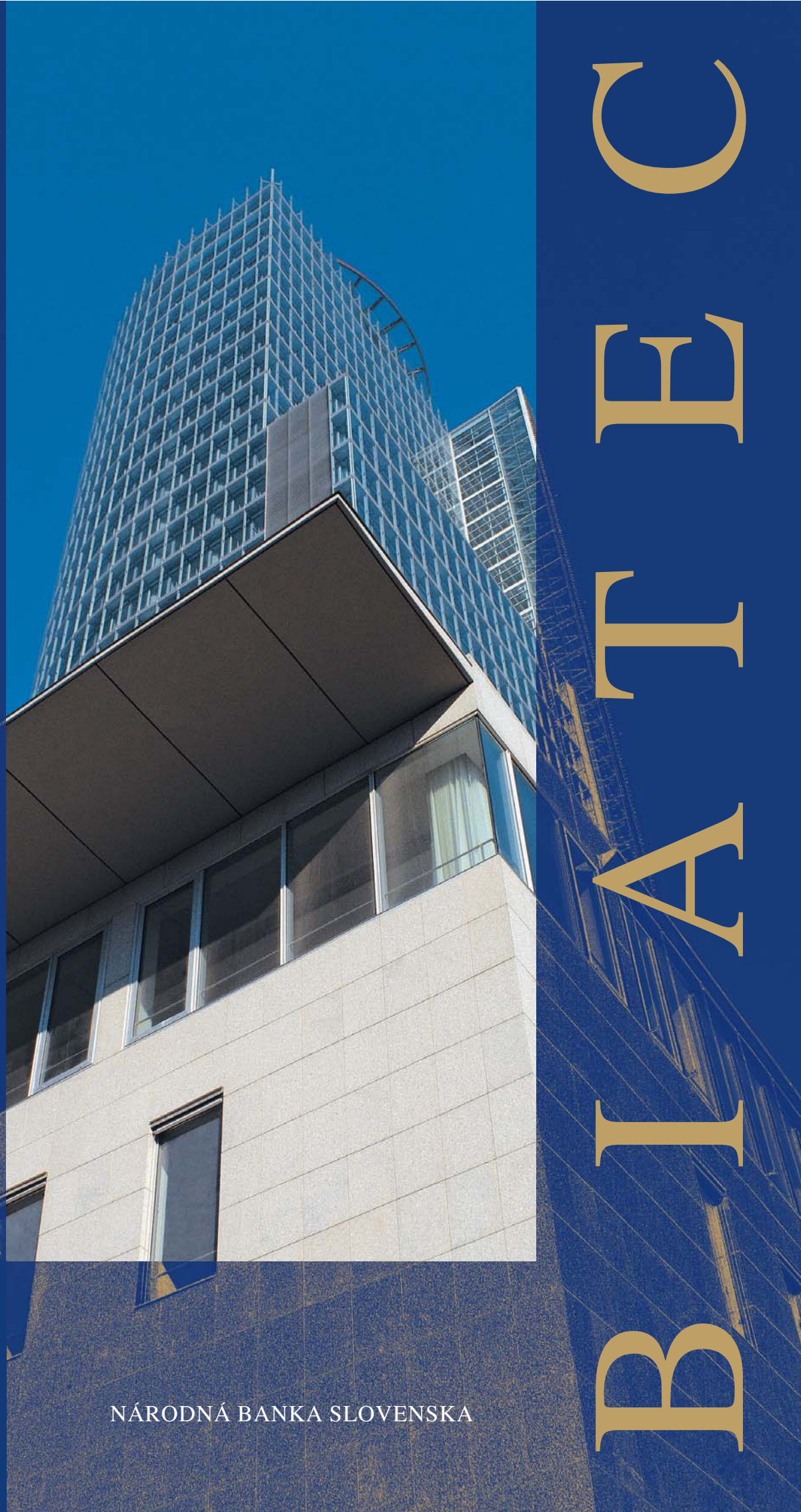


2

Február 2007
Ročník 15

ODBORNÝ
BANKOVÝ
ČASOPIS



FINANCE



NÁRODNÁ BANKA SLOVENSKA



Výstava Slovenské eurové mince v Trnave



Foto: Pavol Kochan



Dňa 29. januára 2007 bola v priestoroch Divadla Jána Palárika v Trnave otvorená putovná výstava Slovenské eurové mince – výstava výtvarných návrhov slovenských strán eurových mincí, ktorú pripravila Národná banka Slovenska v rámci informačnej kampane zameranej na zavedenie eura v SR. Za účasti predsedu Trnavského samosprávneho kraja T. Mikuša (druhý sprava), primátora mesta Trnava Ing. Š. Bošňáka (prvý sprava) a zástupcov spoločenského a kultúrneho života kraja výstavu otvoril guvernér NBS I. Šramko. Návštevníci výstavy sa môžu oboznámiť so základnými údajmi o Európskej únii, eurozóne a spoločnej mene euro. Výstava prezentuje aj 144 nerealizovaných kresbových návrhov a 3 víťazné návrhy, ktoré budú na slovenských stranách eurových mincí. Súčasťou expozície sú aj najlepšie kresbové návrhy námetov, ktoré do súťaže zaslali žiaci základných škôl. Ďalšiu časť výstavy tvoria národné strany eurových mincí trinástich členských krajín eurozóny a San Marina, Monaka a Vatikánu. Súčasťou výstavy sú aj návrhy na eurové mince štátov pripravujúcich sa na vstup do eurozóny – Estónska, Litvy, Lotyšska, Malty a Cypru.

Výstava Slovenské eurové mince bude sprístupnená verejnosti do 2. marca 2007 v budove Divadla Jána Palárika, Trojičné námestie 2, Trnava, v pracovných dňoch od 11.00 h do 17.00 h a počas divadelných predstavení. V roku 2007 bude výstava inštalovaná aj v Prešove, Žiline, Trenčíne a Nitre.

Ján Figeľ v NBS

Dňa 5. februára 2007 sa na pôde Národnej banky Slovenska uskutočnilo rokovanie člena Európskej komisie Jána Figeľa s guvernérom NBS Ivanom Šramkom. Témou rokovania bol makroekonomický vývoj na Slovensku a proces zavedenia eura v SR. O záveroch rokovania obaja predstavitelia informovali na spoločnej tlačovej konferencii.



Nový člen Bankovej rady NBS

Dňa 31. januára 2007 vláda SR vymenovala za člena BR NBS s účinnosťou od 1. 3. 2007 Ing. Viliama Ostrožlíka, MBA.

V. Ostrožlík sa narodil 8. 2. 1969 v Šuranoch. V roku 1992 ukončil štúdium na Elektrotechnickej fakulte Slovenskej technickej univerzity v Bratislave, so zameraním na ekonomiku a riadenie. V roku 2000 ukončil štúdium MBA na The University of Pittsburg. V rokoch 1992 až 1998 pracoval v rôznych pozíciách vo Všeobecnej úvero-

vej banke, a. s. Od roku 1998 do roku 2000 zastával pozíciu generálneho riaditeľa divízie treasury, od roku 2000 až do roku 2002 pozíciu riaditeľa odboru treasury – obe funkcie vo VÚB, a. s. Od 1. júla 2003 pracuje v Privatbanke, a. s. (do 1. 11. 2005 Banka Slovakia) a od 6. 8. 2003 je predsedom predstavenstva a generálnym riaditeľom Privatbanky, a. s.

V. Ostrožlík aktívne ovláda anglický jazyk, pasívne ruský jazyk. Je ženatý a má jedno dieťa.





BIATEC

Odborný bankový časopis
Február 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

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: 14.2.2007

Dátum vydania: 21.2.2007

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

Vývoj obeživa v SR, porovnanie s krajinami V4 a eurozónou
a alokačný kľúč emisie bankoviek v eurozóne. 2
(Rastislav Čársky, Natália Valentovičová)

ZO ZAHRAŇIČIA

Súkromno-verejné partnerstvá a financovanie infraštruktúry. 10
(Philippe Maystadt)

NÁRODOHOSPODÁRSKE OTÁZKY

Vývoj a zmeny v komoditnej štruktúre zahraničného
obchodu SR 16
(prof. Ing. Štefan Samson, CSc.)

PROFILY SVETOVÝCH EKONÓMOV

Edmund S. Phelps. 20
(doc. Ing. Vladimír Gonda, PhD.)

POSTREHY – PODNETY

Výhody a nevýhody elektronických peňazí 24
(Ing. Marko Slovinec)

POISŤOVNÍCTVO

Bankopoisťovníctvo – pojem, história a vznik 27
(Ing. Anton Korauš, PhD.)

Z ARCHÍVU NBS

Poštová sporiteľňa v Bratislave 30
(Mgr. František Chudják)

INFORMÁCIE

Z rokovania Bankovej rady NBS 31
Tlačové správy 31



Vývoj obeživa v SR, porovnanie s krajinami V4 a eurozónou a alokačný kľúč emisie bankoviek v eurozóne

Rastislav Čársky, Natália Valentovičová
Národná banka Slovenska

Štúdia je zameraná na identifikáciu faktorov, ktoré ovplyvňujú dynamiku obeživa na Slovensku. Skúma predovšetkým vzťah hotovostného obehu a vývoja ekonomickej aktivity, pričom súčasne zvažuje také faktory, ako rozvoj využívania platobných kariet v ekonomike, ale aj vplyv menovo-politického prostredia na vývoj obeživa. Súčasťou analýzy je aj porovnanie vývoja obeživa s krajinami V4 (vrátane Slovinska) a eurozóny a miery využívania hotovosti v týchto ekonomikách. V súvislosti s relatívne dynamickým rastom obeživa v slovenskej ekonomike môže predovšetkým v rokoch 2005 a 2006 vznikáť otázka, či po vstupe do eurozóny nebude objem bankoviek na Slovensku väčší, ako stanovuje rozhodnutie ECB 2001/15 (alokačný kľúč bankoviek). To je predmetom analýzy v záverečnej časti materiálu.

