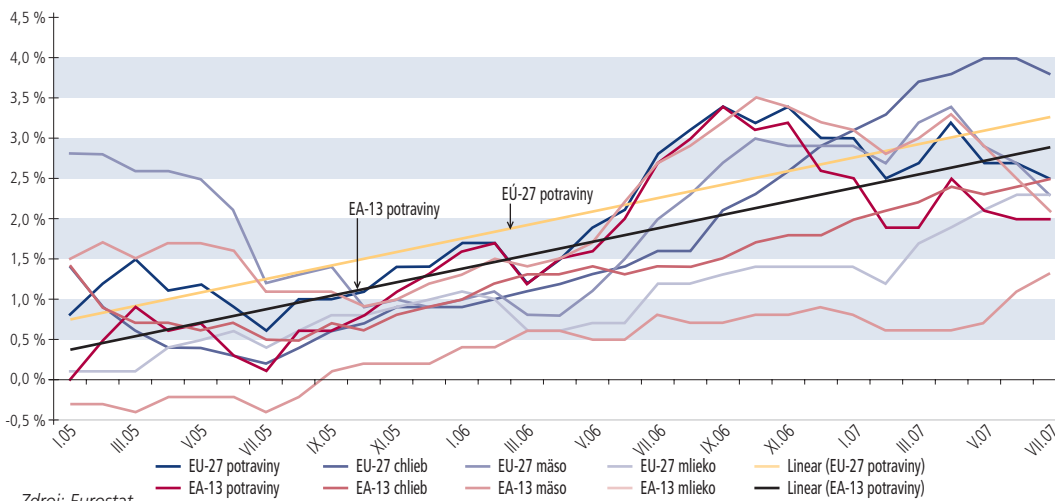
Medziročný vývoj spotrebiteľských cien jednotlivých skupín potravinárskych výrobkov bol v posledných rokoch v jednotlivých krajinách EÚ značne diferencovaný. Od marca 2005 do februára 2006 spotrebiteľské ceny chleba a pekárenských výrobkov na Slovensku na medziročnej báze klesali, ale od marca 2006 dynamicky rastú. V júli

2007 na Slovensku v porovnaní s priemerom EÚ-27 omnoho výraznejšie rastli spotrebiteľské ceny chleba a pekárenských výrobkov (9,3 %, resp. 3,8 %), pomalšie však rastli spotrebiteľské ceny mäsa (1,0 %, resp. 2,1 %) a ceny mlieka a mliečnych výrobkov (1,7 %, resp. 2,3 %).

Ceny potravinárskych výrobkov v rámci cien výrobcov pre domáci trh majú v rámci krajín EÚ v posledných rokoch podobný trend, len s posunutými úrovňami v jednotlivých krajinách. Po ich priemernom raste v rámci EÚ-13 aj EÚ-27 do prvej polovice roku 2004 nasledovalo spomaľovanie rastu s prechodom do mierneho poklesu v prvej polovici roku 2005 (v Českej republike, Poľsku a na Slovensku k výraznejšiemu poklesu, ktorý trval až do polovice roku 2006) a k následnému opätovnému rastu.

V súčasnosti najvýraznejšie rastú ceny výrobcov potravinárskych výrobkov pre domáci trh v Maďarsku (7,1 %) a Poľsku (5,8 %). Na Slovensku zaznamenali ceny potravinárskych výrobkov v rámci cien výrobcov pre domáci trh (podobne ako spotrebiteľské ceny potravín v rámci HICP) v júli 2007 na medziročnej báze najnižší rast (3,1 %) spomedzi krajín V4 a Slovinska a boli aj tesne pod úrovňou priemerov za krajiny EÚ-13 (3,4 %) a EÚ-27 (3,7 %). Podrobnejšiu analýzu vývoja cien za jed-

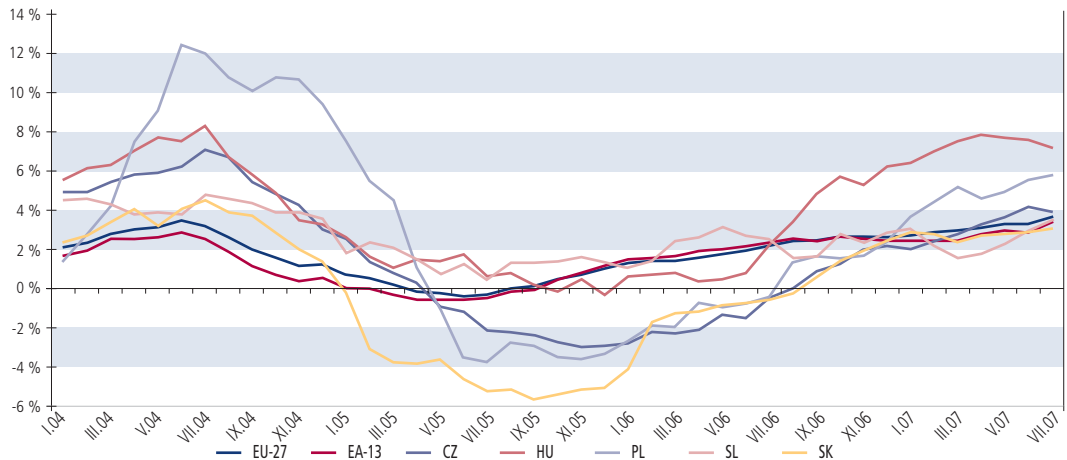
Graf 7 Medziročný vývoj spotrebiteľských cien potravinárskych výrobkov v krajinách EÚ-13 a EÚ-27



Zdroj: Eurostat.

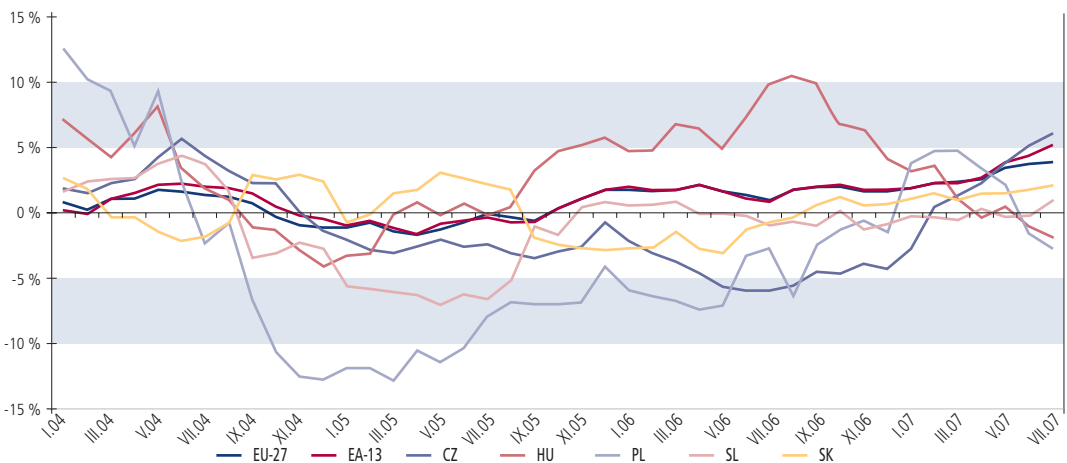


Graf 8 Medziročný vývoj cien potravín a nápojov v rámci cien výrobcov pre domáci trh



Zdroj: Eurostat.

Graf 9 Medziročný vývoj exportných cien potravín a nápojov v rámci cien výrobcov



Zdroj: Eurostat.

notlivé skupiny potravinárskych výrobkov v jednotlivých krajinách nemožno zrealizovať v dôsledku nedostupnosti porovnateľných údajov.

Exportné ceny výrobcov potravinárskych výrobkov majú v rámci krajín EÚ v posledných rokoch podobný trend ako ceny výrobcov pre domáci trh, len sú variabilnejšie v jednotlivých krajinách.

ZHRNUTIE

- V dôsledku výrazného rastu celosvetového dopytu po obilninách sa stáva táto komodita strategickou surovinou s dopadmi na hospodársku a cenovú politiku.
- Podpora využívania biomasy v Európskej únii je zakotvená v smernici Európskeho parlamentu a Rady o biopalivách č. 2003/30/ES. Od hospodárskeho roka 2007/2008 sa bude v rámci EÚ vypláčať podpora pestovateľom tzv. „energetických plodín“ do výšky 45 EUR/ha a maximálnej garantovanej výmery EÚ 2 mil. ha.
- Ceny výrobcov potravinárskych výrobkov aj spotrebiteľské ceny potravín závisia od celého radu faktorov, pričom niektoré sú len pomerne ťažko predvídateľné (najmä poveternostné vplyvy).
- V posledných rokoch sledujeme rastúci trend cien výrobcov potravinárskych výrobkov aj spo-

trebiteľských cien potravín, do ktorých sa však ceny obilnín nepremietajú priamoúmerne.

- Od roku 2005 sa postupne znižuje variabilita medziročných zmien spotrebiteľských cien potravín v nových členských krajinách EÚ.
- Miera vplyvu potravín na celkovú infláciu v jednotlivých krajinách závisí aj od spotrebiteľského správania obyvateľstva a následne od váhy potravín v spotrebnom koši príslušnej krajiny.
- V rámci cien priemyselných výrobcov dochádza už niekoľko rokov k významnému kompenzovaniu rastu cien ropy poklesom cien obilnín a naopak, čo môže mať tlmiaci vplyv na celkovú infláciu. Je otázne, k akým inflačným tlakom by došlo pri trvalejšom súčasnom rastúcom trende cien ropy i obilnín.
- Nakoľko očakávaný rast cien potravín bude mať v nasledujúcom období globálny charakter, nemal by ohroziť splnenie inflačného kritéria, podmieňujúceho vstup Slovenska do eurozóny.
- K eliminovaniu vplyvu rastúcich cien potravín na svetových trhoch na domáce ceny potravín môžu prispieť viaceré faktory:
 - efektívna agrárna politika stimulujúca domácu produkciu a potravinovú bezpečnosť,
 - zdravá konkurencia prvovýrobcov a korektný vplyv obchodných reťazcov.

Literatúra:

1. Monthly Bulletin. ECB, september 2007.
2. Možnosti a obmedzenia výroby a spotreby biopalív v SR; poznámky k aplikácii smernice 2003/30/EC o podpore využitia biopalív v doprave. In.: www.euractiv.sk.
3. Situačná a výhľadová správa k 30.12.2006 – Obilniny. VÚEPP, Bratislava 2007.
4. Situačná a výhľadová správa k 30.12.2006 – Olejníny. VÚEPP, Bratislava 2007.
5. Report on the visit to The international grains council meetings in London (United Kingdom): 11 to 12 June 2007.



Zhodnotenie finančnej situácie vybraných bánk skupiny Intesa Sanpaolo v Srbsku, Chorvátsku a na Slovensku

Ing. Martin Kračinovský, doc. Ing. Eva Kafková, PhD.
Podnikovohospodárska fakulta v Košiciach
Ekonomická univerzita v Bratislave

Pokračovanie z čísla 9/2007.

FINANČNO-EKONOMICKÁ ANALÝZA BANCA INTESA, A. D., BEOGRAD

• Analýza bilancie

Bilančná suma Banca Intesa, a. d., Beograd (ďalej len BIB) v roku 2005 narástla viac ako päťnásobne v porovnaní s rokom 2001. V ostatnom roku došlo k medziročnému nárastu o viac ako 32 %. Najväčšou mierou sa na tom podieľali úvery klientom na strane aktív, ktoré dosiahli medziročný rast až 65 %, čo je 196 mil. EUR v absolútnom vyjadrení. Na strane pasív bol najdôležitejším faktorom medziročný nárast vkladov klientov v roku 2005, ktoré sa zvýšili z 599 mil. EUR na takmer 813 mil. EUR (36 % v relatívnom vyjadrení) a ostávajú tak najdôležitejším zdrojom banky.

Podiel úverov sa nachádzal v rámci odporúčaného intervalu počas celého sledovaného obdobia. Úverová aktivita banky medziročne vzrástla v roku 2005 o približne 65 %. Vzhľadom na veľký trhový potenciál a rozvoj bankovníctva v Srbsku je opodstatnené predpokladať, že BIB bude podiel úverov naďalej zvyšovať. Podiel klasifikova-

ných úverov dosiahol v ostatnom sledovanom roku 3,05 %, čím došlo k medziročnému poklesu tohto ukazovateľa o 50 bázičných bodov. Podľa ratingovej stupnice agentúry Moody's sa podiel klasifikovaných úverov BIB nachádzal v pásme s ratingovým ohodnotením „C“. Banca Intesa sústreďuje svoju pozornosť predovšetkým na poskytovanie úverov klientom, o čom svedčí aj podiel cenných papierov, ktorý je minoritný (napr. 1,76 % v roku 2005).

• Analýza kapitálu

V roku 2005 dosiahol kapitálový multiplikátor hodnotu 7,53, čo znamená, že na jednu jednotku kapitálu pripadalo 7,53 jednotiek bankových aktív. Medziročne tak došlo k zvýšeniu hodnoty tohto ukazovateľa predovšetkým z dôvodu poklesu kapitálu banky o viac ako 3 %, stále však dosahuje relatívne vysoký podiel. Vzhľadom na skutočnosť, že BIB pôsobí v prostredí tranzitívnej ekonomiky, obozretnosť a opatrnosť manažmentu banky je opodstatnená. Na relatívne vyšší podiel kapitálu vplývala aj skutočnosť, že BIB počas celého sledovaného obdobia nevyplácala divi-

Tab. 9 Základné ukazovatele analýzy bilancie BIB

Ukazovateľ	M. j.	2001	2002	2003	2004	2005
Bilančná suma	mln. EUR ¹⁾	262,9	459,8	673,1	748,2	988,3
Podiel úverov na celkových aktívach	%	66,12	75,74	59,77	61,98	55,24
Podiel vkladov klientov na celkových aktívach	%	70,68	80,04	75,30	80,04	82,23
Podiel cenných papierov na celkových aktívach	%	1,17	1,35	2,41	1,97	1,76
Podiel klasifikovaných úverov	%	x	x	x	3,55	3,05

Zdroj: Výročné správy BIB za roky 2001 – 2005 a vlastné výpočty.

1) Prepočet priemerným ročným kurzom vypočítaným z mesačných priemerných kurzov podľa Národnej banky Srbska.

x – nedostupný údaj

Tab. 10 Vybrané ukazovatele analýzy kapitálu

Ukazovateľ	M. j.	2001	2002	2003	2004	2005
Kapitálový multiplikátor	koef.	5,02	8,02	6,62	6,08	7,53
Podiel kapitálu	%	19,92	12,47	15,11	16,46	13,28

Zdroj: Výročné správy BIB za roky 2001 – 2005 a vlastné výpočty.



dendy akcionárom, pretože celý výsledok hospodárenia bol reinvestovaný do rozvoja banky a budovania jej silnejšieho postavenia na trhu.

• **Analýza likvidity**

Objem aktív, ktoré sú v krátkom čase speňažiteľné na vykrytie neočakávaných potrieb, zaznamenával nárast počas celého sledovaného obdobia. Pozitívny vývoj objemu likvidných aktív kladne vplýval aj na schopnosť banky vyplatiť vklady. V roku 2001 mohla do troch mesiacov vyplatiť až tri štvrtiny depozít klientov. V ostatnom roku tento ukazovateľ dosiahol hodnotu 42,49 %. Znamená to, že táto schopnosť banky oproti roku 2001 poklesla, optimálne hodnoty tohto ukazovateľa sa však nachádzajú v intervale 30 – 40 %.

Na základe týchto výsledkov môžeme konštatovať, že BIB počas ostatných piatich rokov nemala problémy s nedostatkom likvidity. Ani príliš vysoká likvidita však neznamená pre banku pozitívnu situáciu, najmä z hľadiska výnosnosti. Z vysokoliquidných aktív plynie banke iba minimálny výnos. Vzhľadom na vysoké úrokové sadzby centrálnej banky Srbska v prvých sledovaných rokoch BIB dosahovala vyššie výnosy aj z vysokoliquidných aktív. Objem vkladov klientov permanentne rástol a likvidné aktíva zaznamenali od roku 2003 tiež rastúci trend, čím BIB potvrdila zachovanie potreby pripravenosti výplaty určitého objemu vkladov v krátkom čase.

• **Analýza rentability a efektívnosti**

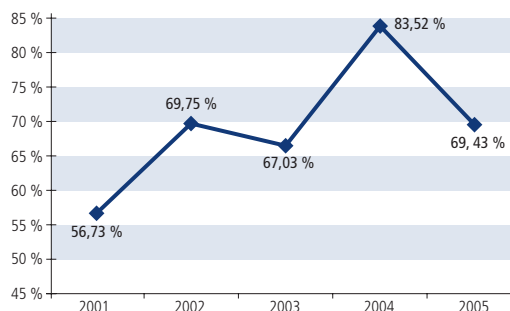
Rentabilita aktív BIB zaznamenala klesajúcu tendenciu. V roku 2002 sa ukazovateľ ROA prepadol z minuloročnej hodnoty 3,47 % na 0,36 % z dôvodu prudkého nárastu aktív (o 78,6 %) a medziročného poklesu zisku z 9,12 mil. EUR na 1,65 mil. EUR (v relatívnom vyjadrení to predstavuje pokles o 81 %). O rok neskôr ukazovateľ ROA dosiahol maximálnu hodnotu 3,86 %, zásluhou 16-násobného zvýšenia čistého zisku oproti hodnote z roku 2002, čo predstavuje 20,45 mil. EUR. Vo všetkých rokoch (okrem 2002) banka dosahovala nadpriemerné výsledky v rentabilite aktív, t. j. nad úrovňou 2 %, s najlepším ratingovým

ohodnotením „A“¹. Klesajúci trend ziskovosti banky spôsoboval každoročný nárast jej aktív sprevádzaný stagnáciou čistého zisku.

S ukazovateľom ROA korešponduje aj vývoj rentability kapitálu banky (ROE). Zvyšovanie bankového kapitálu (napr. v roku 2003 až o 90,6 %) sprevádzala už spomínaná mierna stagnácia čistého zisku, čo spôsobilo pokles výnosnosti kapitálu. Banca Intesa si však zachováva hodnotu ukazovateľa ROE nad úrovňou 15 %, a teda spĺňa odporúčanú hodnotu. Na jedno euro kapitálu v roku 2005 pripadlo 0,16 EUR čistého zisku.