VÝVOJ OBEŽIVA V SR A JEHO DETERMINANTY

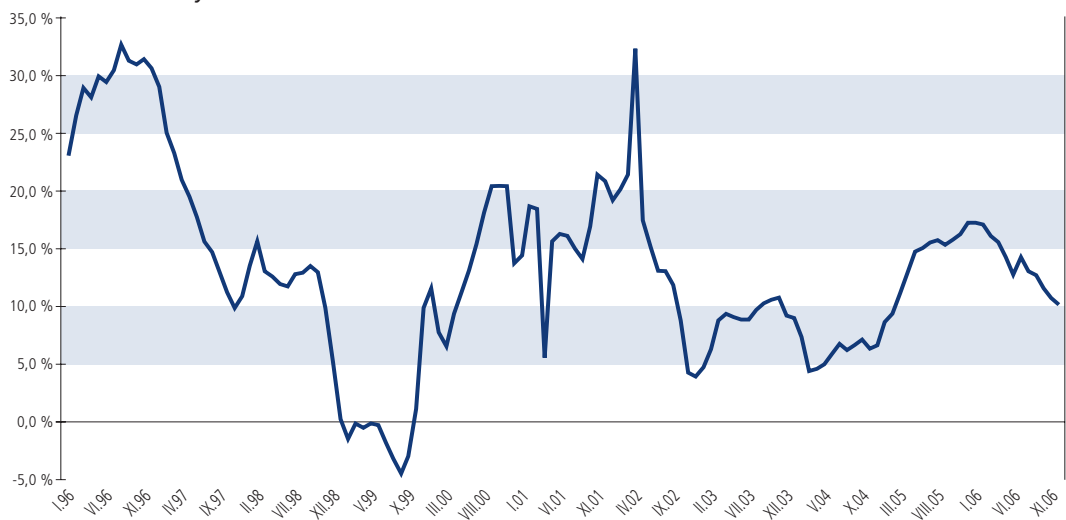
Vývoj obeživa v Slovenskej republike charakterizovala relatívne vysoká volatilita jeho medziročnej dynamiky. Po menovej odluke v roku 1993 dochádzalo k postupnému obnovovaniu držby „obvyklej“ úrovne hotovosti, vývoj obeživa bol však determinovaný aj prebiehajúcim transformačným procesom v ekonomike. Hotovostný obeh bol ovplyvnený aj viacerými jednorazovými faktormi, medzi ktoré patrili predovšetkým menové krízy v rokoch 1997 a 1998, Y2K, ale aj výplata chránených vkladov skrachovaných bánk (v rokoch 2000 – 2001) a splatenie dlhopisov FNM z druhého kola kupónovej privatizácie (2001).

OBEŽIVO A EKONOMICKÁ AKTIVITA

Z teoretického hľadiska slúži obeživo predovšetkým na zabezpečovanie hotovostných transakcií v ekonomike. Jeho vývoj by tak mal reflektovať ekonomickú aktivitu, ale aj vývoj cenovej úrovne. Najširším ukazovateľom vývoja ekonomickej aktivity je hrubý domáci produkt. V bežných cenách tento ukazovateľ obsahuje aj informáciu o cenovom vývoji.

Pri pohľade na tempá rastu obeživa (ročný priemer) a nominálneho HDP nie je na prvý pohľad zrejмый jednoznačný vzťah. V druhej polovici 90-tých rokov dochádzalo k spomaľovaniu medziročnej dynamiky obeživa, čo korešpondovalo aj so znižovaním rastu nominálneho HDP. Od roku

Graf 1 Medziročný rast obeživa



Zdroj: NBS.



1998 až do roku 2002 bol vývoj obeživa vo veľkej miere ovplyvnený spomínanými jednorazovými faktormi a vzťah medzi ekonomickou aktivitou a vývojom obeživa tak nie je zrejмый. V rokoch 2003 a 2004 rástlo obeživo pod úrovňou rastu nominálneho HDP a v roku 2005 ju naopak výraznejšie prekročilo.

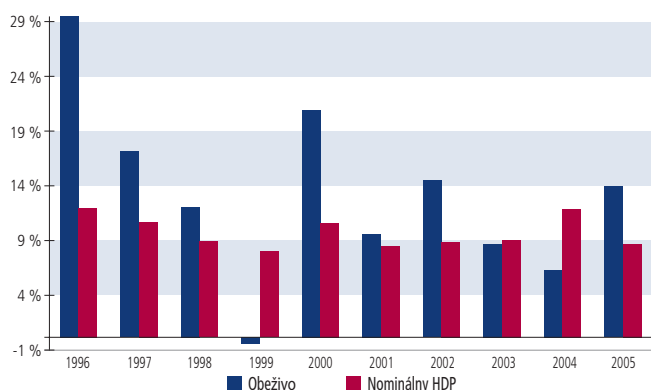
O niečo silnejší vzťah medzi vývojom nominálneho HDP a obeživom je možné sledovať v prípade posunu rastu HDP o jeden rok dozadu. Je to zrejмый predovšetkým na období rokov 2003 – 2005.

Prispôsobovanie sa rastu obeživa rastu nominálneho HDP s určitým oneskorením, ktoré naznačuje pohľad na ročné údaje, je možné pozorovať aj pri štvrtročných dátach. Kým do roku 1998

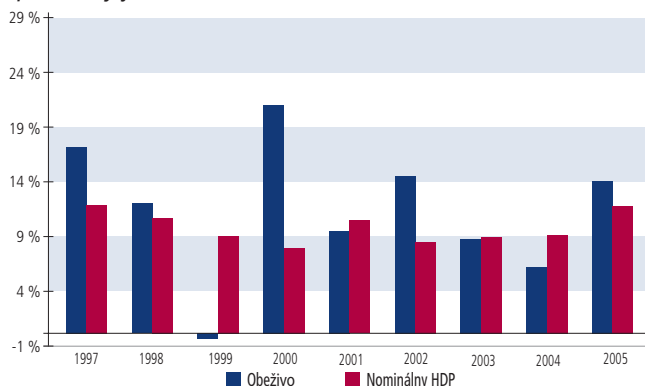
vývoj dynamiky obeživa viac-menej korešpondoval s vývojom rastu nominálneho HDP, v rovnakom čase v ďalšom období jej priebeh zodpovedá skôr rastu HDP oneskorenému o štyri štvrtroky.

Kým obeživo sa využíva len na hotovostné transakcie, nominálny HDP vyjadruje vývoj ekonomickej aktivity v širšom zmysle, zahŕňa všetky transakcie v ekonomike. Z tohto pohľadu môže byť preto vhodnejšie zvoliť ako meradlo ekonomickej aktivity iný ukazovateľ, ktorý skôr korešponduje s potrebou hotovostných platobných prostriedkov. Keďže hotovostné platby využíva predovšetkým obyvateľstvo, a to zväčša na výdavky súvisiace so spotrebou, môže byť vhodným ukazovateľom ekonomickej aktivity konečná

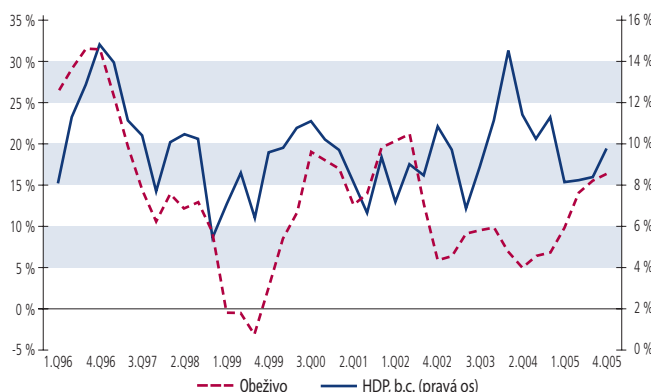
Graf 2 Rast obeživa a nominálneho HDP



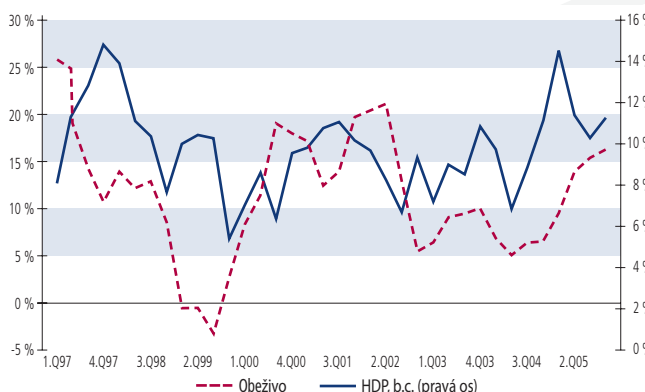
Graf 3 Rast obeživa (bežný rok) a nominálneho HDP (posunutý jeden rok dozadu)



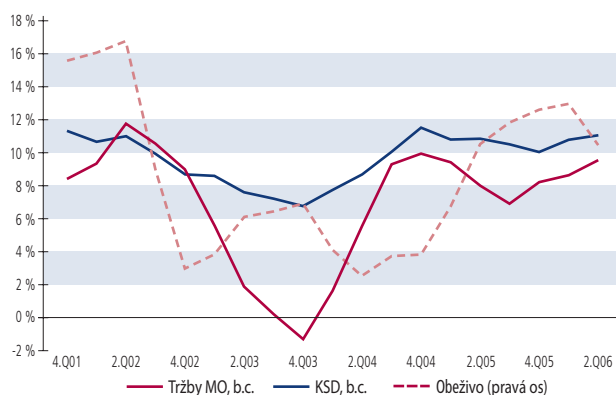
Graf 4 Medziročný rast obeživa a nominálneho HDP



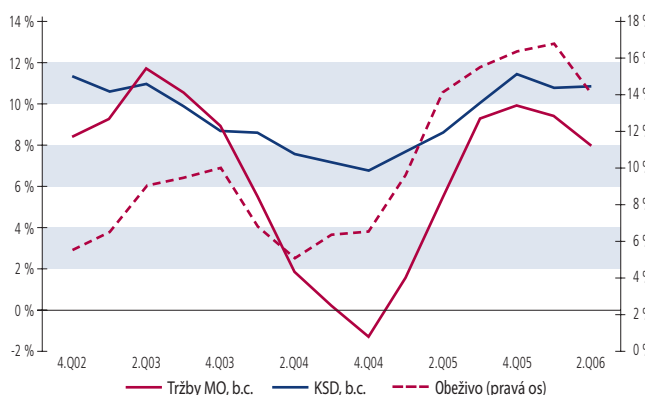
Graf 5 Medziročný rast obeživa a nominálneho HDP oneskorený o štyri štvrtroky



Graf 6 Medziročný rast obeživa, konečnej spotreby domácností a tržieb v maloobchode



Graf 7 Medziročný rast obeživa, konečnej spotreby domácností a tržieb v maloobchode oneskorený o štyri štvrtroky



Zdroj: ŠÚ SR, NBS.



spotreba domácností. Ešte užším ukazovateľom priamo súvisiacim s transakciami na maloobchodnom trhu sú tržby v maloobchode. Pri pohľade na vývoj medziročných dynamík obeživa a konečnej spotreby domácností, resp. maloobchodného obratu je zrejmé, že hotovostný obeh úzko súvisí s týmito dvoma ukazovateľmi ekonomickej aktivity. Závislosť sa opäť zvyrazňuje pri posune konečnej spotreby a maloobchodného obratu o jeden rok dozadu (štyri štvrtroky).

PLATBNÉ KARTY, POPLATKY ZA VEDENIE BEŽNÝCH ÚČTOV, VÝBERY Z BANKOMATOV A ÚROČENIE VKLADOV

Dopyt po hotovosti môže byť ovplyvňovaný aj takými faktormi, ako je širšie využívanie bezhotovostného platobného styku prostredníctvom platobných kariet, výška poplatkov za vedenie bežných účtov, poplatky za výber v bankomate, ale aj výška úročenia vkladov.

Podrobnejšia analýza v oblasti nahrádzania hotovostných platieb bezhotovostnými platbami prostredníctvom platobných kariet je žiaľ obmedzená nedostatočnou údajovou bázou. Podrobnejšie údaje sú dostupné v zásade len za 1. polrok 2006.

Napriek tomu, že počet POS terminálov výrazne prevyšuje počet bankomatov, uskutočnený počet transakcií a predovšetkým ich objem je výrazne vyšší prostredníctvom siete bankomatov. Priemerná výška transakcie uskutočnená prostredníctvom bankomatov viac ako dvojnásobne prevyšuje priemernú výšku transakcie uskutočnenú

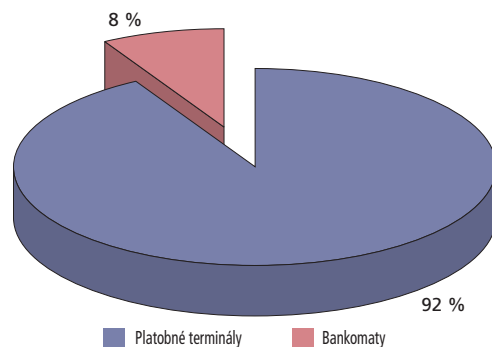
prostredníctvom POS terminálov. Takýto stav pretrváva napriek tomu, že počet POS terminálov od roku 1996 do 1. polroka 2006 vzrástol o viac ako 20 tisíc (ich počet ku koncu 1. polroka 2006 predstavoval 20 499). V rovnakom období sa počet bankomatov zvýšil len o niečo viac ako 1 100 kusov (ku koncu 1. polroka 2006 ich počet dosahoval 1 900 kusov). Tieto údaje dokumentujú skutočnosť, že pri vysokom náraste počtu platobných kariet v ekonomike (o viac ako 3 mil. kusov od roku 1996) ekonomické subjekty uprednostňujú platby hotovosťou pred bezhotovostnými platbami prostredníctvom platobných kariet.

Vyššia preferencia držby hotovosti môže do určitej miery súvisieť aj s úročením vkladových produktov. Pri nízkom úročení vkladov klesajú náklady príležitosti (teda obetovaný výnos) súvisiace s držbou obeživa. To znižuje motiváciu ekonomických subjektov ukladať svoje prostriedky na účtoch v bankách. Naopak pri raste úrokových sadziieb bude záujem o vkladové produkty rásť.

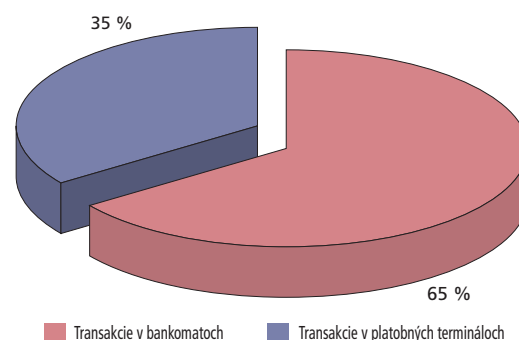
Vývoj medziročnej dynamiky rastu obeživa môže predovšetkým v posledných rokoch súvisieť aj s menovo-politickým prostredím. Znižovanie úrokových sadziieb a ich celkovo nízka úroveň mohli zvyšovať preferenciu likvidity, teda uprednostňovanie hotovosti pred vkladmi. Zvýšenie kľúčových úrokových sadziieb NBS v roku 2006 by prostredníctvom rastu úročenia klientskych vkladov mohlo mať na vývoj obeživa v blízkej budúcnosti opačný vplyv.

Rast záujmu o držbu hotovosti môže teoreticky súvisieť aj s výškou poplatkov za vedenie bež-

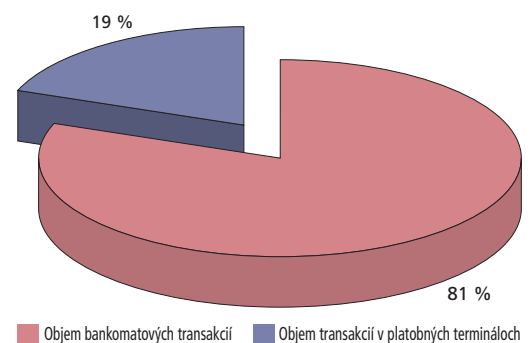
Graf 8 Počet bankomatov a platobných terminálov k 30. 6. 2006



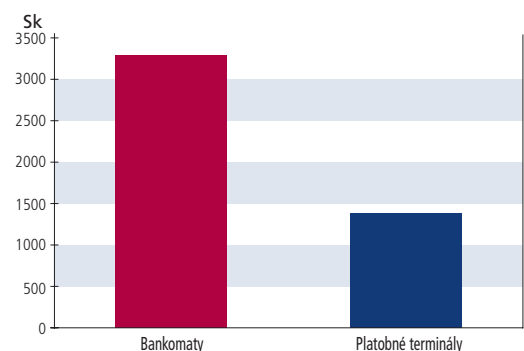
Graf 10 Štruktúra počtu transakcií k 30. 6. 2006



Graf 9 Štruktúra objemu transakcií k 30. 6. 2006



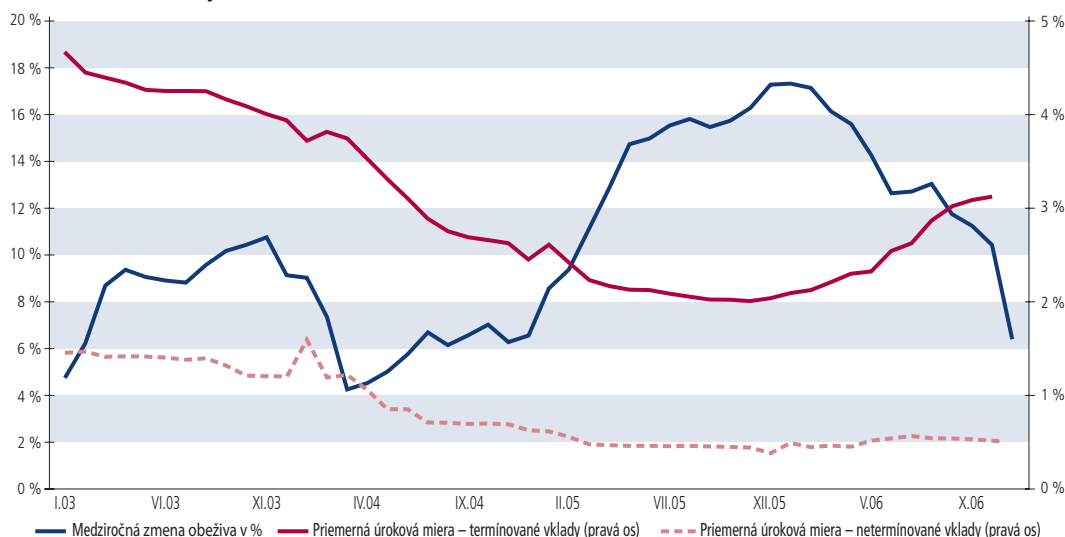
Graf 11 Priemerná výška jednej transakcie v bankomatoch a platobných termináloch



Zdroj: Združenie pre bankové karty Slovenskej republiky (www.zbk.sk).



Graf 12 Medziročný rast obeživa a úročenie vkladov



Zdroj: NBS.

ného účtu, resp. poplatkov za výber z bankomatov. Nasledujúci graf však nenaznačuje, že by rast poplatkov za vedenie bežného účtu významnejšie ovplyvňoval rast obeživa. Zníženie medziročného rastu obeživa, resp. jeho pokles v rokoch 1998 a 1999 nesúvisel s rastom poplatkov za vedenie bežného účtu, ale s menovou krízou v roku 1998 (opustenie režimu fixného výmenného kurzu v októbri 1998). Údaje o medziročnom raste poplatkov za výber v bankomatoch sú k dispozícii len od decembra 2005.

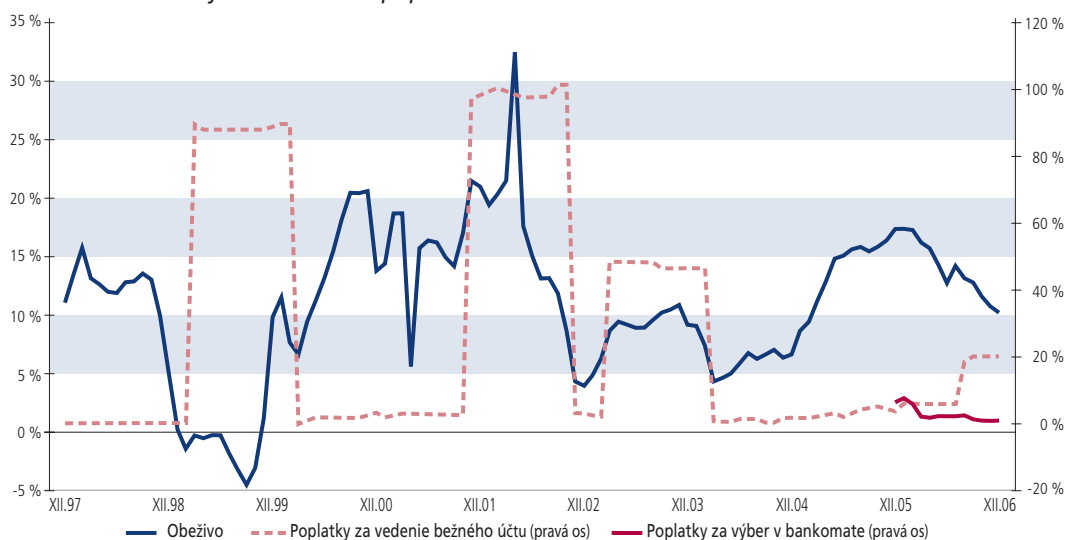
POROVNANIE VÝVOJA OBEŽIVA NA SLOVENSKU S KRAJINAMI V4 (VRÁTANE SLOVINSKA) A EUROZÓNOU

Podiel obeživa na HDP na Slovensku patrí po Českej republike medzi najvyššie vo V4. Jeho hodnota prevyšuje aj úroveň eurozóny, pričom v období rokov 2003 – 2005 tento rozdiel predstavoval takmer 2 percentuálne body na HDP. Slovensko tak spolu s Českou republikou patrí medzi ekonomiky s najvyššou preferenciou

hotovosti medzi krajinami V4 a aj v porovnaní s eurozónou. Súčasne je možné pozorovať, že podiel obeživa na HDP sa v posledných rokoch na Slovensku relatívne dynamicky zvyšoval. Kým nárast tohto podielu od roku 2000 do roku 2005 je zrejmy aj v iných krajinách V4, od roku 2003 do roku 2005 výraznejšie rástol predovšetkým na Slovensku. Celkovo za obdobie od roku 1996 do roku 2005 sa podiel obeživa na HDP najvýraznejšie zvýšil v Českej republike. Pomerne výrazný rast podielu obeživa na HDP v eurozóne súvisel predovšetkým so zavedením hotovostného eura a jeho využívaním ako platidla aj mimo územia eurozóny.