Klesajúcu tendenciu sme zaznamenali aj pri čistej úrokovej marži (NIM), odporúčaný interval však banka dosahovala počas celého sledovaného obdobia. Úroková marža dosiahla v roku 2001 viac ako dvojnásobok dolnej hranice odporúčanej hodnoty, t. j. 3 %. V ostatnom sledovanom roku hodnota úrokovej marže síce poklesla na 4,34 %, ale z hľadiska minimálne odporúčanej hodnoty ju prevýšila o 1,34 %. Relatívne menší objem výnosových aktív v roku 2001 zapríčinil najvyššiu hodnotu NIM v rámci sledovaného obdobia, 7,12 %. V nasledujúcich rokoch rástli výnosové aktíva rýchlejším tempom ako čistý úrokový príjem, v dôsledku čoho klesala hodnota ukazovateľa NIM v jednotlivých rokoch.

Graf 8 Cost-to-Income Ratio



Zdroj: Výročné správy BIB za roky 2001 – 2005 a vlastné výpočty.

Prevádzková efektívnosť BIB bola najvyššia v roku 2001, keď hodnota C/I dosiahla necelých 57 % (graf 8). Stagnácia prevádzkových výnosov

Tab. 11 Vybrané ukazovatele analýzy likvidity

Ukazovateľ	M. j.	2001	2002	2003	2004	2005
Likvidné aktíva	mld. EUR	0,14	0,19	0,23	0,26	0,36
Schopnosť vyplatiť vklady	%	75,35	48,72	40,43	42,20	42,49
Podiel likvidných aktív	%	54,87	41,58	33,79	34,55	35,98

Zdroj: Výročné správy BIB za roky 2001 – 2005 a vlastné výpočty.

Tab. 12 Vybrané ukazovatele analýzy rentability a efektívnosti

Ukazovateľ	M. j.	2001	2002	2003	2004	2005
ROA	%	3,47	0,36	3,86	3,11	2,07
ROE	%	17,42	2,88	25,54	18,92	15,59
NIM	%	7,12	6,30	5,86	5,48	4,34

Zdroj: Výročné správy BIB za roky 2001 – 2005 a vlastné výpočty.

1 Orientačné pásma hodnotenia úrovne rentability aktív (ROA) podľa M. Sviteka [6]: ROA < 0,5 % – slabá, 0,5 – 1,0 % – priemerná, 1 – 2 % – dobrá, nad 2 % – veľmi vysoká rentabilita aktív. Podľa ratingovej agentúry Moody's: ROA < 0,6 % – „E“, 0,6 – 1,3 % – „D“, 1,3 – 1,7 % – „C“, 1,7 – 2,0 % – „B“ a nad 2 % – „A“.

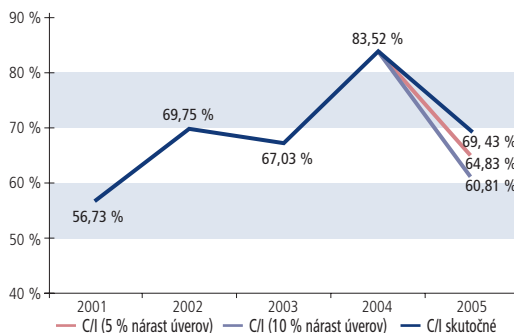


a nárast prevádzkových nákladov v roku 2004 boli hlavnými faktormi nárastu C/I až na 83,52 %. V roku 2005 došlo k opačnej situácii. Prevádzkové výnosy rástli trikrát rýchlejšie ako náklady, a preto sa hodnota C/I znížila mierne pod 70 %, čím došlo k nárastu efektívnosti bankových činností. Podľa ratingovej agentúry Moody's sa tak efektívnosť BIB nachádzala prevažne v intervale 65 – 80 %, čo znamená stupeň „D“.²

Prevádzková efektívnosť BIB je teda tou oblasťou, ktorej by mal jej manažment venovať zvýšenú pozornosť. Prečo je efektívnosť taká dôležitá? Nízka úroveň nákladov umožňuje banke udržiavať ziskovosť dokonca aj vtedy, ak zvýšená konkurencia znižuje jej hrubý zisk. Banka s nízkou nákladovou základňou bude schopná zvládnuť dočasnú cenovú vojnu s konkurenciou a bude mať dostatok času na reštrukturalizáciu činností vzhľadom na dlhodobé cenové zmeny na trhu.

Zdrojom zvyšovania efektívnosti by mala byť predovšetkým strana výnosov, nakoľko náklady na prevádzkovú činnosť sú nevyhnutné a siahnuť na mzdy pracovníkov by tiež neprinieslo pozitívny výsledok. Vklady klientov sú pre banku veľmi dôležitým zdrojom financovania deficitných klientov, z ktorých však banke na jednej strane vznikajú debetné úroky, ale na druhej strane získava výnosy v podobe poplatkov za poskytované služby. Vzhľadom na skutočnosť, že podiel vkladov klientov BIB každoročne narastal, bolo by vhodné zvýšiť úverovú aktivitu a poskytovať viac úverov klientom. Potenciál pre nárast úverových aktivít je v Srbsku veľký, preto sa naskytá možnosť, ktorú by BIB mala rozhodne využiť vo svoj prospech. Zvýšením podielu úverov by tak došlo k napĺňaniu základného cieľa banky, zvýšil by sa čistý úrokový príjem (NII), rástol by čistý príjem z poplatkov a provízií (NFC), a tým by došlo k nárastu efektívnosti znížením hodnoty ukazovateľa C/I. Ak by sa úvery podieľali v roku 2005 na celkových aktívach 60 %, t. j. o 5 % viac ako v skutočnosti, tak za predpokladu *ceteris paribus* by sa zvýšil podiel NII na TOR³ zo 43 na 45,6 % a efektívnosť banky meraná ukazovateľom C/I by sa zvýšila na 64,8 %. V druhom prípade sme kalkulovali s nárastom podielu úverov o 10 % a celková efektívnosť narástla o približne 8,6 % na hodnotu 60,8 %. Z realizovanej analýzy vyplýva, že každé zvýšenie podielu úverov o jedno percento by spôsobilo nárast efektívnosti (C/I Ratio) o 0,86 %. Ide, samozrejme, do istej miery o zjednodušený predpoklad, ale nie celkom nereálny.

Graf 9 Vplyv nárastu podielu úverov na efektívnosť BIB v roku 2005



Zdroj: Výročné správy BIB za roky 2001 – 2005 a vlastné výpočty.

ZÁVEREČNÉ ZHRNUTIE

Uvedené tri bankové subjekty patriace do skupiny Intesa Sanpaolo sme analyzovali z hľadiska likvidity, kapitálu, rentability a efektívnosti, ako aj podľa vybraných ukazovateľov analýzy bilancie. Dve banky (PBZ a VÚB) sú z hľadiska objemu bilančnej sumy približne rovnaké. BIB je porovnateľne menšia banka, avšak vo svojej domovskej krajine obsadila druhé miesto a naďalej sa dynamicky rozvíja. Významný vplyv na rozvoj bankového sektora má aj vývoj ekonomiky príslušnej krajiny, čo potvrdili výsledky regresnej analýzy. Na základe dosiahnutých výsledkov rentability, likvidity a efektívnosti analyzovaných bankových subjektov môžeme konštatovať, že právom patria na popredné miesta a disponujú dostatočným potenciálom na ďalší rozvoj.

VŠEOBECNÁ ÚVEROVÁ BANKA, A. S.

O Všeobecnej úverovej banke, a. s., môžeme povedať, že sa momentálne nachádza v úplne odlišnej situácii, v akej bola pred vstupom vtedajšej finančnej skupiny Intesa BCI, pred rokom 2001. Došlo nielen k výraznému nárastu úverového portfólia, ale predovšetkým k jeho ozdraveniu a skvalitneniu, keďže v súčasnosti sa podiel klasifikovaných úverov pohybuje pod úrovňou 4,5 % (tabuľka 13). Na získanie najlepšieho ratingového ohodnotenia podľa agentúry Moody's to síce nestačí, ale trend jednoznačne smeruje k postupnému minimalizovaniu problémových úverov.

Bilančná suma banky sa každoročne zvyšovala a podiel úverov bol od roku 2002 väčší ako investície do cenných papierov. Prioritou VÚB sú jednoznačne úvery, t. j. financovanie deficitných subjektov, predovšetkým fyzických osôb. Úvery poskytované korporátnej klientele mali síce stále miernu prevahu, ale ich nárast bol oveľa po-

Tab. 13 Podiel klasifikovaných úverov bánk (v %)

Banka	2001	2002	2003	2004	2005
VÚB	39,43	13,78	14,27	6,12	4,42
BIB	x	x	x	3,55	3,05
PBZ	7,59	6,25	4,9	3,51	2,87

Zdroj: Vlastné výpočty.

2 C/I Ratio > 80 % – ratingový stupeň „E“, 80 – 65 % – „D“, 65 – 55 % – „C“, 55 – 45 % – „B“, C/I Ratio < 45 % – „A“.

3 TOR = Total Operating Revenues (celkové príjmy z prevádzkovej činnosti banky); zahŕňa čistý úrokový príjem, čistý príjem z poplatkov a provízií, čistý príjem z obchodovania s finančnými nástrojmi a prijaté dividendy.



Tab. 14 Cost-to-Income ratio analyzovaných bánk (v %)

Banka	2001	2002	2003	2004	2005
VÚB	x	50,01	63,81	62,52	59,92
BIB	56,73	69,75	67,03	83,52	69,43
PBZ	53,38	53,86	53,37	52,99	54,39

Zdroj: Vlastné výpočty.

malší ako prírastok úverov poskytovaných fyzickým osobám. Najväčšiu časť pasív tvorili vklady klientov, ktoré predstavovali približne tri štvrtiny. VÚB sa podielom kapitálu približuje k významným svetovým bankám, ktoré dokážu efektívne a dostatočne prevádzkovať svoju činnosť s minimálnym kapitálom. O tom, že VÚB disponuje dostatkom kapitálu svedčí aj skutočnosť, že v roku 2005 bolo vyplatených takmer 96 % dividend z výsledku hospodárenia očisteného o dane. Slovenská ekonomika je stabilná, obdobie turbulentných zmien je už minulosťou a každoročne vykazuje hospodársky rast, čo potvrdzuje opodstatnenosť stratégie VÚB udržiavať podiel kapitálu pod 8 %. Pozitívna situácia bola zaznamenaná aj v oblasti likvidity, keďže banka si udržiavala stabilný a primeraný podiel likvidných aktív.

PRIVREDNA BANKA ZAGREB, D. D.

Privredna banka Zagreb pôsobí v porovnateľnom makroprostredí ako VÚB na Slovensku. Pozitívny vývoj makroprostredia kladne vplýval aj na PBZ, ktorá spomedzi analyzovaných subjektov zaznamenala najstabilnejší vývoj, či už pri ukazovateľoch ROA, ROE, kapitáli alebo v oblasti prevádzkovej efektívnosti. Podiel opravných položiek a rezerv sa postupne znižoval v dôsledku poklesu klasifikovaných úverov pod 3 % v roku 2005, čím sa zvýšila kvalita úverového portfólia. Dostatočný podiel kapitálu umožňuje prerozdeľovať čistý zisk akcionárom vo forme dividend, každoročne vo výške minimálne 40 %. Banka nezaznamenala počas sledovaného obdobia žiadne problémy s likviditou a do troch mesiacov bola schopná vyplatiť minimálne dve pätiny vkladov klientov. Vklady klientov pritom v ostatnom roku

dosahovali približne dve tretiny z celkovej bilančnej sumy.

Z hľadiska efektívnosti banka nemusela v roku 2005 vynaložiť na dosiahnutie jedného eura prevádzkových výnosov viac ako 55 centov nákladov. Efektívnosť VÚB bola o viac ako 5 centov nižšia. Najviac prevádzkových nákladov musela vynaložiť BIB, takmer 70 %, čo je o 10 centov viac ako v prípade PBZ (tabuľka 14).

BANCA INTESA, A. D., BEOGRAD

V porovnaní s predchádzajúcimi dvoma bankami BIB disponovala relatívne vysokým podielom vlastného kapitálu. Opodstatnenosť vysokého podielu kapitálu determinuje fakt, že ekonomika Srbska je charakteristická vysokou volatilitou a nestálosťou trhového prostredia. Preto možno považovať manažment bankového kapitálu za odôvodnený a schopnosť BIB vyrovnávať sa s prípadnými krízovými situáciami je na primeranej úrovni. O adekvátnosti vysokého podielu kapitálu a rezerv svedčí aj situácia na strane pasív, z ktorých vklady klientov tvorili viac ako štyri pätiny. Čím je banka kapitálovo silnejšia, tým lepšie vie reagovať na nepriaznivé situácie. Prejavuje sa to aj na náraste dôvery klientov, príkladom čoho bol 55 % nárast vkladov klientov v roku 2005.

Banka je likvidná a je schopná splácať svoje záväzky v plnej výške a načas. Z analýzy však vyplynul veľmi nízky podiel cenných papierov, či už držaných do splatnosti alebo určených na obchodovanie. Vzhľadom na vysoké úrokové sadzby v roku 2005 by bolo vhodné umiestniť časť vysokoliquidných aktív napríklad do štátnych dlhopisov s dlhšou splatnosťou, za podmienky zachovania primeranej likvidity banky.

Literatúra:

1. BOBÁKOVÁ, V.: Raising the Profitability of Commercial Banks. In: Biatec, roč. 11, 2003, č. 4/2003, s. 21 – 25.
2. FABOZZI, J. F. – PETERSON, P. P.: Financial Management and Analysis. 2nd edition, New Jersey: John Wiley, 2003.
3. KAFKOVÁ, E. – KRAČINOVSÝ, M.: K finančnej analýze Všeobecnej úverovej banky, a. s., na Slovensku. In Finance a výkonnosť firiem ve věde, výuce a praxi. Zlín 2007.
4. KOCH, W. T.: Bank Management. 3. vydanie, Orlando: The Dryen Press, 1995.
5. ROSE, S. P.: Commercial Bank Management: producing and selling financial services. 1. vyd., Boston: Irwin, 1991.
6. SVITEK, M.: Kapitálové vybavenie komerčných bank. Bratislava: EUROUNION, 2006.
7. ZALAI, K. a kol. Finančno-ekonomická analýza podniku. Bratislava: Sprint vfra 2006.

Internetové zdroje:

1. Chorvátska republika – Centrálny štatistický úrad, <www.dzs.hr/default_e.htm>
2. Národná banka Chorvátska <www.hnb.hr>
3. Národná banka Slovenska <www.nbs.sk>
4. Národná banka Srbska <www.nbs.yu/english/banks/index.htm>
5. Výročné správy Banca Intesa, a. d., Beograd za roky 2001 – 2005
6. Výročné správy Privrednej banky Zagreb, d. d., za roky 2001 – 2005
7. Výročné správy Všeobecnej úverovej banky, a. s., za roky 2001 – 2005
8. Ratingová agentúra Moody's Investors Service: Rating Methodology – Bank Financial Strength Ratings: Global Methodology, February 2007. Dostupné na <http://www.moody.com/moodys/cust/research/MDCdocs/22/200640000430007.pdf?doc_id=200640000430007&frameOfRef=corporate>, aktuálne k 6.7.2007.
9. Štatistický úrad Srbska <webrzs.statserb.sr.gov.yu/axd/en/index.php>
10. Štatistický úrad SR <www.statistics.sk>



Vývoj bankového sektora a jeho vplyv na financovanie podnikov

Ing. Viktória Vargová
Univerzita Mateja Bela v Banskej Bystrici

Medzi bankovým a podnikateľským prostredím sú silné vzájomné interakcie. Do akej miery ovplyvnil vývoj posledných rokov v sektore bankovníctva (najmä ozdravenie bankového sektora) financovanie podnikov úvermi? Ako sa kreuje produktové portfólio bánk v kontexte požiadaviek podnikateľského prostredia na vysoko konkurenčnom bankovom trhu? V snahe zodpovedať tieto otázky sme využili štúdie Svetovej banky a Európskej banky pre obnovu a rozvoj a údaje z národných centrálnych bánk.¹

1. MÍLNIKY VÝVOJA BANKOVÉHO SEKTORA V SR

Pôsobenie finančných inštitúcií v bankovom sektore, rovnako ako aj zmeny v tejto oblasti, ovplyvňujú mnohé ekonomické, technické a iné faktory. Vplyv má pochopiteľne aj legislatíva a regulatívna činnosť štátu.

Vývoj bankového sektora SR bol poznačený transformáciou centrálne plánovanej ekonomiky na trhovú. Vo všeobecnosti reštrukturalizačný proces v tranzitívnych ekonomikách možno vymedziť nasledujúcimi znakmi:

- konsolidácia a privatizácia,
- vstup zahraničného kapitálu vedúci k implementácii know-how zahraničných investorov,
- proces fúzií a akvizícií a s tým spojená otázka koncentrácie bankového sektora,
- normatívna a inštitucionálna regulácia ústiaca do zmien bankovej infraštruktúry.

Ďalšími faktormi, výrazne sa podieľajúcimi na zmene postavenia bankových inštitúcií v národnom hospodárstve vo vzťahu k podnikateľskej sfére, boli: zmeny úrokových sadzieb, vývojové trendy v úverovom procese komerčných bánk, technika a technológia poskytovaných finančno-bankových služieb, bankový dohľad v kontexte konvergenčných procesov vyplývajúcich zo vstupu krajiny do EÚ – účinok prijatia Basel II, zvýšená konkurencia a tlak na efektívnosť bánk ústiaca do diverzifikácie v zameraní a činnosti finančných inštitúcií, vplyv internacionalizácie a globalizácie vo finančných službách.

1.1 Reštrukturalizácia a proces privatizácie

Proces reštrukturalizácie bankového sektora

SR naštartovalo najmä kapitálové posilnenie troch najväčších bánk a odsun rizikových úverov týchto bánk do Konsolidačnej banky, š.p.ú. (KB) a Slovenskej konsolidačnej, a.s. (SK). V roku 1999 boli tri štátne banky rekapitalizované v celkovom objeme 18,9 mld. Sk a rovnako boli prevedené klasifikované úvery v celkovom objeme 82,1 mld. Sk do KBS a do SK. Druhá fáza transferu nekvalitných aktív sa realizovala v júni 2000 v objeme 34,2 mld. Sk. Konsolidačné operácie boli financované emisiami štátnych dlhopisov so splatnosťou 5 – 10 rokov a celkové fiškálne náklady konsolidácie dosiahli 132 mld. Sk, čo predstavuje asi 20 % HDP. Zlepšením štruktúry úverov najväčších bánk sa vytvorili podmienky pre proces privatizácie bánk a vstup strategických investorov. Prvý privatizačný obchod bol dokončený v januári 2001, keď rakúska ErsteBank der österreichischen Sparkassen AG získala najväčšiu slovenskú banku Slovenskú sporiteľňu, a.s. V júni 2001 vláda súhlasila s predajom akcií Všeobecnej úverovej banky, a.s. talianskej skupine Banca Intesa. Na konci roku 2001 získala najväčšia maďarská banka OTP 92,5 % podiel na Investičnej a rozvojovej banke, a. s. Proces reštrukturalizácie bankového sektora SR potvrdzuje aj vývoj v upísanom základnom imaní, kde možno sledovať posilnenie kapitálovej vybavenosti bánk v roku 1999 o 18 212,2 mil. Sk., ako i nárast podielu upísaného zahraničného základného imania v roku 2001 takmer na dvojnásobok.