Kým koncom deväťdesiatych rokov dosahovalo Slovensko spomedzi krajín V4 najpomalšiu medziročnú dynamiku rastu obeživa, v poslednom období sa posunulo na prvé miesto. V rokoch 2000 a 2001 bol rast obeživa na Slovensku ovplyvnený aj takými faktormi, ako bolo vyplácanie chránených vkladov bánk, ktoré ukončili svoju činnosť, a výplatom dlhopisov FNM.

Graf 13 Medziročný rast obeživa a poplatkov za vedenie bežného účtu



Zdroj: NBS a ŠÚ SR.



V rokoch 2003 až 2005 bol relatívne dynamický vývoj obeživa výsledkom jednak pomerne vysokej ekonomickej aktivity (meranej rastom reálneho HDP), ale v rokoch 2003 – 2004 aj relatívne vysokou infláciou. Rast nominálneho HDP tak zaznamenával najvyššie prírastky v regióne, čo sa premietlo aj do rastu držby hotovosti.

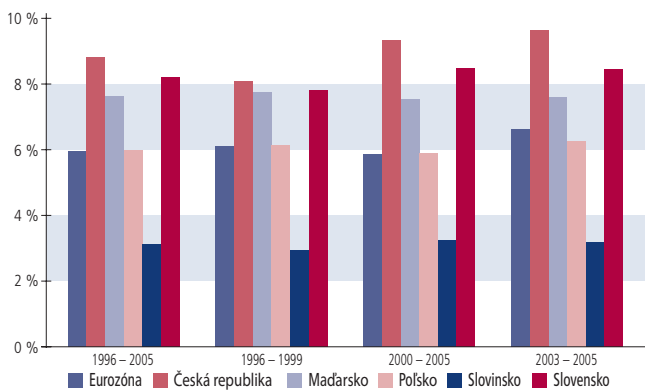
VÝVOJ OBEŽIVA V SR A ALOKAČNÝ KLÚČ EMISIE BANKOVIEK EUROZÓNY

Alokácia emisie bankoviek v Eurosystéme je viazaná na emisný kľúč, ktorý každej národnej centrálnej banke (NCB) priraduje určitý podiel na emi-

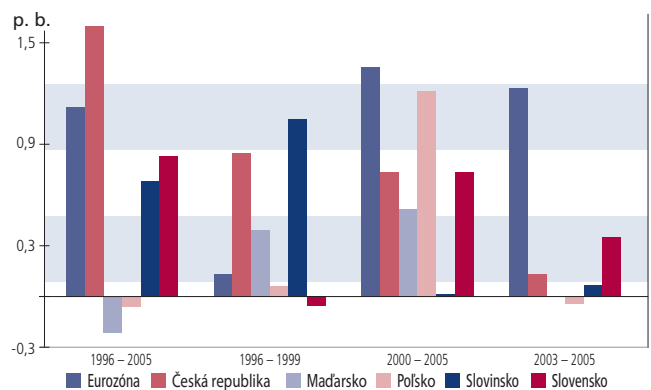
tovaných bankovkách eurozóny. Ak národná centrálna banka emituje viac bankoviek, ako jej prináleží podľa kľúča, zvyšuje sa o túto sumu jej záväzok voči ostatným členom Eurosystému. Úročenie takého záväzku¹ potom ovplyvňuje príjem jednotlivých NCB.

Z pohľadu Slovenska je preto zaujímavé, ako by sme v súčasnosti naplnili náš podiel na bankovkách Eurosystému v prípade, že by sme boli členom eurozóny, resp. či je pravdepodobné, že po vstupe do eurozóny budeme prekračovať limit stanovený kľúčom na alokáciu bankoviek.²

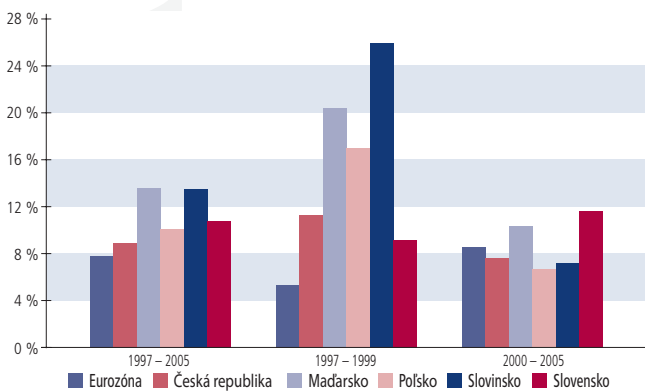
Graf 14 Podiel obeživa na nominálnom HDP v eurozóne (priemer za obdobia)



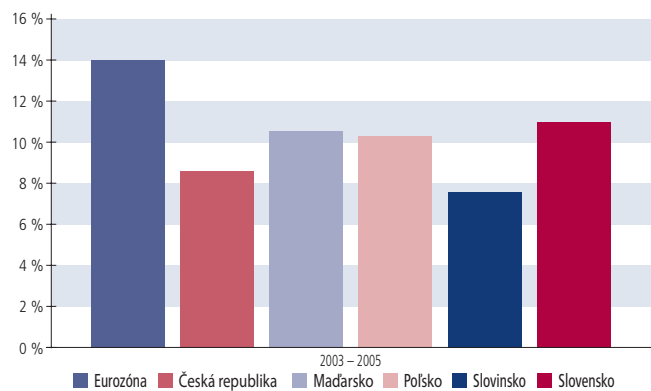
Graf 15 Zmena podielu obeživa na nominálnom HDP v eurozóne



Graf 16 Priemerný medziročný rast obeživa v eurozóne a v krajinách V4



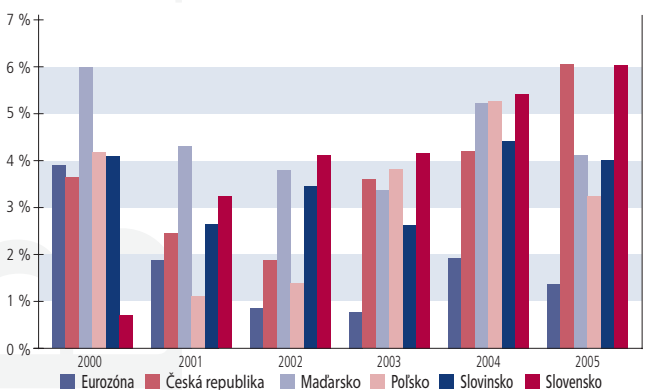
Graf 17 Priemerný medziročný rast obeživa v eurozóne a v krajinách V4 v období 2003 – 2005



Zdroj: NCB, ECB.

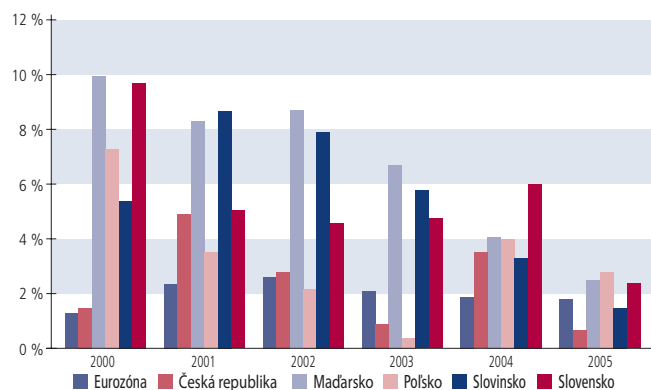
Poznámka: Údaje o obežive za eurozónu sú dostupné len od roku 1997.

Graf 18 Rast reálneho HDP v krajinách V4 a v eurozóne



Zdroj: Eurostat.

Graf 19 Zmena deflátoru HDP v krajinách V4 a v eurozóne





KLÚČ NA ALOKÁCIU EMISIE BANKOVIEK

Rozhodnutie ECB 2001/15 zo 6. decembra 2001 o emisii eurových bankoviek určuje ich alokáciu jednotlivým NCB. V súlade s týmto rozhodnutím je ECB pridelených 8 % z celkovej hodnoty bankoviek v obehu. Pre jednotlivé centrálné banky je určený kľúč na emisiu bankoviek, ktorý vychádza z kľúča na upisovanie základného imania ECB (kapitálový kľúč). Podiel jednotlivých NCB na bankovkách eurozóny zodpovedá hodnote kapitálového podielu upraveného o bankovky vydané ECB.

Kľúč na emisiu bankoviek = podiel kapitálu členského štátu eurozóny x 0,92

Na základe daného vzorca by podiel Národnej banky Slovenska na bankovkách eurozóny bol $0,7141 \times 0,92 = 0,65752$ % z celkového množstva vydávaných eurových bankoviek.

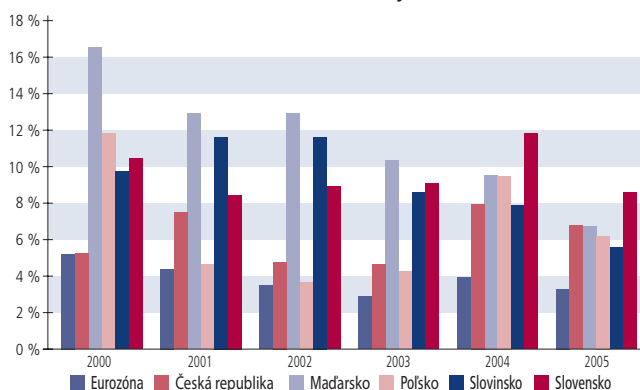
Hypotetické podiely krajín V4 na emisii eurových bankoviek (od 1. januára 2004)

	Podiel v %
Národná banka Slovenska	0,65752
Česká národní banka	1,34173
Narodowy Bank Polski	4,72696
Banka Slovenije	0,30774
Magyar Nemzeti Bank	1,27733

Podiel obeživa Slovenska na obežive eurozóny (po prirátaní ostatných krajín V4 vrátane Slovinska) predstavoval v júni 2006 približne 0,60 %. Najvyšší podiel obeživa na obežive eurozóny dosahovalo v tomto období Poľsko (2,69 %), najnižší Slovinsko (0,15 %).

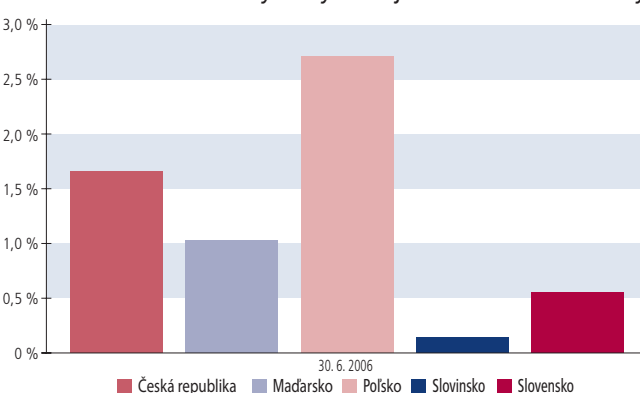
Slovensko by tak v súčasnosti hypoteticky napĺňalo alokačný kľúč bankoviek približne na 85 %. Po Českej republike, ktorá tento podiel výrazne prekračuje, sú Slovensko spolu s Maďarskom

Graf 20 Rast nominálneho HDP v krajinách V4 a v eurozóne



Zdroj: Eurostat.

Graf 21 Podiel obeživa vybraných krajín na obežive eurozóny



Zdroj: NCB, ECB.

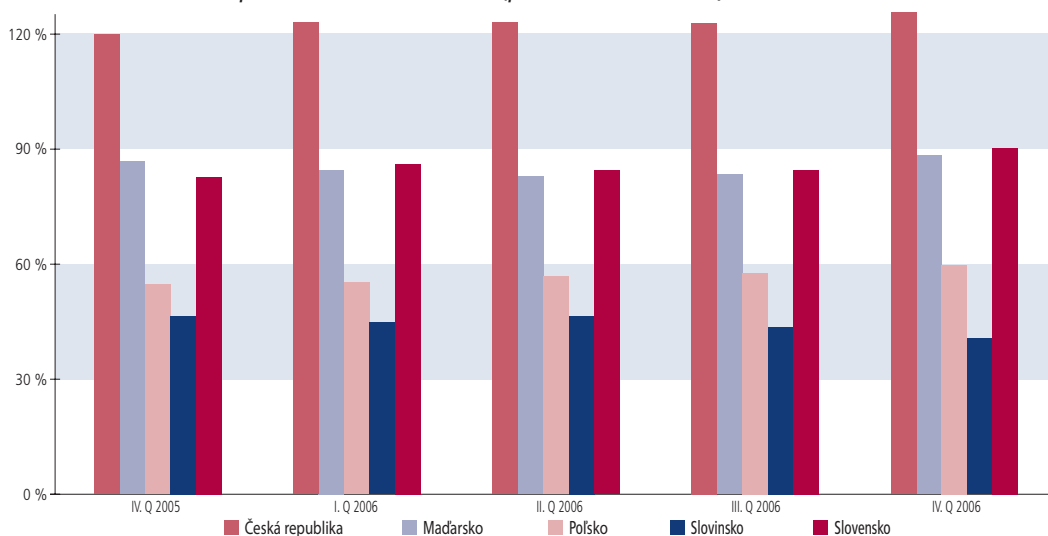
Poznámka: Pre výpočet týchto podielov bolo k objemu obeživa v eurozóne pripočítané aj obeživo jednotlivých krajín.

v rámci regiónu krajinami s najvyššie napíňaným podielom alokácie obeživa.

ALOKAČNÝ KLÚČ BANKOVIEK A JEHO NAPŔNANIE PO VSTUPE DO EUROZÓNY

Vzhľadom na súčasný, relatívne dynamický vývoj obeživa vyvstáva otázka, či Slovensko nebude po vstupe do eurozóny prekračovať svoj podiel ban-

Graf 22 Percentuálne plnenie emisného kľúča (priemer za obdobie)



Zdroj: NCB, ECB.

Poznámka: Pre výpočet plnenia emisného kľúča bolo k objemu obeživa v eurozóne pripočítané aj obeživo jednotlivých krajín. Čo sa týka 4. štvrtroka 2006, na výpočet štvrtročného priemeru za eurozónu sa použili údaje len za október a november, vzhľadom na ich dostupnosť.

1 Úročí sa štvrtročne referenčnou sadzbou (marginálna sadzba hlavných refinančných operácií Eurosystému).

2 Nakoľko časové rady za objem emisie bankoviek nie sú dostupné za celý časový horizont a vybrané krajiny, aproximujeme tieto časové rady emisiou obeživa.



koviek stanovený alokačným kľúčom. To bude závisieť na jednej strane od vývoja nášho upísaného podielu na základnom imaní ECB, na druhej strane to bude podmieňovať aj vývoj podielu obeživa SR na obežive eurozóny.

Na základe kapitálového kľúča je podiel NCB na upísanom základnom imaní určený podielmi populácie a HDP danej krajiny na EÚ. V prípade Slovenska dochádza k postupnému rastu podielu HDP, kým podiel populácie mierne klesá. Rast podielu HDP reflektuje priebeh reálnej konvergencie slovenskej ekonomiky, čo dáva predpoklady na pokračovanie tohto trendu aj v budúcnosti. Jeho zrýchlenie po roku 2000 súvisí s postupnou stabilizáciou makroekonomického prostredia, realizáciou ekonomických reforiem, ale aj vstupom do Európskej únie. Keďže podiel HDP sa zvyšuje dynamickejšie v porovnaní s miernym poklesom podielu populácie, mal by podiel Slovenska na upísanom imaní ECB v čase rásť. Jeho zvyšovanie však bude vzhľadom na

mechanizmus a časovanie výpočtu kapitálových podielov relatívne pomalé.

Možnosť prekročenia podielu bankoviek daného alokačným kľúčom bude ovplyvňovaná aj vývojom obeživa na Slovensku a obeživa v eurozóne, teda ich podielu. Vzhľadom na to, že v rokoch 2003 a 2004 medziročný rast obeživa v eurozóne predstihoval rast obeživa na Slovensku, podiel Slovenska na obežive eurozóny mierne klesal. Situácia sa zmenila v roku 2005, keď sa dynamika obeživa na Slovensku výraznejšie zrýchliła. Priemerný ročný podiel obeživa SR na obežive eurozóny však nedosiahol úroveň z roku 2002. V roku 2006 sa medziročný rast obeživa na Slovensku začal postupne spomaľovať a v posledných mesiacoch roka dosiahol približne rovnakú dynamiku ako v eurozóne.

V prípade, že by dynamika obeživa na Slovensku dlhodobo prekračovala jeho rast v eurozóne, mohlo by, napriek zvyšovaniu kapitálového podielu Slovenska, postupne dôjsť k naplneniu

KĽÚČ NA UPISOVANIE ZÁKLADNÉHO IMANIA ECB

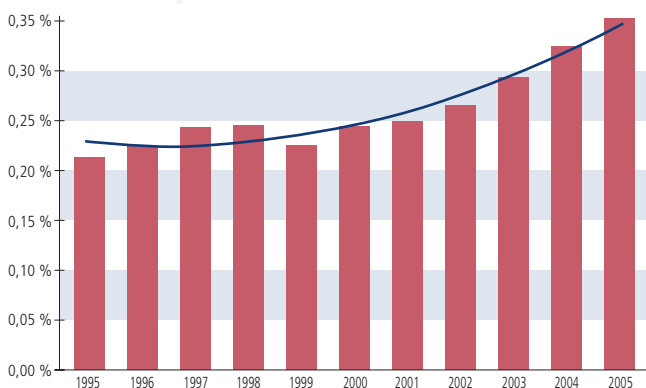
V zmysle článku 29 Protokolu o štatúte Európskeho systému centrálnych bánk a Európskej centrálnej banky (ďalej len „protokol“) sa podiely národných centrálnych bánk na základnom imaní ECB určujú kľúčom na upísanie základného imania ECB. Na základe protokolu podiel každej národnej centrálnej banky na kapitáli ECB sa rovná súčtu

- 50 % podielu príslušného členského štátu na celkovom počte obyvateľov Európskeho spoločenstva v predposlednom roku pred zriadením ESCB a
- 50 % podielu príslušného členského štátu na hrubom domácom produkte Európskeho spoločenstva v trhových cenách za predchádzajúcich päť rokov, ktoré bezprostredne predchádzali predposlednému roku pred zriadením ESCB.

Tieto percentuálne podiely sa zaokrúhľia smerom nahor na najbližší násobok 0,05. Hodnoty váhových podielov pridelených národným centrálnym bankám sa po založení ESCB upravujú analogicky každých päť rokov v zmysle článku 29 protokolu. Upravený kľúč sa použije od prvého dňa nasledujúceho roka. Na základe článku 49.3 protokolu, ktorý bol do štatútu doplnený zmluvou o pristúpení, sa upísané základné imanie ECB automaticky zvýši pri vstupe nového členského štátu do EÚ a vstupe jeho národnej banky do ESCB. Veľkosť navýšenia sa určí vynásobením súčasnej výšky upísaného základného imania ECB a pomeru váhy pristupujúcich národných centrálnych bánk k váhe národných centrálnych bánk, ktoré už sú členmi ESCB, v rámci rozšíreného kľúča na upísanie základného imania.

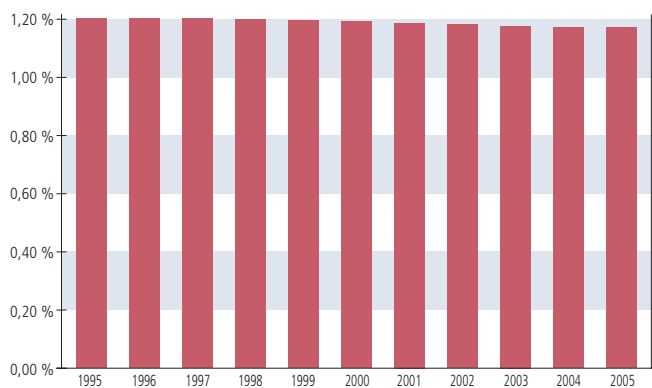
Národné centrálné banky Eurosystému sú povinné svoj podiel na upísanom základnom imaní splatiť v plnej výške. Národné centrálné banky nepatriace do eurozóny musia splatiť určité minimálne percento upísaného základného imania (k 1. máju 2004 to predstavuje 7 %) ako príspevok na krytie prevádzkových nákladov ECB.