1.2 Fúzie a akvizície

Neoddeliteľnou súčasťou reštrukturalizácie (tranzitívnych) ekonomik a v Európe aj dôsledkom

¹ Príspevok vznikol v rámci projektu VEGA 1/2594/05: Analýza vybraných otázok finančného a bankového trhu po vstupe SR do EÚ.

Tab. 1 Vývoj podielu zahraničného kapitálu na upísanom základnom imaní bánk v SR (v mil. Sk)

Upísané ZI ¹⁾	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Banky a pobočky zahraničných bánk	52 836,8	53 997,6	58 052,2	41 316,3	43 287,1	44 278,1	44 364,6	44 416,4
Podiel tuzemských ZI	75,43 %	71,94 %	39,46 %	14,68 %	11,07 %	10,40 %	10,35 %	7,32 %
Podiel zahraničných ZI	24,56 %	28,06 %	60,54 %	85,32 %	88,93 %	89,60 %	89,65 %	92,68 %

Zdroj: vlastné výpočty na základe údajov NBS.

1) ZI – základné imanie



Tab. 2 Počet aktívnych bánk na Slovensku (k 31. 12. 2006)

Počet aktívnych bánk	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Banky bez zahraničnej majetkovej účasti	9	10	11	10	11	7	6	3	2	2	2	2
Banky so zahraničnou majetkovou účasťou	13	14	14	14	12	14	13	15	16	16	16	15
Pobočky zahraničných bánk	9	5	4	2	2	2	2	2	3	3	5	7
Spolu	31	29	29	26	25	23	21	20	21	21	23	24

Zdroj: NBS.

ich užších väzieb v rámci EÚ sú fúzie a akvizície. Trend k fúziám a akvizíciám v bankovníctve ovplyvňuje postupujúca liberalizácia kapitálových tokov, integrácia národných a regionálnych finančných systémov, finančné inovácie, nebývalý rast konkurencie a pod.

1.3 Koncentrácia v bankovom sektore SR

V posledných desaťročiach dochádza v bankovom sektore tranzitívnych ekonomík k rastu koncentrácie – znižuje sa počet bánk a zväčšuje sa ich priemerná veľkosť. Toto tvrdenie potvrdzuje vývoj počtu aktívnych bánk na Slovensku.

Relatívne vysoká koncentrácia nastoľuje otázku efektívnosti bankového sektora – či jeho výnosnosť nie je výsledkom príjmov dosahovaných vďaka monopolným cenám na úkor klientov. Banky majú vďaka vysokej koncentrácii podmienky nastoliť a udržať vyššiu úrokovú maržu. Banky majú silnú pozíciu pri rokovaniach o úveroch. V tranzitívnych ekonomikách má nesporný vplyv na silu bánk netransparentné prostredie, trhové nedokonalosti, silná informačná asymetria a nedostatočne rozvinutý kapitálový trh.

Koncentrácia slovenského bankového sektora je vysoká, čo potvrdzuje dominantné postavenie troch bánk ovládajúcich viac než polovicu trhu. Vysokú koncentráciu potvrdzujú viaceré štúdie (Stavárek, Polouček, Gardó). K miernemu poklesu koncentrácie dochádza na trhu depozít i celkových aktív, mierny nárast možno sledovať na trhu úverov, kedy dochádzalo k nárastu poskytnutých úverov – najmä pre retailových klientov.

Tieto trendy sa podpísali pod ozdravenie bankového sektora SR a vo funkcii finančného sprostredkovateľa do značnej miery ovplyvnili vývoj v celom národnom hospodárstve. Podobné trendy možno sledovať aj v ostatných bývalých centrálnych plánovaných ekonomikách strednej a východnej Európy, ktoré v snahe o vstup do nadnárodných štruktúr prešli podobným vývojom ozdravenia bankového sektora.

Tab. 3 Trhový podiel troch najväčších bánk v SR (v %, k 31. 12.)

Trhový podiel v roku	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Podiel na trhu úverov	44,4	48,9	51,1	40,0	43,7	43,0	43,8	46,5
Podiel na trhu depozít	48,8	51,7	52,8	60,0	61,3	62,4	57,3	54,1
Podiel na celkových aktívach	47,8	49,9	52,2	54,6	56,1	53,9	53,2	47,0

Zdroj: D. Stavárek (2005), Trend Analyses, výpočty autora.

2. BANKOVÝ SEKTOR SR V EURÓPSKOM KONTEXTE – KOMPARATÍVNA ANALÝZA

Podobným vývojovým procesom bankového sektora (ktorý je súčasťou finančného sektora) prešli aj ostatné bývalé centrálny plánované ekonomiky Európy, ktoré vstupovali do Európskej únie v máji 2004 (EÚ-8 – Česká republika, Estónsko, Maďarsko, Litva, Lotyšsko, Poľsko, Slovenská republika, Slovinsko) a v januári 2007 (EÚ-2 – Bulharsko a Rumunsko) s takmer ukončenou reformou ich bankového systému. Napriek určitým bankovým krízam v regióne v 90-tych rokoch, pred vstupom do EÚ mali relatívne moderný bankový systém. A to vďaka skutočnosti, že väčšina z EÚ-8+2 podnikla bankovú reštrukturalizáciu a privatizáciu, ktorú nasledovala kompletná konsolidácia, rastúca integrácia bankových a nebankových služieb a rapidný vývoj nových finančných produktov a služieb.

2.1 Bankové inštitúcie vo vývoji finančného sektora

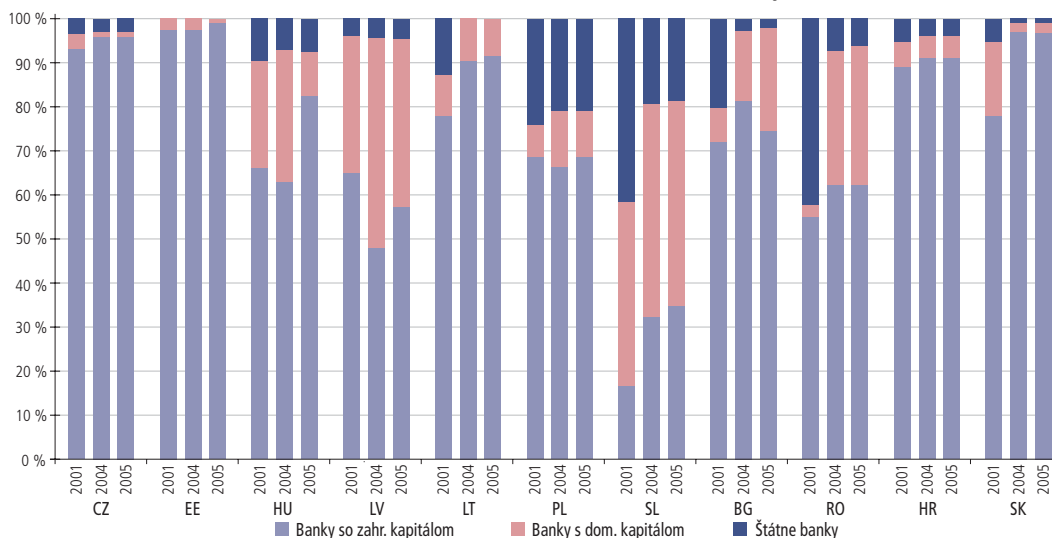
Napriek značnému pokroku čelia krajiny EÚ-8+2 ďalším výzvam prehlbovania finančného systému – rozvoja bankových aj nebankových inštitúcií i rozvoja kapitálového trhu a zaostávajú za krajinami eurozóny. Podľa podielu aktív hlavných finančných inštitúcií vyjadrených v percentách HDP si spomedzi finančných inštitúcií trvalo najsilnejšiu pozíciu udržiavajú bankové inštitúcie v krajinách EÚ-8+2 a eurozóny.¹

Aj keď Slovensko dosahuje takmer 120 %-ný podiel aktív hlavných finančných inštitúcií na HDP, je to niekoľkokrát nižšia úroveň než *benchmark* EÚ-12. Ak sa zameriame na vývoj štruktúry finančných inštitúcií v posledných rokoch, možno konštatovať, že aj keď nebankové inštitúcie podstatne vzrástli (v rokoch 2002 – 2005), bankový sektor posilnil alebo si prinajmenšom svoju pozíciu udržal.

¹ The World Bank: Regular Economic Report Part II: Special Topic – Credit Expansion in Emerging Europe: A Cause for Concern?, január 2007



Graf 1 Vlastnícká štruktúra v bankovom sektore v EÚ-8+2 (v % na celkových aktívach)



Zdroj: The World Bank, Regular Economic Report 2007.

2.2 Vlastnícká štruktúra

Vysoký podiel zahraničného kapitálu vo vlastníckej štruktúre bankových inštitúcií nie je fenoménom Slovenska, ale podobne aj v ostatných krajinách EÚ-8+2 dominujú banky so zahraničnou kapitálovou účasťou (graf 1).

Materské banky sú väčšinou z európskych krajín, čo vysvetľuje prevahu modelu univerzálneho bankovníctva. Vstup zahraničných bánk je zvyčajne považovaný za nástroj vedúci k dokonalejším bankovým praktikám, obzvlášť v oblasti analýzy úverového rizika a risk manažmentu. V tomto kontexte možno konštatovať, že zahraničné banky sú zodpovedné za vedúci podiel nárastu úverov pozorovaného v posledných rokoch v regióne.

2.3 Koncentrácia v bankovom sektore

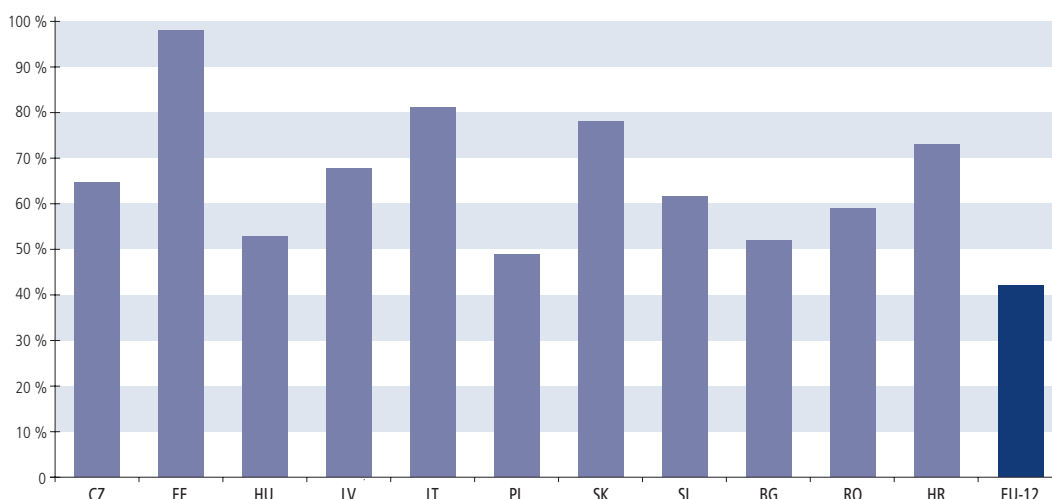
Podiel zahraničného vlastníctva sa negatívne koreluje s veľkosťou hostiteľskej krajiny a pozitívne so stupňom trhovej koncentrácie. Estónsko je najvýznačnejším príkladom – najmenšia krajina regiónu s 99 % bankových aktív vlastnených zahra-

ničnými bankami a 98 % aktív koncentrovaných do 5 najrozsiahlých inštitúcií (graf 2). V kontraste, Poľsko malo stupeň koncentrácie pod 50 %, malo jeden z najnižších podielov (69 %) zahraničného vlastníctva (nižší podiel bol iba v Slovensku a Rumunsku s 35 % a 62 %).

Komparatívna analýza krajín EÚ-8+2 potvrdila dynamický rad zmien v súvislosti s reštrukturalizáciou bankového sektora spojenou s privatizáciou, vstupom renomovaných zahraničných bánk do trhového prostredia transformujúcich sa krajín. Tento vývoj sa spája aj s ponukou moderných bankových produktov a služieb popri tradičnom produktovom portfóliu bánk.

Bankové inštitúcie v pozícii finančného sprostredkovateľa zabezpečujú tok zdrojov sporiacich k investujúcim a stimulujú rast úspor a investícií. Finančné sprostredkovanie bánk vo forme tradičných úverových produktov má stále svoje pevné miesto popri inovatívnych produktoch a zaslúži si tak bližšiu analýzu z pohľadu formy financovania potrieb podnikov.

Graf 2 Trhová koncentrácia (aktíva 5 najväčších bánk v % celkových bankových aktív, 2005)



Zdroj: The World Bank, Regular Economic Report 2007.

Dokončenie v budúcom čísle.

Literatúra

1. BIKÁR, M. Aktuálny vývoj bankového sektora v SR. In: Zborník z konferencie Finanční systémy kandidátskych krajín po vstupe do EÚ, ESF MU, Brno 2004.
2. McDONALD, O. – KEASEY, K. 2002. The Future of retail Nanking in Europe. England: John Wiley & Sons Ltd., 2002. 185 s.
3. POLOUČEK, S. Bankovníctví. 1. Praha: C. H. Beck, Praha 2006, 716 s.
4. Správa o stave podnikateľského prostredia v Slovenskej republike. 2003. Podnikateľská aliancia Slovenska.
5. Správa o výsledkoch analýzy slovenského finančného sektora za rok 2005. NBS, 2006.
6. STAVÁREK, D. 2005. Restrukturalizace bankovních sektorů a efektivnost bank v zemích visegrádske skupiny. Karviná: Obchodné podnikateľská fakulta, Slezská univerzita, 2005. 156 s.
7. The World Bank: Credit expansion in Emerging Europe: A Cause for Concern? In: Regular Economic Report Part II: Special Topic (38499), 2007.
8. TKAČOVÁ, D. 2001. Bankový sektor Slovenskej republiky – Vývoj, reštrukturalizácia a privatizácia. I. – III. časť. In: Biatic, 2001, č. 8 – 10. ZÁTURECKÁ, A. Aktuálne trendy v poskytovaní úverov podnikom na Slovensku. In: Zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie Európske financie – teória, politika, prax. Banská Bystrica, Fakulta financií, UMB 2004.
9. ZIMKOVÁ, E. Základy bankovníctva. Banská Bystrica, OZ Financ 2006.
10. www.nbs.sk
11. www.worldbank.org



Retailové bankovníctvo – významná oblasť podnikania komerčných bánk

Ing. Jaroslav Belás, PhD.

Národohospodárska fakulta, Ekonomická univerzita v Bratislave

Retailové bankovníctvo predstavuje špecifický druh bankového podnikania, ktorý sa prednostne orientuje na predaj bankových produktov a služieb obyvateľstvu.¹

Je charakteristické veľkým počtom klientov, účtov a transakcií, širokou škálou ponúkaných produktov a služieb, tesnou väzbou na rozvoj IT vo vzťahu k procesu budovania vhodných distribučných kanálov a jeho úroveň je determinovaná kvalitou vzťahov medzi bankou a klientom. Najdôležitejšími atribútmi úspešných retailových bánk sú dlhodobosť a maximálna monopolizácia vzťahov s klientom, multikanálová sieť distribúcie bankových produktov, kvalita retailových produktov, imidž a dôveryhodnosť.

Rozdelenie bankových aktivít na firemné bankovníctvo (*corporate banking*) a bankovníctvo pre domácnosti (*retail banking*) má svoje opodstatnenie z viacerých významných dôvodov. Odlišnosti sú najmä v nasledujúcich oblastiach:²

- postavenie, funkcie a význam v procese tvorby a rozdeľovania HDP,
- kvalitatívna a kvantitatívna stránka financií a ich intenzita,
- makroekonomické aspekty vytvárania peňažných úspor a sklon k úverom,
- spotrebiteľské návyky vo vzťahu ku komerčnej banke,
- intenzita pôsobenia psychologickej stránky peňazí,
- marketingový mix,
- preferencie jednotlivých trhových segmentov vo vzťahu k bankovým produktom,
- potenciálna a reálna výška peňažných príjmov jednotlivých segmentov,
- miera zdaňovania a nákladovosti týchto ekonomických subjektov,
- prístup k riziku.

Retailové bankovníctvo je determinované celým radom vonkajších a vnútorných faktorov. Medzi vonkajšie faktory možno zaradiť napríklad politické zmeny vo svete a ich dopad na finančné a bankové systémy, prísnu reguláciu zo strany regulačných autorít, integračné trendy v oblasti finančných a bankových systémov, globalizáciu ekonomiky a finančných systémov, existenciu nových konkurentov zvnútra bankového priemyslu a z iných odvetví, rast vzdelanosti bankových klientov, pokles lojality klientov, zmeny životného štýlu klientov, demografické vplyvy. Vnútornými faktormi sú napríklad akcionári, manažment a personál banky, stratégia banky, aktuálna a perspektívna finančná výkonnosť banky, systém operatívneho riadenia banky a uplatňovaný marketingový mix.

SYSTÉM RETAILOVÉHO BANKOVNÍCTVA

Retailové bankovníctvo možno v teoretickej rovine definovať ako systém, ktorý pozostáva z týchto podsystémov:

- stratégia banky,
 - finančný model,
 - obchodný model,
 - organizačný model,
- pričom jeho cieľom je prostredníctvom uspokojovania zákazníckych potrieb dosahovať zisk.

Manažment retailového bankovníctva môžeme definovať ako systém riadenia komerčnej banky v oblasti retailových aktivít. Možno ho chápať ako jednotu viacerých systémov.

Stratégia banky predstavuje významný prvok systému, ktorý dáva banke jasné smerovanie v oblasti podnikateľských aktivít a determinuje postup retailovej banky vo všetkých jej činnostiach.

Finančný model prednostne analyzuje finančné aktivity a ukazovatele výkonnosti a konkurencieschopnosti retailovej banky s cieľom dosahovať permanentný zisk z bankových obchodov a plánovanú rentabilitu podnikania.

Obchodný model sa venuje obchodným aktivitám retailovej banky, prioritne je zameraný na uspokojovanie zákazníckych potrieb prostredníctvom predaja bankových produktov a služieb. V tejto súvislosti využíva vhodné nástroje marketingového mixu.

Organizačný model predstavuje súbor podporných činností, ktorý vytvára vnútorné predpoklady na zvládnutie podnikateľských, manažérskych a výkonných aktivít retailovej banky.