Graf 23 Podiel nominálneho HDP SR na HDP EÚ 25



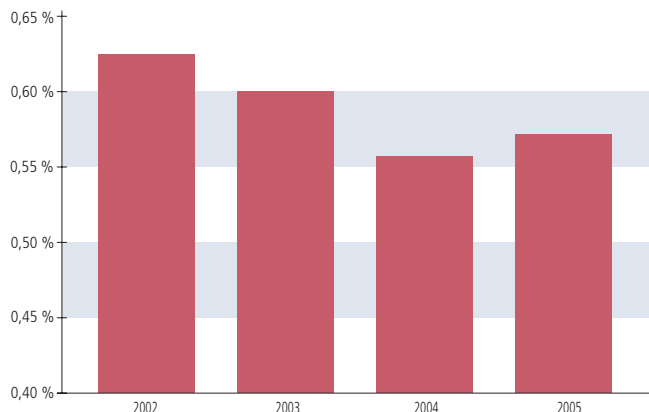
Zdroj: Eurostat.

Graf 24 Podiel populácie SR na populácii EÚ 25





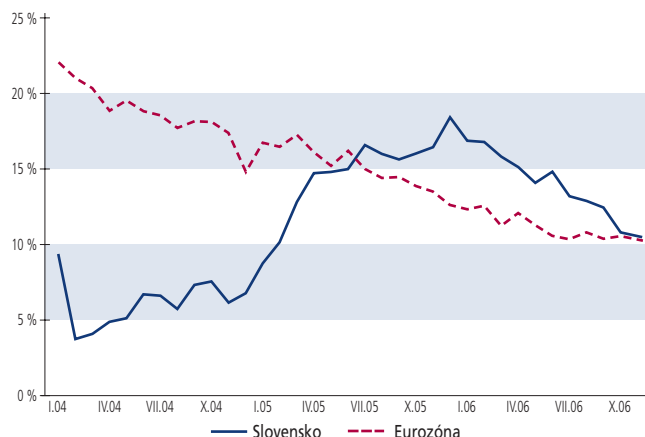
Graf 25 Podiel obeživa SR na obežive eurozóny (ročné priemery)



Zdroj: NBS, ECB.

Poznámka: Údaje za eurozónu sú dostupné len do novembra 2006.

Graf 26 Medziročný rast obeživa



alokačného kľúča, prípadne k jeho prekročeniu. Vzhľadom na prebiehajúcu reálnu konvergenciu slovenskej ekonomiky je možné očakávať rýchlejšiu rast reálneho HDP i rast cien v porovnaní s eurozónou. To pravdepodobne ovplyvní aj dynamiku obeživa a prípadné prekročenie limitu daného alokačným kľúčom. Na druhej strane cenová úroveň na Slovensku, ako aj výška príjmov obyvateľstva môžu byť dôvodom vyššieho používania mincí v porovnaní s eurozónou (podiel mincí na emitovanom obežive v SR však v súčasnosti predstavuje len 1,7 % a na obežive eurozóny len 0,01 %).

lejšiu rast HDP bude prostredníctvom kapitálového kľúča zvyšovať náš stanovený podiel na obežive eurozóny. Ten sa však, vzhľadom na mechanizmus aktualizácie kapitálového kľúča, bude meniť len pomaly. Konvergencia by teda mohla viesť k prekročeniu podielu obeživa stanoveného alokačným kľúčom.

ZÁVER

Vývoj obeživa na Slovensku bol ovplyvnený viacerými jednorazovými a neštandardnými faktormi, jeho dynamika je však v značnej miere determinovaná ekonomickou aktivitou. Dokumentuje to grafická analýza vývoja obeživa a hrubého domáceho produktu, ale aj končenej spotreby domácností a tržieb v maloobchode.

Aj napriek dynamickému rozvoju trhu s platobnými kartami obyvateľstvo preferuje skôr hotovostné transakcie pred platbami prostredníctvom POS terminálov. K vyššiemu záujmu o držbu hotovosti mohlo predovšetkým v posledných rokoch prispieť aj menovo-politické prostredie, keď relatívne nízke úrokové sadzby znižovali atraktivitu vkladových produktov.

Porovnanie s krajinami V4 a eurozónou tiež naznačuje, že Slovensko patrí medzi ekonomiky s najvyššou preferenciou hotovosti. Súčasne rast obeživa na Slovensku bol v porovnaní s krajinami V4 najvyšší. Súviselo to jednak s rýchlym reálnym rastom ekonomiky, ale aj vyššou infláciou. Nominálny HDP na Slovensku tak zaznamenával najvyššie prírastky.

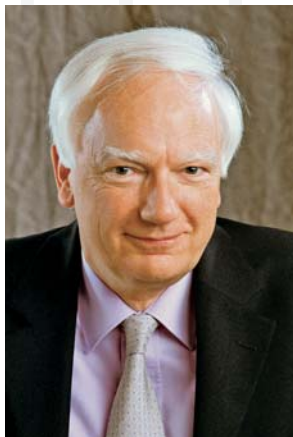
Ak by Slovensko bolo v súčasnosti (spolu s ďalšími krajinami V4) členom eurozóny, napĺňalo by hypotetický alokačný kľúč bankoviek približne na 85 %. V súčasnosti je rast obeživa na Slovensku v porovnaní s eurozónou dynamickejší a vzhľadom na prebiehajúcu reálnu konvergenciu je takýto vývoj možné očakávať aj v budúcnosti. Rých-



Súkromno-verejné partnerstvá a financovanie infraštruktúry

Závery z odborných prác a skúseností EIB

Philippe Maystadt
prezident Európskej investičnej banky



Koncom roku 2006 sa v aule Univerzity Komenského v Bratislave konalo slávnostné zasadnutie Vedeckej rady UK, na ktorom bol udelený čestný titul *doctor honoris causa* Philippe Maystadtovi, prezidentovi Európskej investičnej banky. Pri tejto príležitosti predniesol P. Maystadt v Auditóriu Maxima UK prednášku, v ktorej sa zaoberal súkromno-verejnými partnerstvami a financovaním infraštruktúry.

1. Úvod

Využívanie súkromných zdrojov na financovanie projektov infraštruktúry nie je nijakou novinkou. V európskej histórii stavby spolatňovaných ciest, mostov, prieplavov, škôl, železníc, nemocníc a podobných zariadení často zabezpečoval súkromný sektor.

Súkromno-verejné partnerstvá (*Private-Public Partnerships*, ďalej len „PPP“) sa vo svojej novodobej podobe začali zriaďovať v súvislosti s novátorským prístupom k financovaniu infraštruktúry v Spojenom kráľovstve začiatkom deväťdesiatych rokov. Neskôr sa PPP rozšírili do Európy a ďalej do sveta. Šírkou a hĺbkou svojich skúseností s PPP je Spojené kráľovstvo spomedzi krajín s odstupom na prvom mieste, avšak vo vývoji vlastných národných programov PPP sa výrazne pokročilo aj vo mnohých ďalších európskych krajinách vrátane väčšiny nových členských štátov EÚ.

Čo vyvoláva túto rastúcu orientáciu na PPP? Niektorí pozorovatelia vyjadrujú názor, že vytváranie PPP a ich expanzívny rast súvisí s dlhodobými rozpočtovými ťažkosťami väčšiny európskych krajín, so znižovaním verejných investícií a s obavami z možných nepriaznivých následkov nižších investícií do infraštruktúry. Pre vládnych činiteľov vystavených finančným tlakom sú PPP atraktívnou alternatívnou príležitosťou, pretože ponúkajú možnosť dodávky infraštruktúry zvonka a súčasne zmierňujú tlak na obmedzené verejné financie.

Iní ekonómovia zase považujú PPP za súčasť prebiehajúcich názorových zmien, v rámci ktorých sa čaká, že súkromný sektor bude zohrávať významnejšiu úlohu v oblasti tých hospodárskych aktivít, ktoré boli doteraz doménou štátu. Podobným, ale nie celkom rovnakým názorom je, že PPP dokážu poskytovať verejné služby lepšie, než ako sa to dialo doposiaľ. Poskytujú ich však skutočne lepšie? Je úplne racionálne vysloviť podozrenie, že s PPP nie sú spojené iba rôzne prínosy, ale tiež náklady. Z hľadiska verejnej politiky bude preto rozhodujúce poznať charakter týchto nákladov a prínosov a vedieť posúdiť, v ktorom prípade prínosy prevážia, a v ktorom nie.

Účelom tohto príspevku je zhodnotiť z tohto hľadiska odborné práce zaoberajúce sa PPP a posúdiť doterajšie skúsenosti, a to najmä z pohľadu Európskej investičnej banky, ktorá je na európskom trhu PPP už dlho jedným z najväčších aktérov. Na úvod príspevku sa síce netechnicky, ale dôsledne opíšu ekonomické klady a zápory PPP. Ďalej sa opíše úloha Európskej inves-

tičnej banky v oblasti PPP a odvodí sa poučky z jej skúseností získaných v tejto oblasti. Na záver sa zhrnú niektoré dôležité tézy z odbornej literatúry a z praxe.

Príspevok sa obmedzuje na „zmluvné“ (*contractual*) PPP, to znamená, že sa venuje len tým partnerstvám, ktoré sú založené na zmluvnom vzťahu medzi verejným a súkromným partnerom (a ktoré treba odlišovať od „inštitucionálnych“ PPP). Ale aj tieto zmluvné PPP majú rôzny charakter a formu, a preto je ťažké najstť univerzálne akceptovanú definíciu. V každom prípade však možno načrtnúť niekoľko základných ekonomických charakteristík, ktoré takéto usporiadania musia spĺňať, aby sa mohli nazývať PPP. V ďalšom uvádzame zoznam niektorých všeobecne akceptovaných charakteristík, ktorými by sa PPP mali vyznačovať¹:

- PPP slúžia cieľom vo verejnom záujme, napríklad poskytujú služby v oblasti infraštruktúry a iné verejné služby. Je zrejmé, že týmto sa PPP od podnikateľských subjektov orientovaných na zisk zreteľne odlišujú – plnia úlohy vo verejnom záujme a nevytvárajú len komerčné tovary a služby.
- V prípade PPP uzatvára verejný sektor dlhodobú zmluvu na zabezpečenie dodávok služieb (produkciu) s partnerom zo súkromnej sféry, pričom sa na rizikách a výnosoch spojených so zabezpečovaním a poskytovaním služieb podieľajú obaja partneri a jednotlivé riziká projektu znáša ten z nich, ktorý ich dokáže lepšie riadiť.
- Výstavba, údržba a prevádzka objektu infraštruktúry tvoria jeden balík, to znamená, že výstavbou, údržbou a prevádzkovaním objektu, teda poskytovaním verejnej služby je poverený len jeden subjekt.
- Objekt infraštruktúry je v súkromnom vlastníctve alebo aspoň pod súkromnou kontrolou. Presný význam a dôležitosť takéhoto typu vlastníctva sa ozrejmi v ďalšej diskusii o odbornej literatúre venujúcej sa PPP.