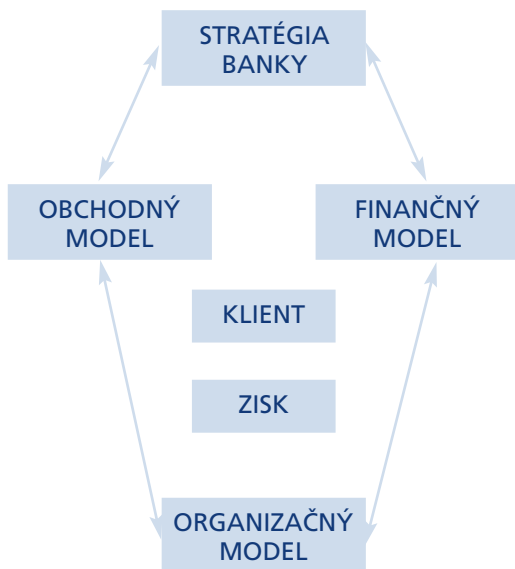
Jednotlivé modely systému retailového bankovníctva majú odlišné zameranie, ich podstatné aspekty však smerujú k základným podnikateľským cieľom retailovej banky. Definované modely by mali pôsobiť komplementárne v dynamickej rovnováhe, byť vzájomne prepojené a vyladené predovšetkým vo vzťahu k objektu ban-

¹ Niektorí autori definujú retailové bankovníctvo ako bankovníctvo pre individuálnych klientov a malých podnikateľov. [3]

² Rozdelenie týchto aktivít neznamená, že banka nemôže vykonávať obidve aktivity pod jednou strechou. Znamená to, že banka poverí riadením týchto aktivít iné odborné útvary. Môžu, samozrejme, existovať aj špecializované retailové banky, čo však je v podmienkach univerzálneho bankovníctva v Európe skôr výnimka.



Obr. 1 Systém retailového bankovníctva



kového podnikania, ktorým je klient banky. Modely retailového bankovníctva sú výrazným spôsobom determinované vonkajším prostredím a vnútornými parametrami banky.

V prípade disharmónie systému možno očakávať, že banka bude mať problém dosahovať primerané postavenie v trhovom systéme, resp. môžu vznikať parciálne nerovnováhy v systéme s negatívnym dopadom v mnohých smeroch.

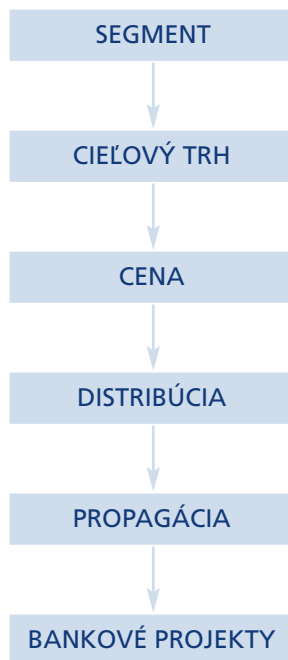
STRATÉGIA RETAILOVEJ BANKY

Stratégiu retailovej banky možno definovať ako podsystém cieľov a metód. V súčasnom období si retailové banky stanovujú celý rad cieľov, ako je pozícia na trhu, rast trhových cien akcií banky, parciálne trhové podiely, permanentný rast zisku, stabilizácia banky, získanie nových klientov predovšetkým prostredníctvom fúzií a akvizícií, resp. expanzívnu obchodnú politiku. Tomu zodpovedajú i zvolené metódy, ktoré smerujú k lepšiemu uspokojovaniu potrieb klientov, razantnému znižovaniu nákladov, vyššej intenzite a produktivite práce, zmene orientácie z úrokových marží na neúrokové výnosy, agresívnym predajným technikám, zvýšenej automatizácii bankových produktov a služieb, využívaniu outsourcingu.

Stratégia retailovej banky musí byť detailizovaná vo vzťahu k jednotlivým klientskym segmentom. Metodologicky tento proces vyjadruje obr. 2.

Retailová banka definuje pre jednotlivé klientske segmenty trhové ciele a spôsob ich merania (napr. podiel na trhu, objemy predaných produktov), strategické priority (nárast, útlm, stagnácia) a ukazovatele návratnosti (zisk, rentabilita a rast hodnoty banky). Banka zároveň hľadá svoj cieľový trh a cieľových zákazníkov v danom segmente, realizuje optimalizačné aktivity v marketingovom mixe. To znamená, že prispôbuje, resp. novo dimenzuje parametre produktov vo vzťahu k príslušnému segmentu, definuje konkrétne distribučné kanály na predaj konkrétnych produktov vo vzťahu k segmentom, vyhľadáva efek-

Obr. 2 Stratégia retailovej banky vo vzťahu k jednotlivým klientskym segmentom



tívne formy komunikácie s klientmi, školí personál na zvládnutie nových požiadaviek. Tieto aktivity následne vyústia do prípravy a realizácie konkrétnych bankových projektov, ktoré umožnia retailovej banke dosiahnuť stanovené ciele (napr. zníženie nákladov, zlepšenie služieb pre klientov banky, zvýšenie kvality personálu).

FINANČNÝ MODEL RETAILOVEJ BANKY

Finančný model retailovej banky má za úlohu manažovať finančné ukazovatele v súlade s definovanými strategickými cieľmi, ktoré sú vzhľadom na definované riziká a regulačné obmedzenia presne špecifikované v oblasti výkonnosti a konkurencieschopnosti retailovej banky. Tento model predstavuje východiská pre formovanie operatívnych cieľov obchodnej politiky banky a definovanie organizačných predpokladov pre činnosť banky.

Súčasťou finančného riadenia banky sú tri základné aktivity zamerané na:

- riadenie výkonnosti a konkurencieschopnosti banky ako celku,
- riadenie rentability predávaných produktov a služieb,
- riadenie rizík retailovej banky.

Výkonnosť a konkurencieschopnosť³ retailovej banky (aktuálny stav, perspektívy budúceho vývoja) predstavuje významnú oblasť, ktorá je v centre pozornosti finančného riadenia. Na základe dosiahnutých výsledkov v oblasti výkonnosti možno konkrétnu retailovú banku zaradiť na príslušné miesto v rámci porovnávaného súboru. Je zrejmé, že porovnávanie výkonnosti jednotlivých skupín obchodných bánk smeruje k dosahovaniu ich vyššej výkonnosti v budúcom období.

Predpokladom úspešného procesu je správne

³ Na hodnotenie výkonnosti a konkurencieschopnosti používajú banky rôzne metódy. Medzi najznámejšie patria: balanced scorecard, benchmarking a finančná analýza.

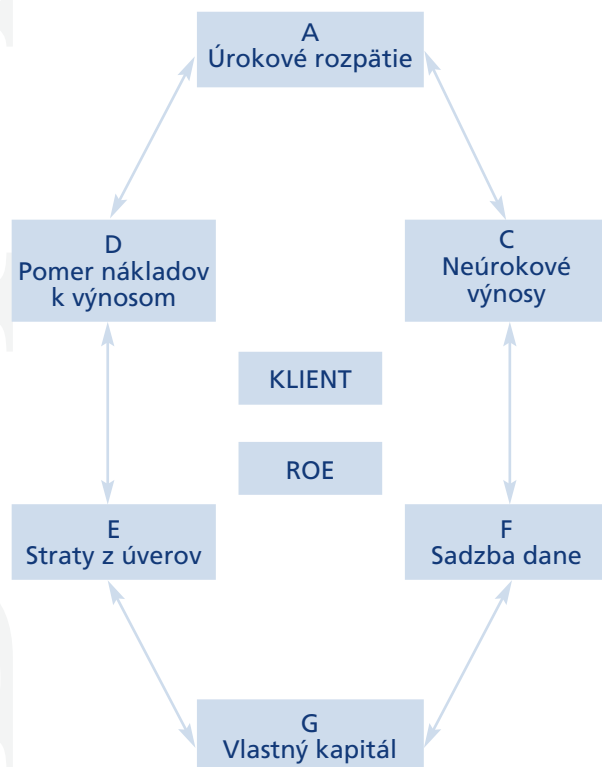
⁴ Autor v práci uvádza úverové riziko, riziko likvidity, operačné riziko a ostatné druhy rizík: reputačné riziko, regulačné riziko a modelové riziko.



nastavenie porovnávacích kritérií. Definovanie kritérií, stanovenie ich hierarchie a nastavenie váhy jednotlivých kritérií vychádza z podstaty bankového podnikania a je v kompetencií príslušnej banky.

Riadenie rizík predstavuje významnú oblasť finančného manažmentu retailovej banky, vzhľadom na možné dopady nezvládnutia tejto oblasti. Retailové banky identifikujú, merajú, hodnotia a minimalizujú celý rad rizík, ktoré sú determinované segmentom domácností. Croxford [3] chápe riziko ako významný problém bankového manažmentu, ktorý ešte stále úplne nepoznáme.⁴ Našťastie, riziko v retailovom bankovníctve je pomerne dobre etablované a má svoje limity. Napríklad, nie sme postihnutí rizikom krajiny, menovým rizikom a množstvom iných rizík, ktoré sa týkajú iných častí banky. Riziko a potreba rozumieť mu, merať ho a riadiť jeho rôzne podoby sa ťahá ako niť cez všetky aktivity retailovej banky. Bankovníctvo je v očiach verejnosti prezentované ako možnosť jednoduchého prístupu k pohodlným platobným nástrojom, ako sú napr. platobné karty, ktoré umožňujú ľahký prístup k peňažným prostriedkom. Možno ho tiež vnímať ako pomoc pri nákupe tovarov dlhodobej spotreby, ako sú autá a byty, prostredníctvom ľahko dostupných úverov. Tieto aktivity sú však vystavené komplexnej sieti rizík. Aj keď sa povaha rizika v priebehu času mení, stále existujú riziká, ktoré sú typické pre danú oblasť podnikania. Sú často skryté, ale môžu nás zasiahnuť. Dnešní bankári by boli nezodpovední, ak by ignorovali tvrdé poučenia získané predošlými generáciami bankárov. [3]

Obr. 3 Model rentability retailového produktu



Riadenie rentability predávaných produktov a služieb je dôležitou aktivitou bankového manažmentu, pretože vytvára základné predpoklady celkovej rentability banky.

Základné premenné modelu rentability retailového produktu sú na obr. 3.

V rámci tohto modelu sme definovali šesť kľúčových ukazovateľov, ktoré ovplyvňujú efektívnosť jednotlivých retailových obchodov. Za základný ukazovateľ efektívnosti budeme považovať ROE.

Retailové banky dosahujú pomerne vysoké úrokové rozpätie, ktoré je determinované predovšetkým štruktúrou poskytnutých úverov. Pri bezpečných úveroch (hypotéky) predstavuje toto číslo približne 1 % a pri menej bezpečných aktívach (napr. spotrebné úvery, kreditné karty) predstavuje priemerná úroveň úrokového rozpätia približne 5 %. Pomerne vysoké úrokové sadzby v porovnaní s korporátnymi klientmi banky často zdôvodňujú vyšším rizikom obchodov s individuálnymi klientmi. Bankové obchody v tejto oblasti potvrdzujú tiež názor, že niektoré skupiny individuálnych klientov z rôznych dôvodov uprednostňujú promptné vybavenie svojich záležitostí pred ich cenou, miera ich racionálneho prístupu k spotrebe bankových produktov a služieb je nižšia než u korporátnych klientov, spravidla disponujú i menšou ekonomickou silou a možnosťami ako korporátni klienti pri dojednávani ceny produktov a služieb atď.

Z dôvodu poskytovania doplnkových služieb banky účtujú individuálnym klientom neúrokové výnosy. Hotovostné vklady a výbery, zmenárenské služby, produkty tuzemského a zahraničného platobného styku a poradenské služby predstavujú typické doplnkové služby retailovej banky, ktoré si objektívne vyžadujú vynakladanie nákladov zo strany banky, a preto sú predmetom účtovania poplatkov.

Banky zároveň znášajú určité náklady v súvislosti s poskytovaním úverov (napr. náklady na informácie, náklady na analýzy a rating, náklady na automatizáciu procesov, personálne náklady). V našom modeli používame ukazovateľ pomer medzi nákladmi a výnosmi, ktorý, vyjadrený v percentách, predstavuje mieru nákladovosti jednotlivých aktivít retailovej banky.

Zároveň predpokladáme, že časť úverov (napr. 1 % z celkovej hodnoty poskytnutých úverov) sa banke nevráti z dôvodu platobnej neschopnosti klientov (úverové straty). Napriek manažmentu rizika v banke, využívaniu rôznych jednoduchých a sofistikovaných metód riadenia rizika možno v štandardných podmienkach bankového sektora predpokladať, že istá, relatívne malá časť úverov sa v dôsledku neočakávaných skutočností banke nevráti, resp. niektoré úvery sa nevrátia v plnej výške. Ako významný faktor v tejto oblasti pôsobí stav príslušných právnych noriem a vyhodnotiteľnosť práva v danej krajine.

Príjmy bánk z podnikateľskej činnosti sú zdanené. Výška sadzby dane z podnikateľskej činnosti nepriamo ovplyvňuje výšku ROE. Zvyšovanie sadzieb dane môže prispieť k snahe bánk



o zvyšovanie úrokových a neúrokových výnosov s cieľom dosahovať požadovanú úroveň ROE.

Banky sú povinné dodržiavať stanovenú kapitálovú primeranosť. Kapitálová primeranosť si vyžaduje viazanie vlastného kapitálu vo vzťahu k predpokladanej bankovej operácii na presne definovanej úrovni v závislosti od priradenej rizikovej váhy. Vyššia riziková váha znamená vyššiu viazanosť vlastného kapitálu, pravdepodobne však i vyššie výnosy.

Znázornený model rentability jednotlivých produktov retailovej banky je potrebné chápať ako dynamický model s mnohými vzájomnými väzbami, ktoré môžu mať rôznu smer a intenzitu pôsobenia. Ak napríklad zvýšime podiel rizikových úverov v portfóliu banky o 10 %, bude to pravdepodobne znamenať zvýšenie potreby vlastného kapitálu, ukazovateľ C, F, D sa určite z tohto dôvodu nezmenia, ukazovateľ E v budúcnosti pravdepodobne vzrastie, ukazovateľ A vzrastie, ROE môže okamžite rásť (ak pozitívny dopad ukazovateľa A bude vyšší než negatívny dopad ukazovateľa G) a neskôr klesnúť (ak sa prejaví negatívny dopad ukazovateľa E). Dosiahnutá úroveň ROE môže vyvolať zmeny jednotlivých premenných. V prípade nízkej hodnoty ROE bude banka hľadať možnosti jej zvýšenia. Jednou z možností je znižovanie prevádzkových nákladov s cieľom optimalizácie ukazovateľa D, prípadne tlak na zvyšovanie neúrokových výnosov v prípade znižovania úrokového rozpätia.

Dynamika tohto modelu závisí od mnohých faktorov a môže byť pre jednotlivé regióny, krajiny a integračné zoskupenia odlišná. Významným faktorom v tomto modeli je konkurencia na bankovom trhu. Ak je konkurencia veľká, vytvára reálny tlak na znižovanie úrokového rozpätia a neúrokových výnosov, čo sú reálne výnosové položky banky v modeli. V prípade slabšej konkurencie je dosahovanie priaznivého ROE jednoduchšie.

Matematicky možno model rentability produktu vyjadriť takto:

$$ROE \% = \{(((A \times B) + C) \times (1 - D)) - E\} \times (1 - F) / G,$$

kde B je nominálna hodnota bankového produktu, napr. istina úveru.

OBCHODNÝ MODEL RETAILOVEJ BANKY

Obchodný model retailového bankovníctva je zameraný na dosahovanie plánovaného objemu predaja bankových produktov a služieb prostredníctvom vzájomných vzťahov medzi bankou a jej klientmi, pričom vychádza z predpokladov optimalizácie jednotlivých premenných marketingového mixu. Pozostáva z týchto aktivít komerčnej banky:

- produktová politika,
- cenová politika,
- komunikačná politika,
- distribučná politika,
- riadenie ľudských zdrojov.

Produktová politika

Produktovú politiku banky možno chápať ako permanentnú aktivitu banky v procese uvádzania nových produktov na trh, inovácie existujúcich produktov, prípadne rušenie zastaraných produktov s cieľom zefektívnenia ponuky klientom.

Produktová politika významným spôsobom vstupuje do nákladov banky. Bankový produkt je zároveň nositeľom výnosovej ceny. Tvorba nových produktov a ich inovácia je pre banku objektívne nevyhnutná a nákladovo náročná, i keď prináša konkurenčnú výhodu iba na krátky čas.

Bankové produkty, keďže ich možno ľahko napodobňovať, nemôžu trvalo vytvárať komparatívnu výhodu pre banku. I napriek tomu úspešná retailová banka v rámci definovanej stratégie vytvára optimálnu škálu ponúkaných produktov prostredníctvom vývoja nových produktov a inovácie existujúcich produktov s cieľom ich úspešného predaja. Možno predpokladať, že imidž permanentného inovátora prispieva k väčšej dôveryhodnosti retailovej banky.

V súvislosti s aktuálnou situáciou na retailovom trhu EÚ možno očakávať, že doterajší permanentný trend uvádzania bankových produktov na trh bude pôsobiť ešte intenzívnejšie, s cieľom získať krátkodobú komparatívnu výhodu v konkurenčnom zápase.⁵

Retailové banky budú pritom klásť podstatne väčší dôraz na uspokojovanie individuálnych potrieb svojich klientov s primárnym cieľom ich stabilizácie v banke⁶.

Cenová politika

Cena vo funkcii peňažného vyjadrenia hodnoty bankového produktu má osobitné postavenie v systéme marketingového mixu, pretože predstavuje výnosovú zložku, kým ostatné premenné produkujú náklady pre banku.

Medzi kľúčové parametre cenovej politiky retailovej banky patrí:

- **Stratégia** – cenová politika predstavuje významný nástroj implementácie stratégie komerčnej banky do jej činnosti. Prostredníctvom cenovej politiky možno postupne presadzovať plnenie základných podnikateľských cieľov banky, ktorými sú preferencie trhových segmentov, aplikácia produktovej politiky, zisk, tlak na cieľové segmenty vo vzťahu k využívaniu distribučných kanálov atď.
- **Rentabilita** – správne nastavenie cien vstupov a výstupov vytvára predpoklady na dosahovanie permanentného zisku banky, čo sa potom prejavuje v plnení základných finančných ukazovateľov – hodnota akcií, ROE, ROA atď.
- **Stabilita** – stabilita bankového prostredia je vzhľadom na špecifiká bankového podnikania významnou požiadavkou na činnosť komerčných bánk, správne nastavená cenová politika vytvára predpoklady finančnej stability banky.
- **Bezpečnosť** – finančná bezpečnosť je determinovaná správnou cenovou politikou, ktorá vytvára dostatočne vysoké likvidné prostriedky pre manažment aktív a pasív.

⁵ V podmienkach slovenského bankovníctva môžeme sledovať trend, že banka, ktorá prišla na trh s novým významným produktom si dokázala dlhý čas udržať vedúce postavenie na trhu. Platí to v prípade hypotekárnych úverov a stavebného sporenia.

⁶ Všeobecne sa uvádza, že najlepší produkt na stabilizáciu klienta v banke je bežný účet a hypotekárny úver. Niektoré banky, ako napr. Royal Bank of Scotland, ponúkajú klientom integrované účty, t. j. jeden spoločný účet pre hypotekárny úver, úspory, pôžičky a platobný styk.



- Cenová konkurencia – znamená, že ceny vlastných produktov a služieb musí banka porovnávať s relevantnými konkurentmi na trhu s cieľom ich nastavenia tak, aby vytvárali pre banku maximálny zisk a zároveň neboli príčinou odchodu klientov do konkurenčných bánk.

Komunikačná politika

Komunikačia, ktorú možno definovať ako vzájomnú výmenu informácií medzi subjektmi pôsobiacimi na trhu bankových produktov, predstavuje neodmysliteľnú súčasť systému retailového bankovníctva. Komunikačia ako proces efektívneho sprostredkovania toku informácií medzi bankou, jej cieľovým trhom a širokou verejnosťou predstavuje dôležitý nástroj, ktorého úlohou je efektívne preklenúť vzdialenosť medzi bankou a klientom. Súčasťou komunikácie je propagácia, resp. podpora predaja retailových produktov. Propagácia plní v retailovej banke viaceré úlohy. Informuje klientov o produktoch, ich vlastnostiach, presvedča ich o výnimočnosti, vysokej kvalite a spoľahlivosti produktu, pripomína už existujúce produkty a vytvára celkový imidž retailovej banky.

Distribučná politika

Distribúcia predstavuje významný prvok systému retailového bankovníctva, prostredníctvom ktorého sa produkty banky dostávajú ku klientom banky, čo predstavuje nevyhnutný predpoklad na realizáciu retailových obchodov. Za optimálny prístup v oblasti retailového bankovníctva možno považovať multikanálovú distribučnú stratégiu, t. j. využívanie celej škály distribučných ciest s cieľom uspokojovať potreby zákazníka a naplňovať základné zábery banky.

Riadenie ľudských zdrojov

Riadenie ľudských zdrojov možno považovať za cieľavedomý a nepretržitý proces, ktorý prebieha v určitých ekonomických, sociálnych, kultúrnych a organizačných podmienkach. Cieľom je dosiahnuť požadovanú úroveň personálu vo vzťahu k cieľom banky.

ORGANIZAČNÝ MODEL RETAILOVEJ BANKY

Organizačný model retailovej banky vytvára vnútorné predpoklady činnosti banky. Pozostáva z mnohých aktivít, ktoré vykonáva retailová banka (organizácia predaja, tvorba a optimalizácia organizačnej štruktúry, formovanie firemnej kultúry atď.) s cieľom vytvárať vhodné predpoklady na splnenie podnikateľských cieľov.

Organizačný model retailovej banky pozostáva z týchto súčastí:

- organizácia predaja bankových produktov a služieb,
- organizácia retailovej banky,
- kultúra retailovej banky.

Spôsob organizácie výkonu bankových obchodov, jeho optimalizácia a racionalizácia vytvárajú vhodné predpoklady na kvalitný a efektívny priebeh predaja bankových produktov, ktorý do znač-

nej miery podmieňuje celkovú úroveň efektívnosti obchodnej banky.

Organizácia pracovísk komerčnej banky má pre banku veľký význam, pretože ide o pracovisko, ktoré zásadným spôsobom zabezpečuje depozitné a úverové obchody banky, predovšetkým v retailovej oblasti. Celkový dojem, resp. atmosféra v oblasti bankových služieb sú dôležité pre budovanie vzťahu klienta k banke. Všeobecne sa uvádza, že tieto pracoviská sú miestami prvého kontaktu banky s klientom. Ak je klient spokojný, ak sa v týchto priestoroch cíti dobre, možno očakávať, že sa do banky vráti. V opačnom prípade mu banka musí poskytnúť výrazné výhody v iných oblastiach, ak si ho chce udržať. Nevhodný spôsob organizácie úseku bankových služieb môže v istých prípadoch znamenať, že klienti s výraznou orientáciou na uvedené typy transakcií môžu dať prednosť inej banke.⁷

Predajné techniky komerčnej banky predstavujú systém aktivít zameraných na úspešný predaj bankových produktov a služieb. Tento systém sa opiera o psychologické zákonitosti maloobchodného predaja, vychádza z osobnostných predpokladov predajcov, pričom predpokladom úspešnej realizácie sú znalosti, schopnosti a zručnosti personálu komerčnej banky. Cieľom týchto aktivít je zabezpečiť maximálnu predajnosť vlastných produktov.

Perspektívnym problémom môže byť spôsob a intenzita uplatňovania predajných techník vo vzťahu k iným prvkom systému retailového bankovníctva. V prípade mimoriadne silného tlaku na predajnosť bankových produktov a služieb sa môže komerčná banka dostať do situácie, keď klienti prestanú akceptovať tieto postupy, resp. prípadný predaj nevýhodných produktov a služieb v istom čase môže vyvolať negatívne reakcie klientov alebo ich odchod ku konkurencii.

Organizačná štruktúra komerčnej banky predstavuje vnútorne štruktúrovaný systém útvarov banky a väzieb medzi nimi, ktoré sú determinované základnými podnikateľskými cieľmi banky, aktuálnym rozdelením kompetencií, reálne existujúcimi technologickými procesmi v banke, prípadne inými faktormi.

Základné požiadavky na tvorbu organizačnej štruktúry retailovej banky:

- stanovenie optimálneho počtu organizačných útvarov v nadväznosti na stratégiu a obchodnú politiku banky,
- stanovenie optimálnych kompetencií jednotlivých útvarov banky vo vzťahu k obchodným cieľom banky, finančným rozpočtom, klientskym segmentom a definovanej zodpovednosti za stanovené ciele,
- stanovenie optimálnych koordinačných väzieb jednotlivých útvarov banky v ústredí banky a vo vzťahu ústredia a pobočiek banky,
- definovanie možnosti vytvárania dočasných neformálnych štruktúr na riešenie prierezočných projektov.

Kultúra retailovej banky predstavuje podsystém, ktorý zahŕňa vzťahy, procesy a prostredie, v kto-

⁷ Niektoré výskumy poukazujú na skutočnosť, že nie všetky inovácie v tejto oblasti klienti prijímajú s nadšením. Ako príklad možno uviesť zavedenie funkcie floor manažera v niektorých bankách.



ných dochádza k manažérskym aktivitám zo strany banky a k naplneniu špecifických bankových potrieb retailových klientov. V tejto súvislosti je potrebné pripomenúť, že nevyhnutným predpokladom úspešnej firemnej kultúry v oblasti retailového bankovníctva je jej integrálny charakter, čo možno definovať ako jednotný a koordinovaný postup všetkých článkov organizácie procesov vnútri banky.

KLIENT – DOMINANTNÝ PRVOK SYSTÉMU RETAILOVÉHO BANKOVNÍCTVA

Dominantné postavenie v systéme retailového bankovníctva patrí klientovi banky. Vo všeobecnosti platí, že stredobodom záujmu moderných finančných inštitúcií je starostlivosť o svojho klienta. Predvídanie meniacich sa potrieb klienta, uspokojovanie týchto potrieb a dosahovanie primeranej ziskovosti banky na základe uspokojovania zákazníckych potrieb sú hlavné princípy, ktorými sa riadi manažment banky.

Klienta banky možno definovať ako ekonomický subjekt, ktorý je v právnom vzťahu s bankou, nakupuje bankové produkty a služby a zároveň je dodávateľom peňažných zdrojov pre banku. Dvojaké postavenie klienta (klient ako spotrebiteľ a klient ako dodávateľ peňažných zdrojov) predstavuje špecifický znak v bankovom marketingu.

Klienti sú centrom činnosti banky, dôvodom jej existencie a banka podniká preto, aby permanentne uspokojovala ich potreby a vytvárala pri tom zisk. Optimálny rozvoj banky, jej schopnosť prežiť v budúcnosti sú determinované predovšetkým schopnosťou banky vytvoriť si a udržať širokú základňu spokojných klientov.

V súčasnom období vďaka efektu konkurencie na bankovom trhu, činnosti spotrebiteľských inštitúcií a diverzifikácii finančných aktív medzi rôznymi bankami sú klienti veľmi dobre informovaní, uvedomujú si svoje práva v pozícii spotrebiteľa a vyžadujú vysokú kvalitu bankových produktov a služieb. Rastúce nároky klientov sú motívom skvalitňovania bankových produktov a služieb zo strany retailových bánk.

Retailové banky permanentne zisťujú, ktoré faktory vytvárajú spokojnosť zákazníkov, prípadne sú príčinou ich nespokojnosti. Spokojnosť zákazníka v retailovej banke možno definovať ako súhrn osobných pocitov vyvolaných rozdielom medzi jeho požiadavkami a vnímanou realitou pri kúpe bankových produktov a služieb. Spokojnosť zákazníka vytvára systém subjektívnych pocitov a vnemov, ktoré sú do istej úrovne ťažko zmerateľné, preto je tento proces veľmi náročný pre manažment banky.⁸

Výsledky prieskumov spokojnosti klientov však môžu priniesť prekvapujúce výsledky. V roku 2004 spoločnosť *Proudfoot Consulting* vydala správu, v ktorej sa zamerala na retailové bankovníctvo vo Veľkej Británii a dospela k zaujímavému zisteniu, že iba 12 % bankových klientov si myslí, že banka rozumie ich požiadavkám. Ak je to naozaj takto, predstavme si, koľko peňazí by

banky mohli mať, ak by dokázali porozumieť požiadavkám a potrebám všetkých svojich klientov a uspokojiť ich. Z internetového prieskumu YouGov, ktorý uskutočnila tá istá spoločnosť, vyplynuli tieto výsledky:

- Banky nechápu požiadavky a potreby svojich klientov, nevyužívajú množstvo príležitostí na nadviazanie silného vzťahu s klientmi a predaj produktov a služieb, o ktorých sami klienti vedia, že ich potrebujú, ale sú buď príliš leniví na to, aby si ich kúpili, alebo nie sú dostatočne motivovaní zo strany banky.
- 75 % opýtaných klientov sa vyjadrilo, že ich banka sa im nikdy nesnažila predať niektorý zo svojich produktov. Zarážajúce je však to, že až 40 % respondentov sa vyjadrilo v tom zmysle, že by mali záujem, ak by k tomu došlo.
- 19 % zákazníkov nikdy nenavštevuje svoju banku.
- Viac ako 4 z 10 zákazníkov sú pre banku neznámi a zaobchádza s nimi ako s cudzími ľuďmi. Vo vekovej skupine 18 – 29 rokov tento počet dokonca vzrástol na 6 z 10.

Väčšina bánk odmieta nedostatočnú angažovanosť v danej oblasti. Niektoré banky predpokladajú, že ich sa podobné poznatky netýkajú a ich manažment a zamestnanci plne rozumejú potrebám svojich klientov. Iné tvrdia, že prijaté opatrenia neboli natoľko účinné, ako sa očakávalo.

Z obidvoch štúdií vyplýva, že nech je myslenie bánk akékoľvek, stále sa im nedarí efektívne uspokojiť dopyt klientov a premeniť ho na rastúci príjem pre banku. Hoci banky hovoria o narastajúcej konkurencii vo finančnom sektore, zdá sa, že práve ich interná kultúra a celkový prístup k zákazníkom sú ich hlavným konkurentom.

Štúdie tiež ukázali, že klienti často vnímajú personál pobočiek ako neochotný a vecný, zatiaľ čo očakávajú priateľský prístup. Niekedy dokonca personál banky nie je schopný odpovedať na základné otázky a odkazuje klienta na odborníkov, ktorí však nie vždy sú v danej chvíli k dispozícii.

Ako dosiahnuť zmenu? Ako prinútiť ľudí zaujímať sa o niečo, čo oni sami považujú za nudné a ťažké na porozumenie? Vyžaduje si to lokálne orientovaný marketing, vrelý spôsob uvítania, príjemné a vyhovujúce priestory, no predovšetkým kultúru správania celého personálu banky (nielen líniových vedúcich), ktorá odráža empatiu, porozumenie a túžbu pomôcť zákazníkom. [2]

J. Grimes [5] uvádza, že pre zákazníka sú dôležité tri faktory: pohodlie, hladký servis a pocit byť vysoko hodnotený. Pociť pohodlia vytvára banka pre svojho zákazníka prostredníctvom vhodných otváracích hodín, umiestnením pobočky a samoobslužných zariadení (ATM). Klienti požadujú, aby ATM boli funkčné, v pobočkách a samoobslužných zariadeniach by sa nemali vytvárať rady, a súčasťou pohodlného využívania bankových služieb by mala byť ich dostupnosť prostredníctvom telefónu. Ďalšou významnou požiadavkou je bezporuchový priebeh poskytovania

⁸ Podľa niektorých autorov je proces CRM založený na emóciách, informáciách a vzťahu medzi bankou a klientom. [6]



9 Niektorí autori používajú pojem umenie retailového bankovníctva. [3]

10 Sir Brian Pitman, Lloyds TSB: „We must never forget that RETAIL means DETAIL.“ [4]

bankových produktov a služieb. Klient banky požaduje minimálnu chybovosť, diskretnosť, promptnú opravu chýb, vysokú úroveň znalostí personálu, správnu informovanosť, okamžité rozhodnutie a cieleňú komunikáciu.

Klient chce, aby ho jeho banka vysoko hodnotila. Tento cieľ môže banka splniť tým, že má perfektný prehľad o jeho aktivitách v banke, neprekvapuje klienta svojou cenovou politikou, klient vníma v pobočke ochotný, pozorný a slušný personál, ktorý dokáže minimalizovať chybné postupy. Pre starších klientov banky by mal byť dostupný manažér banky.

M. Gordon [5] uvádza tieto atribúty spokojnosti zákazníka: cenová konkurencia, flexibilnejšie produkty, vyššia kvalita bankových služieb, služby v režime 24 x 7 x 52, väčšia kontrola kvality služieb.

Cap Gemini [4] považuje za kľúčové prvky spokojnosti zákazníka dostupnosť bankových služieb a dobré ceny.

Spoločnosť *Brickstream* uskutočnila nedávno prieskum očakávaní retailových klientov v amerických bankách. Tento prieskum upozornil na to, že pre klienta je celková úroveň obsluhy dôležitejšia než vybavenie pobočky a šírka ponúkaných produktov a má významný vplyv na klienta a v prípade negatívnej skúsenosti je hlavným dôvodom na zmenu banky.

V rámci tohto výskumu uviedli respondenti päť najdôležitejších faktorov spokojnosti [9]:

- rýchla obsluha pri pokladnici banky – klienti očakávajú, že nebudú stáť v rade dlhšie než 5 minút. 29 % respondentov uviedlo, že viac než päťminútové čakanie v rade je pre nich neprijateľné a len 36 % respondentov uviedlo ochotu stáť v rade viac než 10 minút,
- výhodné umiestnenie pobočky a dĺžka otváracích hodín – klienti očakávajú, že pobočka banky bude umiestnená v blízkosti ich domova, resp. pracoviska, mestskí klienti kládli dôraz na dĺžku otváracích hodín vrátane víkendov,
- bezchybné služby banky – každý ôsmy respondent uviedol ako dôvod na zmenu banky jej chybovosť
- dostupnosť viacerých distribučných kanálov – až 66 % klientov preferuje osobnú obsluhu, ale chcú mať i možnosť vykonávať transakcie prostredníctvom ATM, nepožadujú prístup na internet v pobočke banky,

- štruktúra pobočky umožňujúca rýchle vybavenie klientovej požiadavky – klienti dávajú prednosť takému organizačnému usporiadaniu pobočky, ktoré umožňuje rýchle vybavenie ich požiadaviek pred spríjemňujúcimi službami typu bar alebo oddychová zóna. Preferujú možnosť pohybovať sa po pobočke sami, uvítací personál pri vchodu do pobočky sa nestretol s veľkým pochopením.

Sledovanie a meranie spokojnosti zákazníkov retailovej banky predstavuje veľmi náročnú úlohu pre bankový manažment.

Pre pochopenie zákazníckych potrieb je potrebné realizovať pravidelne prieskumy spokojnosti vlastných klientov v oblastiach, ktoré súvisia s kľúčovými iniciatívami retailovej banky, dôkladne a objektívne analyzovať výsledky zákazníckych prieskumov a vedieť na ne správne reagovať.

ZÁVER

Teoretický model retailového bankovníctva je pomerne jednoduchý z hľadiska poznania a prezentácie prvkov a väzieb v systéme. Kvalitný manažment retailového bankovníctva však predstavuje odborne náročnú a sofistikovanú problematiku, pretože popri existencii exaktných ekonomických modelov a prístupov je potrebné z hľadiska dosahovania vlastných cieľov aplikovať i poznatky z neekonomického oblasti (psychologické disciplíny, sociológia) a uplatniť i niektoré osobné špecifiká a vlastnosti (fantázia, intuícia, empatia)⁹ s osobitným dôrazom na permanentnú dennú kvalitu a detail.¹⁰

Meniace sa podmienky v oblasti podnikania retailových bánk (rast konkurencie, rast požiadaviek klientov, zmeny štruktúry distribučných kanálov, vstup nových konkurentov do bankového podnikania, pokračujúca európska menová integrácia) budú vytvárať stále náročnejšie podmienky na finančné riadenie banky. Banky budú stáť pred otázkou, ako naplniť stále náročnejšie potreby klientov v podmienkach zostrenej konkurencie a dosahovať požadovanú mieru rentability svojho podnikania.

Manažment banky objektívne stojí pred problémom zladenia jednotlivých prvkov systému retailového bankovníctva smerom k dosahovaniu primárnych a sekundárnych podnikateľských cieľov.

Literatúra:

1. BELÁS, J.: Manažment komerčnej banky. G-Tech, Trenčín 2007.
2. BERRY, J.: Franchising in retail financial services. VRL Publishing Ltd., 2005.
3. CROXFORD, H. – ABRAMSON, F. – JABLONOWSKI, A.: The art of better retail banking. John Wiley&Sons, LTD, Chichester 2006.
4. Institute of Economic Affairs: The future of retail banking. Zborník z medzinárodnej konferencie, Londýn 13. – 14. 5. 1998.
5. International Conference Group: Branch banking into 21st century. Dokumentácia z medzinárodnej konferencie, Londýn 25. – 26. 9. 1996.
6. KAŠPAROVSKÁ, V. a kol.: Řízení obchodních bank. C.H.Beck, Praha 2006.
7. KORAUS, A.: Marketing v bankovníctve a poisťovníctve. Sprint, Bratislava 2000.
8. McDONALD, O. – KEASEY, K.: The future of retail banking in Europe. Copyright by John Wiley& Sous Ltd., Chicester. England 2002.
9. Očekávaní retailových klientů. Bankovníctví č. 11/2006. www.bankovnictvi.ihned.cz/svet
10. ROSE, P. S.: Commercial bank management. The McGraw – Hill Companies, New York 2002.