2. EKONOMICKÉ KLADY A ZÁPORY PPP

Základnou tézou odbornej literatúry je, že v porovnaní s tradičným verejným obstarávaním môžu PPP za istých okolností priniesť vyššiu nákladovú efektívnosť v celom životnom cykle, avšak jej zvýšenie môže ísť niekedy na úkor kvality, alebo, vyjadrené odbornou terminológiou, alokačnej efektívnosti (*allocative efficiency*). Tento základný recipročný vzťah medzi nákladovou efektívnosťou a alokačnou efektívnosťou má pri roz-

¹ Napríklad Allen, 2001, Európska komisia, 2003a a 2003b, Medzinárodný menový fond, 2004, Hart, 2003, Pollitt, 2000, PROFIT, 2001, Hospodárska komisia Spojených národov pre Európu, 2000.



hodovaní medzi PPP a tradičným verejným obstarávaním kľúčový význam. V ďalšom sa preto budeme podrobnejšie venovať odbornej literatúre o základných ekonomických vzťahoch v oblasti PPP.

Najprv uvažujme, prečo môže byť obstarávanie investičných projektov prostredníctvom PPP nákladovo efektívnejšie než tradičné verejné obstarávanie. Podľa odbornej literatúry spôsobujú vyššiu nákladovú efektívnosť tri základné charakteristiky PPP. Týmito charakteristikami, ktoré sa úzko viažu na uvedenú definíciu PPP, sú: obstarávaný objekt infraštruktúry je v súkromnom vlastníctve alebo prinajmenšom pod súkromnou kontrolou, zmluva o výstavbe objektu je spojená so zmluvou o jeho údržbe/prevádzkovaní do jednej zmluvy a partneri z verejného a zo súkromného sektora sa podieľajú na rizikách a výnosoch projektu. Teraz preberieme tieto tri charakteristiky podrobnejšie.

2.1 Právo kontroly nad objektom

Najpoužívanejším teoretickým rámcom analýzy PPP je rámec neúplných zmlúv², ktorý okrem iného ukazuje, ako vlastníctvo objektu, napríklad cestnej komunikácie, alebo kontrolné právo nad takýmto objektom môžu priviesť súkromného partnera k tomu, aby sa sústredil na nákladovú efektívnosť. Odborná literatúra vychádza z toho, že zmluvné vzťahy týkajúce sa relačno-špecifickej investície – t. j. investície do objektu, napríklad cestnej komunikácie, ktorý sa prakticky nedá použiť na iné účely, než aké vymedzuje zmluva – sú problematické, ak sa uzatvárajú v prostredí, ktoré je príliš zložitá na to, aby akákoľvek takáto zmluva mohla byť úplná.

Inými slovami, v zložitom svete, v ktorom sa nedajú zmluvne podchytiť všetky budúce eventuality, vykazujú relačno-špecifické investície tendenciu byť nižšie než optimálne.

Ako príklad problému takéhoto „podhodnotenia“ uvažujme o zmluve s pevne stanovenou cenou medzi verejným sektorom a podnikom zabezpečujúcim údržbu cestnej komunikácie. Predpokladajme, že potom, ako sa uzavrie zmluva na údržbu s pevne stanovenou cenou, sa objaví nejaký nový, lacnejší spôsob cestnej údržby. Bude podnik investovať do nového technického vybavenia? Pravdepodobne nie, pretože si nemôže byť istý, či sa mu táto investícia vráti. Na jednej strane by takáto investícia mala zisk podniku zvýšiť, pretože verejný sektor mu bude naďalej uhrádzať vopred dohodnuté sumy a náklady na plnenie zmluvy o údržbe sa znížia. Na druhej strane si však verejný sektor bude vedomý tohto zvýšeného zisku, takže je prítomné riziko, že sa bude snažiť dojednať zmluvu nanovo, so zámerom znížiť pevne stanovenú cenu, ktorú podniku platí. V takomto prípade podnik nebude podnecovaný obstaráť si novú techniku, investovať nebude a nákladová efektívnosť ekonomiky sa zhorší.

Na základe tejto analýzy sa odporúča, aby sa prevod vlastníckych práv k relačno-špecifickým

objektom vyriešil tak, aby sa problém investičného podhodnotenia zmiernil. Pod vlastníckymi právami sa v tomto kontexte rozumejú reziduálne kontrolné práva zahŕňajúce právny dôvod na vyjednávanie, ktoré dávajú vlastníčkovi úplnú kontrolu nad daným objektom a posledné slovo v prípadných sporoch. Nemusí teda ísť o vlastníctvo *de jure* v striktno vymedzenom právnom zmysle, ale stačí, keď súkromný partner má *de facto* kontrolné práva.

Možno to ilustrovať na príklade o cestnej údržbe. Ak podnik bude „vlastníkom“ cestnej komunikácie, ktorá sa má udržiavať, a ak mu verejný sektor bude platiť za jej udržiavanie v prevádzkyschopnom stave, nebude verejný sektor v súvislosti so zavedením novej úspornej techniky cestnej údržby požadovať nové prerokovanie zmluvy, pretože podnik ako vlastník bude prakticky sám riadiť jej využívanie. Keďže nové rokovania o kontrakte sú v takomto prípade nepravdepodobné, podnik bude do novej techniky investovať. Jeho nákladová efektívnosť sa zlepší a bude dosahovať vyššie zisky.

Podstatou je, že vhodný prevod vlastníckych alebo kontrolných práv k objektu infraštruktúry môže zvýšiť nákladovú efektívnosť tým, že podnikovi relačno-špecifické investície aj v prípadoch, keď zmluvy nie sú úplné. Toto je dôležitým východiskovým bodom pri zvažovaní ekonomických kládov a záporov PPP. Ak sa verejný sektor vzdá kontrolných práv k objektu infraštruktúry v prospech partnera zo súkromného sektora, môže sa nákladová efektívnosť zvýšiť tak, že presiahne úroveň, ktorá sa dá dosiahnuť prostredníctvom tradičného verejného obstarávania, pri ktorom je objekt vo verejnom vlastníctve a motív súkromného zisku absentuje.

2.2 Výstavba objektu a jeho prevádzkovanie v jednom balíku

Ďalšou príčinou možnej vyššej nákladovej efektívnosti PPP je spojenie výstavby objektu s jeho prevádzkovaním do jednej zmluvy. Vyjadrené odbornou terminológiou, toto umožní „internalizovať“ všetky pozitívne vedľajšie ekonomické účinky (*externalities*), ku ktorým môže dochádzať od fázy výstavby až po prevádzkovanie. V prípade projektu cestnej komunikácie by takáto spojenie zmlúv umožnilo súkromnému dodávateľovi, aby sa už vo fáze výstavby rozhodol pre také riešenia, ktoré znížia náklady na údržbu v celom životnom cykle stavby. Bez takéhoto spojenia by sa tieto vedľajšie ekonomické účinky vo fáze výstavby nezohľadnili a náklady na udržiavanie stavby počas jej životnosti by boli vyššie.

Tento názor sformuloval Oliver Hart vo svojej často citovanej práci (2003). Podľa Hartovho modelu si pri obstarávaní projektu pozostávajúceho zo stavby objektu a z jeho prevádzkovania môže verejný sektor vybrať: buď si projekt obstará ako tradičný investičný projekt verejného sektora, keď jeho výstavbu a prevádzkovanie zabezpečia dva rôzne súkromné podniky, alebo obe etapy zabezpečí ako balík jeden podnik, t. j. PPP.

² Práce Grossmana and Harta (1986), Harta a Moora (1990), a Harta (1995), opierajúce sa o staršiu prácu Williamsona (1979).



Verejný sektor zaujíma najmä kvalita koncových služieb poskytovaných spotrebiteľom, ale tiež náklady na ich poskytovanie. Podnik zo súkromného sektora sa snaží maximalizovať svoj zisk, a preto sa stará o nákladovú stránku, a o kvalitu služieb sa stará len do tej miery, do akej ju vymedzuje zmluva.

Podnik zo súkromného sektora, ktorému sa prideliť kontrakt na výstavbu – či už spojený so zmluvou na prevádzkovanie objektu alebo nie – sa v etape výstavby môže rozhodnúť pre dva typy investícií.

Pri investícii prvého typu, nazvime ju i , sa znížia náklady na údržbu vo fáze prevádzkovania a zvýši sa tiež kvalita koncového produktu pre spotrebiteľov. Ako príklad môže slúžiť investícia do nového povrchu vozovky s porovnateľne vyššou životnosťou a s lepšími bezpečnostnými charakteristikami, ktorou sa znížia náklady na údržbu a zvýši sa kvalita cestnej komunikácie. Preto táto investícia i , ak sa uskutoční vo fáze výstavby, prinesie vyššiu nákladovú aj alokačnú efektívnosť.

Iná možná investícia, nazvime ju e , sa tiež spája s vyššou nákladovou efektívnosťou, pretože zníži náklady na údržbu, ale na rozdiel od i je spojená s nižšou alokačnou efektívnosťou. Ako príklad uvažujme o použití trvácnejšieho materiálu na povrchové značenie vozoviek, ktoré má ale menšiu schopnosť odrážať svetlo. V dôsledku trvácnosti tohto materiálu sa opäť znížia náklady na údržbu, ale skutočnosť, že značenie je za tmu menej viditeľné zníži kvalitu vozovky, nakoľko riadenie bude v noci menej bezpečné.

Hart dospel k záveru, že v takejto konštelácii je pri rozhodovaní sa medzi obstaraním objektu prostredníctvom PPP a tradičným verejným obstaraním rozhodujúca skutočnosť, či verejný sektor dokáže sledovať, overovať a sankcionovať kvantitu oboch typov investícií. Ak verejný sektor dokáže udržať kvantitu oboch investícií pod kontrolou, investície sa nazývajú kontrahovateľné.

Ak sú oba typy investícií kontrahovateľné, je rozhodovanie medzi PPP a tradičným verejným obstaraním triviálne, pretože verejný sektor vie vždy pripraviť kontrakt, ktorým sa zabezpečí spoločensky optimálna výška oboch investícií.