Vladimír Baláž: Rozum a cit na finančných trhoch

Vydavateľstvo Veda, Bratislava 2006

Ing. Slavomír Šťastný, PhD., MBA, Národná banka Slovenska

Každodenná realita ponúka mnoho príkladov iracionálneho správania sa jednotlivcov i celých skupín. Ani pri najlepšej vôli sa nám mnohokrát nepodarí porozumieť pohnútkam, ktoré ľudí vedú k ich nelogickému konaniu a iba nechápavo krútime hlavou, ako je možné, že ľudia tak často strácajú hlavu a nevyužívajú zdravý sedliacky rozum.

Ak však citovo zafarbené konanie nás v bežnom živote neprekvapuje, pri vysoko sofistických činnostiach – napríklad obchodovanie na finančných trhoch – ich prítomnosť spravidla neočakávame. Nadmieru úspešný finančný makléř, či v rozhodnutiach neprekonateľný investičný guru je v našom ponímaní zafixovaný ako chladne kalkulujúci človek s nedostihnutelným analytickým myslením, kde cit nenájde svoje miesto.

Aj klasickí ekonómovia založili svoje teórie na predpoklade, že ľudia sa pri prijímaní ekonomických rozhodnutí správajú výlučne racionálne a za každých okolností sa snažia maximalizovať svoj ekonomický prospech. Prečo potom urobíme z času na čas úplne nelogický nákup, totálne bláznivo investujeme, či celkom nezmyselne sa rozhodneme?

Relatívne nová vedná oblasť – behaviorálna ekonómia – dokazuje, že ekonomické rozhodnutia ľudských jedincov sú formované veľkým množstvom iracionálnych pohnútok. Emócie a chyby v uvažovaní nie sú pritom pri prijímaní ekonomických rozhodnutí ojedinelé, ale prejavujú sa systematicky. Ukazuje sa, že robiť nenormálne úsudky je v podstate normálne, štandardné.

Dostala sa mi do rúk najnovšia práca Vladimíra Baláža so sľubným názvom Rozum a cit na finančných trhoch. Autor sa v nej hravo a pritom s pevnou logikou snaží zbúrať bariéru medzi klasickým racionálnym chápaním ekonomických rozhodnutí a pocitovo založenými pohnútkami realizovať ich. Vo svojich úvahách vychádza z názorov priekopníkov teórie behaviorálnych financií (Kahnemana, Tverského, Thallera a Shillera) – a netreba pochybovať o tom, že by ich nemal preštudované do hĺbky. Na základe ich poznatkov prináša kniha do bezcitného časopriestoru technických analýz nový kváziesteinovsky rozmer – cit.

A ukazuje sa, že je to rozmer kvantifikovateľný a rovnako dobre merateľný ako kurz, úrok, výnos, či štandardná odchýlka. Veď si len predstavte, že možno dokázať, že závislosť medzi príjmom a osobnou spokojnosťou má výrazne nelineárny charakter!

Rešeršou poznatkov behaviorálnych ekonómov však autor rozhodne nekončí. Naopak, slovenský čitateľ musí silno aplaudovať autorovej pridanej hodnote. V. Baláž totiž svoju knihu prešpičkoval realiami slovenského finančného trhu, takže ju vlastne úspešne lokalizoval do podunajsko-podtatranského prostredia.

V praktických aplikáciách sa kniha opakovane sústreďuje prevažne na príklady spojené s investíciami do podielových a dôchodkových fondov. Tak sa stáva pre čitateľa realističnejšia, pretože to sú práve oblasti, s ktorými má retailový slovenský investor najväčšie skúsenosti. Individuálne investície do akcií a dlhopisov sú u nás predsa len vzácnejšie. O derivátoch ani nehovoriac.

Kniha sa číta ľahko, neunavuje zbytočne zložitými výpočtami, vzorce používa iba v nevyhnutnej miere, ktorú prekračuje len na jednom mieste (vo štvrtej kapitole).

Ak trochu – ale naozaj len mierne – preženiem, je celkom vhodná ako čítanie na víkend a určite človeku poskytne lepšiu pohodu ako večerné televízne správy.

Po preštudovaní knihy sa vnímavjší čitateľ už len pousmeje a možno konečne pochopí dôvody svojho neúspechu v kupónovej privatizácii, prestane sa už čudovať nad tým, čo viedlo suseda k premrhanej investícii do nebankových subjektov a smrteľne zväžnie pri pomyslení, že pri vstupe do druhého piliera si mal svoj krok dôkladnejšie premyslieť a nenechať sa tak ľahko zlákať reklamou, argumentmi spolupracovníkov a napokon aj sprostredkovateľom sporenia.

À propos – finanční sprostredkovatelia a poradcovia, predajcovia podielových listov a dôchodkových fondov – to je presne hlavná cieľová skupina, ktorú by mala práca Vladimíra Baláža zasiahnuť. Obrazne i doslova na najcitlivejšom mieste. Pretože pre nich predstavuje táto kniha rozumný návod ako s citom pristupovať ku každému individuálnemu klientovi so všetkými jeho náladami, meniacou sa toleranciou či averziou k riziku, meniacim sa objemom majetku, ako aj finančnými cieľmi.

Čitateľ knihy získava kombináciu dvoch titulov v jednom – nadpriemerne dobrú učebnicu behaviorálnych financií plus nadpriemerne dobrý manuál finančného poradenstva.

Cítim, že prečítať si túto knihu dáva rozum. A cit.



Rakúšania si na euro zvykli a darí sa im s ním dobre¹

Euro je spoločnou menou eurozóny od 1. januára 2002. Ak prirátame aj Slovinsko, ktoré zaviedlo euro 1. januára 2007, v súčasnosti používa euro ako svoju menu 317 miliónov Európanov v trinástich krajinách eurozóny. Rakúska národná banka (Die Oesterreichische Nationalbank – OeNB) analyzovala päťročné skúsenosti občanov Rakúskej republiky s používaním eura vo Výročnej správe za rok 2006. V časti Päť rokov po zavedení eura – Rakúšanom sa s eurom darí dobre správa rozoberá rakúske skúsenosti s prijatím eura, a to nielen z hľadiska banky, ale aj rôznych uhlov pohľadu verejnosti.

EURO – STABILNÁ A BEZPEČNÁ MENA

V roku 2002 sa v dvanástich krajinách Európskej únie dostali do obehu eurové bankovky a mince v hodnote približne 220 miliárd EUR. Ku koncu roka 2006 sa hodnota obeživa stonásobila na približne 646 miliárd EUR – z toho 11 mld. tvorili eurové bankovky a 70 mld. eurové mince – čím sa euro stalo viac používanou menou v hotovosti ako dolár. V povedomí obyvateľstva Rakúska sa euro etablovalo ako stabilná a globálna mena.

Až 73 % obyvateľstva eurozóny – a 79 % Rakúšanov – bolo v roku 2006 presvedčených, že euro má také medzinárodné postavenie ako americký dolár alebo japonský jen.

V roku 2006 v pravidelnom prieskume Európskej komisie Eurobarometer až 94 % respondentov eurozóny súhlasilo s tvrdením, že sa adaptovali na používanie eura a 74 % z nich považovalo za veľmi jednoduché rozpoznať eurové mince. Žiadny problém zaobchádzať s eurovými bankovkami nemá 93 % Rakúšanov a 63 % občanov Rakúskej republiky nemá problém manipulovať s eurovými mincami. Ľudia v eurozóne považujú euro za bezpečnú, stabilnú menu a účinný, efektívny, výkonný platobný prostriedok.

Významnou mierou k tomu prispela aj snaha národných centrálnych bánk Eurosystemu zabezpečiť vysokú kvalitu obeživa a ochranu obyvateľstva pred falzifikátmi.

Počas rokov 2004 až 2006 sa mesačne stiahlo z obehu skoro 50 tisíc falošných bankoviek v celej eurozóne. Na druhej strane sa však počet falšovaných bankoviek znižoval, najmä v porovnaní s množstvom obeživa. Počet zadržaných falšovaných bankoviek sa v Rakúsku znížil z 13 tisíc kusov v roku 2004 na 6 tisíc kusov v roku 2006, čiže viac ako o polovicu.

Euro posilnilo ekonomický potenciál eurozóny. Spoľahlivá, na stabilitu orientovaná stratégia menovej politiky Eurosystemu a prvoradáci cieľ udržať cenovú stabilitu – ako uvádza Zmluva o založení Európskeho spoločenstva – vytvára stabilný rámec, ktorý podporuje investície, hospodársky rast a zamestnanosť.

Počas rokov 1999 až 2006 rástol hrubý domáci produkt v eurozóne priemerne o 2,0 % ročne, zatiaľ čo miera nezamestnanosti klesla podľa údajov z Eurostatu z 9,2 % v roku 1999 na 7,9 %

v roku 2006. Pokiaľ ide o rok 2007 všetko poukazuje na mohutný ekonomický rast a ďalšie znižovanie miery nezamestnanosti.

Vďaka stabilnému makroekonomickému prostrediu začali štrukturálne reformy stanovené Lisabonskou stratégiou prinášať pozitívne vplyvy.

Cenová stabilita v rámci Eurosystemu znamená, že ročný rast spotrebiteľských cien (meraná HICP) by mal byť nižší ako 2 %, alebo by sa mal k tejto hodnote približovať.

Eurosystem, jeho menová stratégia a 20 kľúčových sadzieb (od vzniku Hospodárskej a menovej únie – v roku 1999) značnou mierou prispeli k dosiahnutiu tohto cieľa a zaručili udržanie cenovej stability.

Navyše, táto menová politika so stanovenými inflačnými očakávaniami umožnila stanoviť nízke úrokové sadzby. V rokoch 1999 až 2006 v eurozóne dosahovala inflácia priemernú hodnotu 2,1 % ročne. Od zavedenia eura – napriek tomu, že cena ropy sa zvýšila a prišli aj iné neočakávané šoky – inflácia bola porovnateľne nízka v priemere 2,2 % ročne.

RAKÚSKO: NÍZKA INFLÁCIA SPOJENÁ S MOHUTNÝM RASTOM

Rakúska ekonomika má jednoznačný profit z prijatia eura. Reálny HDP vzrástol v priemere o 2,1 % ročne (od roku 1999 až po rok 2006), pričom hospodársky rast Rakúska od roku 2003 trvalo prevyšuje priemer eurozóny. Popri Fínsku a Nemecku patrí Rakúsko medzi tri krajiny eurozóny s najnižšou mierou inflácie.

Priemerná inflácia (meraná HICP) dosahovala od roku 1999 do roku 2006 výšku 1,7 % ročne. Počas piatich rokov od zavedenia eura zotrvávala hladina inflácie pod priemerom 1,7 % a to napriek zvýšeniu cien energií.

Hodnotenia rakúskych respondentov v dotazníku, ktorý sa zaujímal o názory obyvateľov Rakúskej republiky, potvrdzujú tieto údaje. Podľa prieskumu Barometer, ktorý OeNB robila v 4. štvrtroku 2006, 94 % všetkých občanov Rakúska považuje nízku infláciu za mimoriadne dôležitý faktor. Tri štvrtiny respondentov klasifikovali euro ako stabilnú menu. Približne 70 % respondentov očakáva, že euro zostane stabilné aj počas nasledujúcich päť rokov. Eurosystem a OeNB si uve-

¹ Annual Report 2006, www.oenb.at.
Five Years after Euro Cash
Changeover – Austrians Are Doing
Well with Euro, str. 23 – 26.



domujú svoju zodpovednosť a vážia si dôveru, ktorú majú a budú aj naďalej uplatňovať progresívnu menovú politiku. Napokon výsledky prieskumu poukázali aj na to, že Rakúšania prisudzujú OeNB a takisto Eurosystemu vysoké kompetencie pri zabezpečovaní stability eura.

VNÍMANÝ POKLES INFLÁCIE IDE RUKA V RUKU S DÔVEROU V EURO

Po zavedení eura boli Rakúšania tak ovplyvnení psychologickými faktormi a takisto aj očividne nadpriemerným zvýšením cien niektorých tovarov dennej spotreby, že subjektívne vnímali zvýšenie inflácie. Avšak vzápätí zistili, že časť tovarov z ich spotrebiteľského koša zlacnela. Výskum tento jav pozná ako fenomén predpojatého subjektívneho vnímania zvyšovania cien. Hlboko zakorenené očakávanie ľudí, že euro povedie k zvýšeniu cien, pomalé tempo oboznamovania sa s oceňovaním v eurách a sklon rozmýšľať v šilingoch, najmä pri výnimočných nákupoch, iba posilnili subjektívny dojem eurom vyvolanej inflácie.

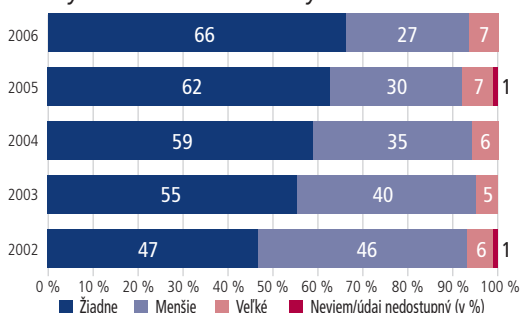
Nesúlad medzi vnímanou a meranou infláciou, ktorý prevládal počas prvých piatich rokov od zavedenia eura, sa zreteľne znížil koncom roka 2006. Navyše, Rakúšania si už vypestovali cit pre novú menu a zvykli si používať euro ako hodnotnú peňažnú jednotku. Tento vývoj vyvoláva nádej, že ľudia do veľkej miery prekonali dojmy a predstavy o „šoku z cien v eurách“ a že inflácia vnímaná a inflácia meraná sa vzájomne približia.

VÄČšina RAKÚŠANOV JE PRESVEDČENÁ O VÝHODÁCH EURA

Štúdie Európskej komisie a OeNB naznačujú, že Rakúšania si dobre uvedomujú možnosti, ktoré priniesla jednotná európska mena. V roku 2006 bolo iba 62 percent Rakúšanov presvedčených o výhodách eura. Medzi tieto výhody patrí: dlhotrvajúca cenová stabilita v rozsiahlej menovej únii, zjednodušenie obchodných transakcií vďaka eliminácii nákladov na transakcie pre menové rozdiely, cezhraničné prevody a výbery v hotovosti v iných krajinách eurozóny, viac transparentné ceny, jednoduchšie cestovanie.

Počiatkové ťažkosti, s ktorými sa ľudia stretávali pri každodennom používaní eura, pri platbách v obchodoch, rozlišovaní denominácií eurových mincí a prepočítavaní cien na šilingy, sa za päť rokov rapídne znížili (graf 1).

Graf 1 Problémy Rakúšanov pri používaní eurových bankoviek a eurových mincí



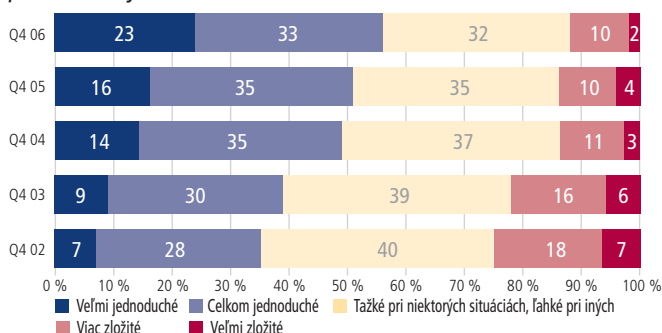
Zdroj: Flash Eurobarometer.

Päťdesiatšesť percent Rakúšanov považovalo za jednoduché posudzovať ceny v eurách. Iba 12 % občanov Rakúska malo aj v roku 2006 veľké problémy rozpoznať eurové mince a eurové bankovky. OeNB spolu s partnerskými inštitúciami boli schopné prostredníctvom širokej škály informačných a komunikačných aktivít prispieť k oboznámeniu sa občanov s eurom.

RAKÚŠANIA UPREDNOSTŇUJÚ PLATBY V HOTOVOSTI

Platby v hotovosti tvoria v Rakúsku 86 % zo všetkých platobných transakcií. Podiel platieb v hotovosti však v ostatných rokoch klesá a postupne rastie podiel platieb prostredníctvom platobných terminálov a bankomatov (zvýšil sa na 11,5 %). Takisto počet platieb prostredníctvom platobnej karty pomaly vzrastá, s 13 % je však ich podiel na celkovom objeme platieb nízky. Vo všeobecnosti však badať posun od platieb v hotovosti k bezhotovostnému platobnému styku. Predovšetkým v hotovosti sa platí vždy, ak ide o malé sumy. Čím vyššia je suma, tým menší je podiel platieb v hotovosti: 95 % všetkých platieb v hodnote nižšej ako 5 EUR sa realizuje v hotovosti, v porovnaní s približne 54 % všetkých platieb v sume vyššej ako 100 EUR.

Graf 2 Aké jednoduché je pre Rakúšanov počítať ceny v eurách?



Zdroj: OeNB, Barometer Survey.

Platobné zvyky domácností sa rapídne nezmenili, preto je dôležité zasobiť verejnosť aj obchodníkov dostatkom obeživa. O to sa OeNB stará dostatočne a spolu s dcérskymi spoločnosťami využíva aj efektívny logistický systém, aby tento problém úspešne zvládla.

Bankovka sa vracia do centrálny banky tri až štyri razy ročne. Bankovky sa počítajú a kontrolujú s pomocou vysokovýkonných prístrojov na spracovanie bankoviek: ak sú poškodené, tak sa zničia.

Od roku 2002 počet kontrolovaných bankoviek stúpa priemerne o 13 percent ročne. V roku 2006 OeNB v Rakúsku skontrolovala 1,2 miliardy eurových bankoviek a 1,7 miliardy eurových mincí, pred tým ako ich znova dala do obehu.

Zdroj: www.oenb.at.
Príspevok redakcia skrátila a upravila.



Z histórie platidiel – počiatky peňažníctva od predpeňažných platidiel po mince

Ing. Marián Tkáč, PhD., Národná banka Slovenska

Peniaze súvisia viac-menej so všetkým, čo sa na svete udialo, deje a zrejme aj bude diať. Mali a majú vplyv na vojny medzi národmi, na námorské objavy, na rozvoj vedy a techniky, na dobývanie vesmíru, na umeleckú tvorbu od staroveku až do dnešných čias. Keďže peniaze sú centrom všetkého diania, zaujímavý nie je len samotný vývoj peňazí, ale aj ich – v čase sa meniaci – dosah na ľudskú spoločnosť. Peniaze sa vždy vyskytovali najmä tam, kde sa niečo dialo, v prostredí, v ktorom ľudia tvorili, pracovali a vymieňali si navzájom produkty. Peniaze sú azda aj preto tajomným fenoménom, že veľmi úzko súvisia s etikou, morálkou.

Podľa klasika slovenskej hospodárskej vedy, prvého guvernéra slovenskej centrálnej banky v rokoch 1939 – 1944, prof. Imricha Karvaša, je „etika v ekonomike ešte dôležitejšia ako v ostatných oblastiach sociálneho života“.

Zárodok peňazí dnešného typu – fiat peňazí – sa objavil v časoch odboja proti nemenným (a možno aj skostnatým) morálnym zásadám. V dejinách peňazí má pozoruhodné miesto anglický kráľ Henrich VIII., ktorý v 16. storočí legalizoval úrok. Úrok rozhýbal ekonomiku a peňazí (zviazaných so zlatom a cennými kovmi) bolo odrazu málo. O 150 rokov (v roku 1694) „musí“ teda vzniknúť jedna z najstarších centrálnych bánk sveta (Bank of England), emitujúca papierové peniaze a o ďalších 70 rokov sa práve v Anglicku „musela“ začať najväčšia inovácia v hospodárskych dejinách: priemyselná revolúcia. Nedokazuje to (isteže nielen to), že peniaze spojené s úrokom, práve vďaka nemu a ním navodenej súťaživosti, sú motorom ekonomiky?

Na druhej strane však úrok, osobitne vo svojej špecifickej forme, v užere, nepochybne rozkladá medziľudské vzťahy a spolu s ďalšími prívlastkami, spojenými s peniazmi, ako sú korupcia, chremastika (podľa Aristotela chorobná túžba po peniazoch), klientelizmus, najviac ohrozujú etiku v ekonomike.

OD NATURÁLNYCH PLATIDIEL K PAPIEROVÝM PENIAZOM

Stredobodom hospodárskeho vývoja sú práve peniaze vo svojich meniacich sa formách. A práve tieto meniace sa formy sú kľúčom k členeniu dejín peňazí, pričom sú ťažkosťou najmä s určením dĺžky trvania toho-ktorého obdobia a to vzhľadom na súbežné používanie rozličných druhov platidiel a na diferencovaný hospodársky vývoj v jednotlivých regiónoch sveta.

Peniazom dnešného typu (teda papierovým peniazom a minciam, prípadne aj platobným kar-

tám) predchádzalo najprv obdobie predpeňažných platidiel. Vyznačovalo sa používaním naturálnych či primitívnych peňazí, prípadne tovarových peňazí (napríklad hovädzí dobytok, obilie, soľ, rôzne mušle, plátno a iné výrobky či tovary na platenie) na výmenu produktov.

V porovnaní s týmito platidlami je používanie kúskov kovov, a to najmä drahých kovov, jednoduchším spôsobom platenia a výmeny tovarov. Ide o obdobie platenia kovmi. Predpokladá sa, že kovy ako platidlo prvý raz použili v polovici 3. tisícročia pred našim letopočtom Sumeri a Babylončania v Mezopotámii (dnešný južný Irak). U nás sa kov (železo v podobe hrivien) používal ako platobný prostriedok v časoch Veľkej Moravy (9. storočie nášho letopočtu), zároveň s platením plátnom a cudzími mincami.

Obdobie mincí sa začína v 7. storočí pred našim letopočtom pravdepodobne súbežne vo vtedajšej gréckej Lýdii (dnes juhozápad Turecka) a v Číne a trvá – diferencovane – do objavenia papierových peňazí. U nás sa najstaršie mince razili v 1. storočí pred našim letopočtom – biateky (našli sa v keltskom oppide v Bratislave).

Pokiaľ ide o prevažujúci typ razených a používaných mincí, zvykne sa vývoj na území SR členiť na denárové obdobie (11. storočie až začiatok 14. storočia), grošové obdobie (začiatok 14. storočia až polovica 16. storočia), toliarové obdobie (polovica 16. storočia až po rok 1892) a korunové obdobie (od roku 1892).

Obdobie papierových peňazí sa začína v Číne už v 7. – 8. storočí nášho letopočtu, zatiaľ čo v Európe vlastne až v 17. storočí, a to vydávaním papierových peňazí vo Švédsku, Anglicku a v Škótsku. U nás sa začína toto obdobie emisiou bankocetiel v čase panovania Márie Terézie (v roku 1762).

Vo vývoji papierových peňazí je dôležitý dátum 16. august 1971. Vtedy sa ukončilo dlhé obdobie väzby papierových peňazí na drahé kovy, najmä na zlato, a začalo sa obdobie fiat peňazí.



ODKIAĽ POCHÁDZA A ČO ZNAMENÁ SLOVO PENIAZ, PENIAZE?

Jazykovedci majú na pôvod slova peniaze – a tým aj na jeho zmysel – viacero názorov. Peniaze odvodzujú od latinského *pondus* (váha) či *pecus* (dobytok), pričom sa väčšina prikláňa k druhej možnosti. Azda aj preto, že aj indický názov meny rupia vychádza z hinduistického pomenovania dobytka.

Jeden z názorov sa opiera o to, že v slovanských jazykoch vzniklo pomenovanie platidla podľa začiatočného spôsobu jeho výroby, ktorý súvisel so sekaním, rúbaním či rezaním. Svedčí o tom ruské pomenovanie kopejek ako rezania i ruskej meny ako rubel', v pôvodnom význame odrúbaný kus hrivny. Svedčia o tom aj ukrajinské karbovance, v pôvodnom význame odseknuté, narezané kusy kovu (prípadne aj dreva). S tým súvisí aj pôvod pojmu peniaze: od slova peň – s prvotnou motiváciou odseknutý, odpílený strom, ku ktorému sa pridala koncovka g: *pen-g*. Ďalší vývoj smeroval k slovám *pänendz*, neskôr *pänenz*.

Staroslovenské *pänendz* a neskôršie *pänenz* bolo synonymom so slovami *sklendz*, neskôr *sklenz* (stĺž ako označenie denára uvádza v 9. storočí Zákonník sv. Metoda ľudem). Tieto slová sa vyvinuli od slova klin, ku ktorému sa najprv pridala predpona s a pripojila koncovka g: *s-klin-g*.

Od starých Slovanov prešli obe tieto pomenovania peňazí ešte predtým, ako sa z nich stali *pänendz* a *sklendz*, to znamená v 7. storočí, ku Germánom. A tu sa zo slova *pen-g* stalo *pening* a zo slova *s-klin-g* sa stal *skiling* a neskôr šiling. Podobný základ majú zrejme aj maďarské výrazy *pengő* i *pénz*, staroanglické *peny*, dánske *penge*, fínske *penni*.

Druhou istotne dôležitou otázkou je, či majú peniaze (platidlá) svoj začiatok (a teda aj koniec). Ak rozumieme pod peniazmi iba mince a bankovky (prípadne súčasné platobné karty z plastu), možno v dejinách celkom ľahko vystopovať ich začiatok (a teda aj koniec). Boli však časy, keď funkciu platidla plnili rozmanité užitočné predmety či tovary: hovädzí dobytok, obilie, plátno. Na tichomorskom ostrove Jap sa však našli aj veľké kamenné kotúče z aragonitu s priemerom až štyri metre. Funkciu platidla plnili v Číne pred 3500 rokmi aj mušličky kauri. Indiáni pred objavením Ameriky používali ako platidlo koráliky *wampum*, ktoré nosili v podobe korálikových opaskov. Z Homérovho eposu Ilias sa dozvedáme, že trojňohý kovový kotol mal pred 3000 rokmi hodnotu dvanástich býkov a otrokyňa štyroch býkov.

Naši predkovia platili plátnom – odtiaľ slovo platiť. Medzi slovenskými prísloviami možno nájsť aj takéto: Plátno je vždy hotový peniaz. Vieme o tom aj od arabského kupca Ibrahima ibn Jakuba, ktorý v r. 965 napísal, že medzi západnými Slovanmi sa používali na platenie ľahké šatôčky z tenkej tkaniny. Ľudia pomocou týchto šatiek obchodovali a vymieňali medzi sebou tovar, kupovali za ne pšenicu, otrokov, kone, zlato, striebro. Rovné plátno sa pri zámene za iný tovar, teda pri

platení, delilo na menšie časti tak, že sa trhalo, a to podľa nitky. Prvými „výrobcami“ peňazí u nás boli teda tkáči.

Praktické problémy s platením dobytkom (napríklad ťažko sa dal presúvať z miesta na miesto, nehovoriac už o tom, že vôbec sa zaživa nedal deliť na menšie hodnoty, na „drobné“) viedli k používaniu kovov, ktoré sú na platidlo ideálne: v malom množstve majú veľkú hodnotu, sú rovnorodé a ľahko deliteľné. A tak sa platilo železom (v obci Povedim pri Nových Zámkoch sa našli železné hrivny, ktorými platili naši predkovia), meďou, ale najmä – samozrejme – striebrom a zlatom.

Unikátny zlatý náramok z obdobia asi 1500 rokov pred našim letopočtom našli archeológovia v obci Spišský Štvrtok pri Poprade. A na jeseň v roku 2006, rovnako na Spiši, aj unikátne pozostatky hrobky po bohatom vladárovi. Na súčasnom území Slovenskej republiky sa okrem zlatého náramku našli aj piecky – pyraumy, aj železná rukoväť dýky – v obci Gánovce pri Poprade, a to pravdepodobne svedčí o kontaktoch s chetitskou ríšou, ktorá mala v tých časoch svoje centrá v dnešnom Turecku.

Ako peniaze teda slúžili rozličné predmety, ktoré bolo možné vymeniť za dačo iné, užitočné. Začiatok peňazí je teda spojený so začiatkom výmeny.

KEDY SA ZAČALA VÝMENA, KTORÚ SPREVÁDZA PLATBA?

Používanie kovu ako všeobecného ekvivalentu pri výmene súviselo s formovaním sa vrstvy ľudí, ktorí nachádzali zdroj obživy v obchodovaní, ako aj s objavením sa kovov, najmä železa a bronzu. Od počítania na kusy (pri dobytku či kúskoch plátna) alebo od používania objemových mier (pri obilí) sa prešlo pri výmene za kovy k váženiu podľa systému, ktorý vymysleli Sumeri a Babylončania. Základom tohto systému bolo číslo 6, resp. 60 a ich zlomky a násobky. Východiskom pri určovaní jednotiek hmotnosti v Babylonskej ríši bolo zrnno jačmeňa, vtedajšej hlavnej plodiny. 180 zrn predstavovalo jeden šekel (asi 8,4 gramu), 60 šekelov tvorilo jednu minu a 60 mín jeden talent (okolo 30 kilogramov). Neskôr, najmä v prípade perzských a gréckych (helénsky) dedičov tejto sústavy, sa začala hmotnosť talentu meniť.

Popri výhodách mali však kovy (najmä drahé), používané pri výmene, aj svoje nevýhody. Zatiaľ čo množstvo a najmä kvalitu dobytka, obilia či plátna bolo možné ľahko preveriť, s hmotnosťou i kvalitou kovu to bolo komplikovanejšie. A tak sa popri kove naďalej používali aj iné predpeňazné platidlá. Rozhodcovskú funkciu v otázke hmotnosti a kvality drahých kovov plnili často špecialisti – kňazi v chrámoch (veštiarňach), v ktorých sa sústreďovali rezervy týchto kovov a v ktorých blízkosti sa konali trhy a vôbec, spoločenský život. K vynálezu mincí bol už iba krok.

Z mezopotámskych klinových nápisov z polovice 3. tisícročia pred našim letopočtom sa dozvedáme, že sa platilo odváženým množstvom strieb-



ra. Odvtedy sa vážený kov používal ako peniaze v mnohých častiach sveta a táto prax viedla k vynájdeniu mincí.

Egyptský faraón vyplácal robotníkov na stavbe pyramíd a zavlažovacích kanálov troškou obilia. Ako sa striedali generácie a ľuďom sa začalo dať trochu lepšie, dostali za prácu kúsok kovu, striebra, ktoré vážili v šekeloch. Za to si mohli kúpiť jedlo, a keď im niečo ostalo, uložiť, pretože striebro a zlato sa nekazia.

ODKIAĽ POCHÁDZAJÚ NAJSTARŠIE MINCE?

V peňažných či bankových múzeách, ale aj v súkromných zbierkach numizmatikov sú staré a veľmi zaujímavé mince. Napríklad „krvavé peniaze“, ktoré dostal Judáš Iškariotský za zradu Ježiša Krista, strieborné šekely či tetradrachmy s vyobrazením fenického mesta Týrus, ktoré obiehali (v tom čase v Palestíne). Ich líčna strana má vavrínom ovenčenú hlavu fenického boha Melkarta a rub znázorňuje orla stojaceho na prove plachetnice. Na rube je nápis: TÝRUS, POSVÄTNÁ A NEDOTKNUTEĽNÁ SVÄTYŇA.

Ďalej je to aj „vdovská minca“, ktorá sa volala kvadrans a rovnala sa štvrtine asu (asi štyri slovenské koruny). Bola to najmenšia židovská chrámová minca.

Avšak tieto zaujímavé mince nie sú najstaršie peniaze sveta. Na svetovej scéne sa prvé peniaze v podobe mincí (išlo o označené kusky kovov) objavili 700 až 600 rokov pred našim letopočtom, a to približne v rovnakom čase vo viacerých častiach sveta, všade tam, kde boli na to priaznivé podmienky: delba práce, prechod od kamenných a kostenných nástrojov ku kovovým, rast produktivity práce pri výrobe tovaru a bezpečnejšie cesty ako podmienka na prácu obchodníkov.

Kolektív autorov v publikácii Peniaze v našich dejinách uvádza: „Prvenstvo v zavedení razených kovových mincí do výmeny tovarov patrí dvom oblastiam Starého sveta. Okolo r. 1200 pred našim letopočtom zaviedli v Číne do výmeny používanie bronzových mincí – plných krúžkov, v strede s otvorom. Na prelome 8. a 7. storočia pred n. l. vznikli mince v oblasti Grécka a Malej Ázie.“

Niektoré čínske pramene uvádzajú, že už v 29. storočí pred našim letopočtom (doba Červeného chrámu v sumerskom meste Ur) obiehali v Číne peniaze v „primitívnom stave“. Najstaršími kovovými peniazmi v Číne boli miniatúry úžitkových predmetov vyrobených z bronzu. Dôkaz o peniazoch v podobe mincí zo vzácnych kovov z dávnejšej Číny nepoznáme. Čína, jedna z kolísk ľudskej civilizácie, ostáva pre Európanov vzdialenou, záhadnou a nepoznanou.

Už v najstarších časoch sa Gréci zaoberali moreplavectvom, aj keď sa na podujatia väčšieho rozsahu predsa len neodvážili, lebo v tom čase ovládali more bezohľadným násilím Feničania (ktorí vlastné peniaze nemali). Až neskôr, keď králi Asýrska, Babylonu a Egypta podkopali veľmocenské postavenie malého pobrežného štátu Fenície, na miestach súčasného Libanonu, mohli grécke mestá uvažovať o tom, ako sa dostať

z pút fenickej obchodnej nadvlády. A rozvoj obchodu je najdôležitejším predpokladom vzniku peňazí v podobe mincí.

Grécke mestá bohatli a z nich predovšetkým menej známa Aigina, ktorá sa v dôsledku svojej výhodnej polohy dostala v kupectve a v námornej plavbe na popredné miesto. Rovnako Lýdia, Korint, aj Atény, Miletos a Samos. Perzské vojny viedli k založeniu zväzku štátov pod aténskym vedením. To umožnilo Grécku stať sa novou námornou veľmocou a v dôsledku zvýšenej politickej moci strhnúť na seba aj panstvo nad kupeckým umením vtedajšieho sveta. Gréci vyvážali spracované kože, výrobky lejárstva (zbrane), kameňorytecké výrobky, sochy a umelecké predmety (zo skla). Dovážali drevo, ľan, konope, kožu, smolu, ale aj potraviny, najmä obilie, mäso a kaviár. Zaujali miesto Feničanov a výrobkami z Orientu zásobovali dnešné Taliansko, južné Francúzsko, Španielsko i Tunisko a Alžírsko.

Grécko asi ako prvé malo dôvody vyrazať na upravené kusky zlata či striebra znaky, označovať ich. Práve v Grécku dozrel čas. Prvé grécke mince boli „nemé“ (razili sa bez textu), až neskôr, v 5. storočí pred n. l., sa prišlo k razbe takzvaných „kultúrnych“ peňazí, na ktorých už okrem postáv, zvierat alebo plodín či rôznych znakov bol aj text.

Herodotos, ktorý žil v r. 481 – 430 pred n. l., napísal, že prvé mince razené do kovu boli v obehu v maloázijskom štáte Lýdia. Mal sa o to zaslúžiť panovník Gýges z rodu Mermnadovcov, ktorý vládol v r. 685 – 657 pred n. l. Pri razbe mincí použil elektrón, čiže prírodnú zliatinu zlata a striebra, podobali sa fazuľke a bola na nich vyobrazená hlava leva ako znak lýdskych kráľov. V Lýdii, na západnom pobreží dnešného Turecka, boli zlaté bane a zlatonosné rieky a žili remeselné zruční obyvatelia, ktorí vedeli tkať, farbiť látky, vyrábali zbrane, šperky a ich regiónom viedli dôležité obchodné cesty spájajúce Grécko s Východom. Rozvinutý obchod bol pravdepodobne najdôležitejšou príčinou razby mincí.

Sú aj iné názory na pôvod najstarších mincí: ostrov Aigina a kráľ Feidon, ktorý tu vládol v rokoch 650 – 600 pred n. l., razil mince zo striebra s vyobrazenou korytnačkou. Prvé mince mohla raziť aj Denodika Kymská, pôvodcom údajne Grékyňa a žena kráľa Midasa, ktorý panoval na konci 8. storočia a na začiatku 7. storočia pred n. l. vo Frýdii v Malej Ázii a svoje panstvo rozšíril aj na územie Lýdie. Niektorí tvrdia, že primát v razení mincí patrí lýdskemu kráľovi Kroizovi (560 – 547 pred n. l.), ktorého meno sa používalo na označenie bohatstva a moci, pretože Kroiza všeobecne považovali za najbohatšieho človeka vtedajšieho sveta.

Mince z elektrónu (ktorý sa ťažil práve v Lýdii) sa používali len asi sto rokov, neskôr sa mince v Lýdii, Perzii (tu sa začali raziť v polovici 6. storočia pred n. l.) i v Indii razili zo zlata, aiginské a ďalšie grécke mince boli zo striebra. Medené mince sa objavili v Grécku až v 4. storočí pred n. l.

Od 7. storočia pred n. l. mali viaceré grécke



mestské štáty vlastné mincovníctvo, v 6. storočí sa mincami platilo už aj v Perzskej ríši, ktorá za svoj rozmach vďačila kráľovi Dareiovi (522 – 486 pred n. l.). Práve Dareios sa staral o cestnú sieť a vodné cesty. Dareios dal do obehu zlaté a strieborné mince, zlaté sa volali dareiky (dara = kráľ). Na perzských minciach bola podoba kráľa s lukom, ktorý sa ako všemocná búrka valí krajinou.

Moc zlata stvorila Perzskú ríšu a moc zlata ju aj zničila. Bol to štát, ktorý sa pri každom vojnovom víťazstve usiloval získať bohatú korisť, a to najmä zlato a otrokov. Alexander Macedónsky (336 – 323 pred n. l.) počas svojho vojnového ťaženia proti Peržanom zničil ich krajinu v štyri roky trvajúcej vojne a získal nesmierne bohatstvo.

V klasickom období (480 – 330 pred n. l.) sa na grécke mince dostali hlavy božstiev: Atény, Afrodity, Apolóna, Artemidy, Dia, Marsa, Herkula. Hlavy týchto bohov boli aj na macedónskych, aj na rímskych minciach „jednoducho len premeniac meno na latinské,“ ako napísal Pavel Fábry v Slovenskom peňažníku.

V Egypte sa dlho používali cudzie mince, vlastné mince sa začali raziť počas panovania Ptolemaiovcov v 4. storočí pred n. l., pričom sa dôležitým menovým kovom stala meď. V Kartágu začali raziť mince v 3. storočí pred n. l. a v Ríme na prelome 4. a 3. storočia, a to z medi a bronzu, až o sto rokov zo striebra a ešte neskôr zo zlata. Trvalo asi 400 rokov, kým sa mince rozšírili v známych civilizovaných oblastiach starovekého sveta. Od týchto národov sa naučili raziť a používať mince ostatné národy.

PENIAZE SÚ ZA VŠETKÝM, ALE NIE SÚ VŠETKO

Niet v histórii mysliteľa, ktorý by sa nevyjadril k peniazom a s nimi súvisiacim majetkovým alebo hospodárskym pomerom.

Platón bol proti takej činnosti, ktorej cieľom bolo, aby sa „z menej peňazí stalo viac“, a Aristoteles bol zásadne proti „chremastike“, ovládanej túžbou donekonečna rozmnožovať peňažné bohatstvo. A nenávidel úžeru, ktorá je podľa neho „zo všetkých zárobkových zamestnaní najviac proti prírode“. Úžera vôbec bola jedným

z najväčších priestupkov a kresťanstvo aj islam, a svojim spôsobom i židovstvo, zakazovali požičovať peniaze za úrok; akýkoľvek úrok bol úžerou.

Hieronimus (pochádzal z Panónie) napísal koncom 4. storočia: „Každý boháč je buď hriešnikom, alebo dedičom hriešnika. Hromadiť pôdu alebo peniaze znamená brať druhým, čo im patrí.“

A Tomáš Akvinský: „Drahšie predávať, alebo lacnejšie kupovať vec, ako stojí, nie je samo osebe spravodlivé a dovolené.“

Pravdaže, všetko je to zložitejšie.

Podľa Tomáša Akvinského hromadenie bohatstva nie je hriešnym konaním, ak sa pri ňom zachováva určitá umiernenosť a nezabúda sa na almužny chudobným.

Sokrates sa dokázal peniazom vysmiať takto: Spýtal sa raz majiteľa koňa, či jeho obdivované zviera má – veľa peňazí. Majiteľ koňa od prekvapenia takmer spadol na zem, pozrel sa na Sokrata, či je pri zdravom rozume, keď sa takto pýta. Nechápal: „Ako by kôň mohol prísť k peniazom?“

„Som naozaj rád,“ vydychol si Sokrates, „že aj chudobnému koňovi je predsa len dovolené, aby bol zdatný!“ a dal tak najavo, že peniaze nie sú rozhodujúce. Peniaze nie sú rozhodujúce a nie sú ani „diablovým“ vynálezom, sú tu na uľahčenie života, sú nenahraditeľným sprostredkovateľom spolupráce a komunikácie medzi ľuďmi.

Zdá sa, že pravdu má toto slovenské príslovie: Jedným peniaze slúžia a druhí slúžia peniazom. Peniaze totiž nemajú žiadne vlastnosti; akurát ich „vôňa“ odkrýva charakter lepšie ako čokoľvek iné. Dobrí sú v ich tieni ešte lepší a tí druhí? Isteže, peniaze sú pokušením. Aký by to však bol život, keby sme nemuseli odolávať pokušeniam?

Recept je jednoduchý: snažme sa, aby peniaze slúžili nám a nie my im. Peniaze sú za všetkým, ale nie sú všetko. „Za peniaze sa dá kúpiť všetko – okrem šťastia,“ to je názor Marka Twaina, ktorý pokračuje: „peniaze spôsobujú šťastie len tomu, kto ich daruje, a tomu, kto je obdarovaný“.

Literatúra:

1. HLINKA, J. – KAZIMÍR, Š. – KOLNÍKOVÁ, E.: Peniaze v našich dejinách. Obzor, Bratislava 1976.
2. KARVAŠ, I.: Základy hospodárskej vedy. Bratislava 1999.
3. Ľudia, peniaze, banky. Zborník z konferencie. NBS, Bratislava 2002.
4. Slovenský peňažník, roč. 1909 – 1914, 1920 – 1922.
5. TKÁČ, M.: Dejiny peňazí. Vydavateľstvo Ekonom, Bratislava 2007.
6. TKÁČ, M.: Národ bez peňazí. Vydavateľstvo Ekonom, Bratislava 1992.
7. ZÁTURECKÝ, A. P.: Slovenské príslovie, porekadlá a úslovie. Vydavateľstvo Tatran, Bratislava 1974.



Cesty zberateľstva v umení 15. – 18. storočia

Mgr. Erika Gniaková
NBS – Múzeum mincí a medailí v Kremnici

V septembri sprístupnilo NBS – Múzeum mincí a medailí v Kremnici dlhodobú výstavu *Cesty zberateľstva v umení 15. – 18. storočia* s podnázvom *Verejné a súkromné zberateľstvo v Kremnici*. Výstava predstavuje takmer kompletnú zbierku výtvarného umenia 15. až 18. storočia z depozitárov múzea. Exponáty boli dosiaľ ukryté pred zrakom verejnosti. Vystavené umelecké diela pochádzajú predovšetkým z rôznych kremnických meštianskych, cirkevných a verejných zbierok.



Slávnostné otvorenie výstavy (sprava: riaditeľka NBS – MMM Mgr. Mariana Novotná, autori výstavy a katalógu Mgr. Ľuboš Kürthy, Mgr. Barbora Glocková, Mgr. art. Barbara Balážová, PhD., Ing. arch. Peter Nižňanský, Mgr. Janka Kolláriková, Mgr. art. Juraj Poliak).

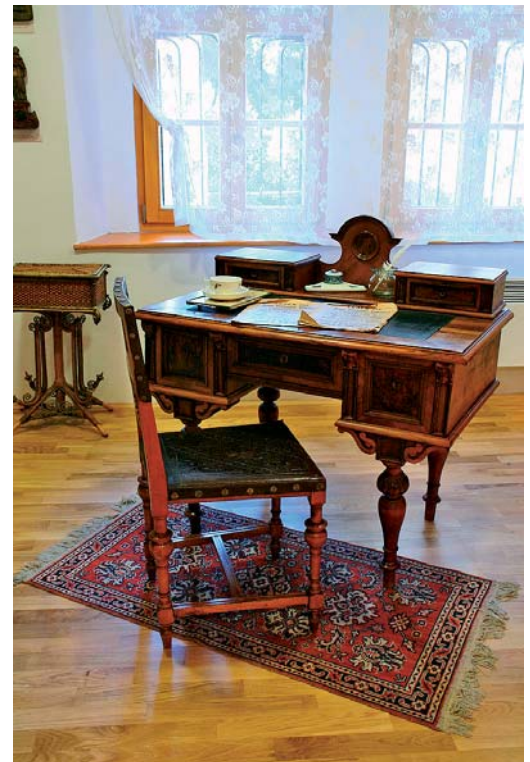
V Kremnici boli umelecké zbierky v meštianskych rodinách, evidované už počas 16. – 18. storočia a majitelia ich zakladali predovšetkým pre krásu umeleckých diel alebo z dôvodov vlastnej zbožnosti. Dôležitú úlohu v ochrane a uchovaní zbierok zohral magistrát mesta, ktorý založil prvú pamätnú zbierku v 2. polovici 18. storočia. V tom období mala pripomínať významné udalosti v histórii Kremnice, napríklad panovnícke návštevy v rokoch 1751 a 1764. K tejto zbierke postupne pribúdali ďalšie vzácne artefakty viažuce sa k slávnej minulosti mesta. Tradícia verejného zberateľstva napokon vyvrcholila koncom 19. storočia založením mestského múzea.

Umelecké diela boli počas uplynulého desaťročia odborne reštaurované. Exponáty sa na výstave prezentujú ako artefakty, ktoré tvoria súčasť každodenného života v atraktívnom prostredí súkromného meštianskeho interiéru s množstvom komorných priestorov. Uzavreté intímne priestory pritom predstavujú rôzne podoby meštianskeho zberateľstva, zatiaľ čo v otvorených

komunikačných priestoroch sú vystavené umelecké diela viažuce sa pôvodne k cirkevnej architektúre. Neoddeliteľnou súčasťou výstavy sa stal konglomerát dobového nábytku a nádherných úžitkových umelecko-remeselných predmetov dotvárajúcich pestrú atmosféru meštianskeho príbytku. Vďaka tomu výstava poskytuje návštevníkovi ilúziu, že prišiel pozrieť kremnického zberateľa, ktorý len pred chvíľou vstal od písacieho stola.

Na vernisáži už v máshause¹ neskororenesančného domu vítala návštevníkov renesančná hudba v podaní žiakov a učiteľov Základnej umeleckej školy J. L. Bellu v Kremnici.

Výstavu otvorila riaditeľka múzea Mgr. Mariana Novotná a predstavila jej autorov a realizátorov, ktorými sú Mgr. Ľuboš Kürthy, Mgr. Barbora Glocková, Ing. arch. Peter Nižňanský a Mgr. art.



Z výstavy *Cesty zberateľstva v umení 15. – 18. storočia*.

¹ Máshaus – hlavná sieň zvyčajne na poschodí domu, ktorá slúžila ako reprezentačný priestor.



Na historický organ z 18. storočia hrá Imrich Szabó.

Juraj Poliak. Tí prítomných záujemcov o umelecké zbierky oboznámili s ideou vzniku výstavy a zámerom inštalovať umelecké predmety nie v chronologickom ani ikonografickom poradí, ale náhodne, tak ako sa asi mohli aj vyskytovať v súkromných zbierkach.

Dobovú atmosféru príbytku kremnického zberateľa dotváral aj zvuk hudobných nástrojov klavichord a organ z prvej polovice 18. storočia. Tieto zbierkové predmety počas vernisáže „ožili“ pod rukami Imricha Szabóa a Ľuboša Ihrniga a umocnili tak silný emocionálny zážitok.

Prvým pozitívnym hodnotením výstavy boli už slová primátorky mesta Kremnica RNDr. Zuzany Balážovej, ktorá spontánne povedala: „Srdce mi plesá od radosti, keď sa pozerám na tú nádhe-

ru,“ a vyjadrila úprimné poďakovanie Národnej banke Slovenska za ďalší krok k pozdvihnutiu prezentácie kultúrnej úrovne mesta.

Pri príležitosti výstavy vznikla na Slovensku ojedinelá publikácia Zbierka umenia 15. – 18. storočia Národnej banky Slovenska – Múzea mincí a medailí Kremnica. Kniha okrem fotografií jednotlivých umeleckých predmetov a ich popisu zoznamuje čitateľov aj s metodikou reštaurovania. Na publikácii spolu s autormi výstavy (L. Kürthy, B. Glocková) participovali aj Mgr. Mgr. art. Barbara Balážová, PhD. a Mgr. Janka Kolláriková. – odborná pracovníčka oddelenia pre muzeálnu činnosť NBS – Múzea mincí a medailí v Kremnici, ktorá spravuje fond umenia.



Prví návštevníci novootevorenej výstavy.



Z otvorenia výstavy.



Z rokovania Bankovej rady NBS

Dňa 25. septembra 2007 sa uskutočnilo 35. rokovanie Bankovej rady Národnej banky Slovenska (BR NBS) pod vedením jej guvernéra Ivana Šramka.

- BR NBS prerokovala Situačnú správu o menovom vývoji v SR za august 2007 a rozhodla o ponechaní úrokových sadzieb na úrovni 2,25 % pre jednoduchové sterilizačné obchody, 5,75 % pre jednoduchové refinančné obchody a 4,25 % pre dvojtýždňové repo tendre s obchodnými bankami.

- BR NBS prerokovala a schválila Správu o výsledkoch analýzy slovenského finančného sektora za 1. polrok 2007. Správa je publikovaná na internetovej stránke NBS (www.nbs.sk).

Dňa 2. októbra 2007 sa uskutočnilo 36. rokovanie Bankovej rady Národnej banky Slovenska (BR NBS) pod vedením jej guvernéra Ivana Šramka.

- BR NBS schválila Správu o plnení a postupe príprav na zavedenie eura v NBS. Príprava postupuje v súlade s interným plánom NBS na zavedenie eura a Národným plánom zavedenia eura v SR.

Dňa 9. októbra 2007 sa uskutočnilo 37. rokovanie Bankovej rady Národnej banky Slovenska (BR NBS) pod vedením jej guvernéra Ivana Šramka.

- BR NBS prerokovala materiál Dohoda medzi Ministerstvom financií Slovenskej republiky a Národnou bankou Slovenska o spolupráci v oblasti finančnej stability a riadenia kríz na finančnom trhu.

- Banková rada NBS schválila vyhlášku o vydaní pamätných zlatých mincí v nominálnej hodnote 5 000 Sk pri príležitosti 400. výročia korunovácie Mateja II. v Bratislave.

Pamätná minca bude v predaji začiatkom septembra 2008.

- Banková rada NBS schválila vyhlášku o vydaní pamätných strieborných mincí v nominálnej hodnote 500 Sk s tematikou ochrany prírody a krajiny - Národný park Nízke Tatry.

Pamätná minca sa do predaja dostane začiatkom mája 2008.

- Banková rada NBS schválila vyhlášku o vydaní pamätných strieborných mincí v nominálnej hodnote 200 Sk pri príležitosti 100. výročia úmrtia Andreja Kmeťa.

Pamätná minca bude v predaji začiatkom februára 2008.

KOMENTÁR BR NBS K ROZHODNUTIU O URČENEJ VÝŠKE ÚROKOVÝCH SADZIEB NBS

Banková rada NBS prerokovala a schválila Situačnú správu o menovom vývoji v SR za august. Informuje o vývoji aktuálnych mesačných, ale aj štvrťročných makroekonomických ukazovateľov. Členovia Bankovej rady NBS v diskusii konštatovali, že inflácia sa vyvíja v súlade s predpokladmi. V oblasti obchodnej bilancie tiež dochádza

k očakávanému medziročnému zlepšovaniu jej deficitu. Z najnovšie zverejnených údajov o vývoji ekonomiky vyplýva, že jej štruktúra je zdravá a dynamiku rastu HDP tvoril tak domáci, ako aj zahraničný dopyt. Na základe posúdenia najnovších informácií BR NBS rozhodla, že od poslednej strednodobej predikcie nedošlo k výrazným zmenám a nevznikli dôvody na zmenu úrokových sadzieb.

BR NBS detailnejšie rozoberala nasledujúce ukazovatele.

Inflácia meraná indexom spotrebiteľských cien v auguste na medzimesačnej báze poklesla, čo bolo ovplyvnené vývojom cien tovarov. Najmä v dôsledku toho dosiahli spotrebiteľské ceny miernejšiu medziročnú dynamiku v porovnaní s odhadmi NBS. Dosahovanie nízkych úrovni inflácie v tomto roku sa v porovnaní s predchádzajúcim premieta aj do spomaľovania dvanásťmesačnej dynamiky spotrebiteľských cien. Tá by sa mala z uvedeného dôvodu znižovať až do konca roka. V rámci štruktúry inflácie sa v auguste zrýchlila dynamika cien potravín ako aj služieb. V závislosti od ďalšieho pokračovania takéhoto vývoja, najmä v cenách potravín v dôsledku rastu celosvetového dopytu po niektorých komoditách, môže dôjsť k naplneniu jedného z identifikovaných proinflačných rizík. Problematiku bude rozoberať analýza štvrťročnej predikcie.

Na základe zverejnených údajov Štatistického úradu SR o vývoji ekonomiky, BR NBS považuje doterajší rast HDP za zdravý a podstatným spôsobom sa neodlišuje od odhadov centrálnej banky. Rast konečnej spotreby domácností síce v druhom štvrťroku zvýšil svoju dynamiku, ukazovatele trhu práce a vývoja úverov však zatiaľ nesignalizujú vznik problémov v oblasti domáceho dopytu. V druhom štvrťroku 2007 bol vykázaný pokles jednotkových nákladov práce a rast miery úspor. Zvýšenie dynamiky HDP počas prvého polroka v porovnaní s rovnakým obdobím predchádzajúceho roka spôsobilo zvýšenie čistého exportu, v ktorom sa odráža medziročne zlepšovanie obchodnej bilancie. Tento vývoj súvisí s očakávaným rastom produkčných kapacít ekonomiky SR. Počas júla a augusta výmenný kurz pokračoval v relatívne stabilnom vývoji, pričom postupne odoznieval minuloročný bazický efekt, ktorý spôsobila letná deprecia, takže sa spomaľuje medziročná dynamika zhodnocovania.

Banková rada NBS pri schvaľovaní situačnej správy o menovom vývoji v SR za august konštatovala, že aktuálny makroekonomický vývoj bol v súlade s očakávaniami a rozhodla ponechať určenú výšku úrokových sadzieb na súčasnej úrovni.

V rámci rokovania BR NBS o určenej výške úrokových sadzieb NBS nepodal nikto z prítomných členov návrh na zmenu úrokových sadzieb.



Informačné materiály o zavedení eura vydala Európska komisia, Európska centrálna banka a Národná banka Slovenska. Záujemcovia si ich môžu objednať a v dohodnutom termíne prevziať na adrese: Národná banka Slovenska, oddelenie komunikácie, Imricha Karvaša 1, 813 25 Bratislava, e-mail: webmaster@nbs.sk.