V skutočnosti však často dochádza k prípadom, keď jedna alebo druhá z týchto investícií nie je kontrahovateľná. V takomto prípade je rozhodovanie sa medzi obstaraním prostredníctvom PPP a tradičným verejným obstaraním zložitejšie. Hart v takomto prípade navrhuje, aby sa pri výbere medzi PPP a tradičným obstaraním zvažilo, do akej miery je investícia e s problematickou kvalitou kontrahovateľná.

Súvislosti sú dosť zřejmé: v prípade PPP má partner zo súkromnej sféry všetky dôvody svoje náklady znižovať, pretože nižšie náklady sa mu premietnu do vyššieho zisku. Znamená to, že PPP príde s vyššou investíciou v oboch prípadoch, i aj e , pretože obe investície znižujú náklady súkromného partnera. Súčasne verejný sektor – ktorý zaujíma kvalita služieb i náklady – chce zabez-

pečiť, aby množstvo investície e s problematickou kvalitou nebolo veľké. Ak je táto investícia kontrahovateľná, verejný sektor dokáže vypracovať kontrakt s PPP tak, aby množstvo tejto problematickej kvality bolo čo najmenšie. V tomto prípade sa odporúča PPP, pretože dokáže zabezpečiť danú kvalitu služieb za nižšiu cenu. Ak naopak investícia e s problematickou kvalitou nie je kontrahovateľná, verejný sektor v prípade PPP nemôže zabezpečiť kvalitu služieb, a preto bude na zabezpečenie prijateľnej kombinácie nákladov a kvality potrebné tradičné verejné obstaranie.

Možno konštatovať, že ak sa PPP chápe v zmysle zmluvy spájajúcej výstavbu objektu infraštruktúry s jeho prevádzkovaním, je z hľadiska úspešnosti PPP rozhodujúca schopnosť verejného sektora kontrolovať a vynútiť si určité nutné kvalitatívne štandardy. Ak verejný sektor nedokáže kontrolovať alebo vynútiť si kvalitu infraštruktúrnej služby prostredníctvom súkromného podniku, bude pre spoločnosť prospešnejšie, ak si zvolí tradičné verejné obstaranie.

2.3 Zdieľanie rizík medzi verejným a súkromným sektorom

Čo sa týka tretej charakteristiky PPP, ktorá môže prispieť k vyššej nákladovej efektívnosti, môžeme konštatovať, že otázka oceňovania rizík sa síce podrobne preberá v odbornej literatúre o financovaní podnikov, ale teoretické práce o PPP a neúplných zmluvách sa venujú skôr otázkam vlastníctva objektov a spájania zmlúv než zdieľaniu rizík.

Všeobecnejšie povedané, prenesenie rizika z verejného na súkromný sektor môže viesť k jeho explicitnejšiemu rozpoznaní, kvantifikovaniu a oceneniu.³ Jednou zo zásad obstarávania prostredníctvom PPP je, že riziká sa majú prenášať na tú zmluvnú stranu, ktorá ich dokáže lepšie riadiť. Táto strana potom určí náklady na minimalizáciu rizika, že výsledný produkt bude mať nepriaznivé finančné následky. Stručne povedané, poučkou vo vzťahu k PPP je, že samotné prenesenie rizika nákladovú efektívnosť neovplyvní. To, čo spôsobuje, že obstarávanie prostredníctvom PPP môže byť nákladovo efektívnejšie než tradičné verejné obstarávanie, je pravdepodobnosť, že prenesením rizika sa zlepši jeho riadenie.

2.4 Niekoľko záverov

Zhrňme teraz stručne niekoľko poučiek o PPP z odbornej literatúry. Ich hlavným posolstvom je, že rozhodovanie sa za alebo proti PPP by malo spočívať na hodnotení recipročného vzťahu medzi nákladovými úsporami dosahovanými počas životného cyklu objektu, ktoré sa od PPP očakávajú, a možnými stratami v oblasti dosahovania verejnoprospešných cieľov. Bolo by určite naivné domnievať sa, že PPP znamenajú pre spoločnosť len prínosy v oblasti nákladovej efektívnosti a že jej nespôsobujú náklady.

V spojitosti s PPP sú možné dva hlavné typy dodatočných nákladov. Prvým z nich je už uvádzaná možnosť, že PPP budú poskytovať konco-

3 Grout, 1997, 2005.



vým používateľom služby s nižšou kvalitou, nakoľko snaha súkromného partnera o nákladovú efektívnosť môžu ovplyvniť kvalitu služieb tak, že to verejný sektor nebude môcť ovplyvniť.

Druhý typ predstavujú transakčné náklady, to znamená náklady na vytvorenie a udržiavanie partnerstva. Konkrétnejšie sem patria náklady na poradenstvo v právnej, finančnej a technickej oblasti, ktoré verejný a súkromný sektor znáša pri obstarávaní projektu a počas jeho prevádzkovania. K transakčným nákladom patria náklady na organizáciu súťaže, účasť v nej, rokovania o zmluve medzi verejným sektorom a víťazom súťaže, na sledovanie dodržiavania zmluvy partnerom zo súkromného sektora a tiež na ďalšie rokovania v priebehu platnosti zmluvy. Celkovo sa usudzuje, že transakčné náklady sú v prípade PPP vyššie než pri tradičnom verejnom obstarávaní, avšak empirické práce pokúšajúce sa presnejšie kvantifikovať výšku transakčných nákladov v prípade PPP zatiaľ prakticky neexistujú.

V súvislosti s uvedeným vidno, že spoločnosť má dobré dôvody tieto náklady PPP akceptovať za predpokladu, že sú nižšie ako prínosy. Treba si tiež uvedomiť, že vzájomný vzťah medzi kladmi a záporami PPP nie je pri každej verejnej službe rovnaký. V skutočnosti môžu byť PPP pri poskytovaní niektorých služieb veľmi výhodné, ale v prípade iných služieb môžu byť aj naozaj nevýhodné.

V nasledujúcej časti môžeme prejsť ku skúsenostiam, ktoré sme v EIB s PPP nadobudli, a k záverom, ku ktorým sme v súvislosti s rozpracovanými projektmi PPP dospeli. Najskôr však uvedieme tieto praktické poznatky do primeranej perspektívy a stručne opíšeme úlohu, ktorú EIB zohráva na európskom trhu PPP.

3. EIB a PPP

V priebehu svojej skoro päťdesiatročnej činnosti získala EIB značné skúsenosti z financovania projektov infraštruktúry. Navyše banka za posledných viac ako desať rokov podporovala PPP v rôznych krajinách a sektoroch. Aká je teda konkrétna úloha EIB v oblasti PPP?⁴

EIB ako banka poskytuje finančné prostriedky od tradičných dlhodobých úverov až po transakcie v oblasti rizikového kapitálu súvisiace s celoeurópskymi sieťovými projektmi, ktoré podporuje Európska komisia. Úloha EIB v projektoch PPP sa však neobmedzuje len na poskytovanie finančných prostriedkov. Keďže banka sa za tie roky intenzívne zapájala do prípravy veľkého počtu PPP v rôznych etapách ich činnosti, nadobudla značné skúsenosti z rôznych sektorov a krajín. Z tohto dôvodu môže EIB poskytovať odborné poradenstvo organizátorom z verejného sektora pri štrukturalizácii projektov a v niektorých krajinách dokonca i radiť pri príprave legislatívy súvisiacej s PPP. Skúsenosti EIB navyše zosilňujú katalytický efekt projektov PPP, čím sa priťahujú ďalšie finančné zdroje.

Majúc na pamäti túto širšiu úlohu EIB, môžeme prejsť k rozsahu poskytovanej finančnej podpory. Za posledných 15 rokov bola EIB jedným

z najvýznamnejších poskytovateľov finančných prostriedkov pre PPP v Európe. Celkový objem úverov poskytnutých na projekty PPP v rôznych krajinách EÚ dosiahol približne 18 miliárd EUR. Keďže všetky z nich sú svojím charakterom dlhodobé, finančné prostriedky boli poskytnuté na dlhšie obdobia, so splatnosťami od 20 do 30 rokov.

Ako je znázornené na grafe 1, z hľadiska geografického členenia bolo hlavným príjemcom prostriedkov EIB na PPP Spojené kráľovstvo. Nie je to prekvapujúce, pretože Spojené kráľovstvo stojí na čele krajín poskytujúcich služby v oblasti infraštruktúry prostredníctvom PPP.

Graf 2 znázorňuje sektorové členenie úverov EIB poskytnutých PPP. I tu členenie úverov poskytnutých PPP vyjadruje mieru, v akej sa v jednotlivých sektoroch využíva tento model.

Treba zdôrazniť, že EIB v zásade PPP osobitne nepreferuje. Výber najvhodnejšieho spôsobu financovania veľkých projektov je v konečnom dôsledku vecou verejných orgánov, a to, či daný projekt má, alebo nemá štruktúru PPP, nie z hľadiska jeho akceptovateľnosti na financovanie EIB rozhodujúce. Samozrejme však je, že projekty realizované prostredníctvom PPP musia byť vnútorne zdravé.

V ďalšej časti sa budeme venovať praktickým zisteniam, ku ktorým sme sa doposiaľ dopracovali. Máme však dobrý dôvod byť v tejto oblasti zdržanliví. Keďže žiadne PPP sa zatiaľ nedostalo na koniec svojho životného cyklu, odvodenie poučky sa môžu opierať len o skúsenosti z obstarávania, výstavby a z prvých fáz prevádzkovania objektov prostredníctvom PPP. Nasledujúce úvahy sa opierajú o vlastné skúsenosti EIB a o teoretické a praktické práce o PPP.⁵

4. POUČKY ZO SKÚSENOSTÍ S PPP⁶

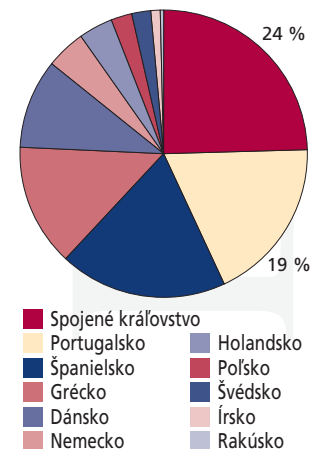
Prvou dôležitou poučkou je, že projekty PPP prinášajú celkovo dobré výsledky z hľadiska včasného dokončovania stavieb v súlade s rozpočtom. Z tohto aspektu sú dosahované výsledky PPP výrazne lepšie než v prípade veľkých projektov financovaných tradičným spôsobom.⁷

Aj keď včasná dodávka v súlade s rozpočtom je jednoznačne priaznivý výsledok, treba uviesť i niektoré výhrady. Po prvé, rozhodujúcim faktorom včasnej dodávky v súlade s rozpočtom sú zmluvy na výstavbu s pevne stanovenou cenou a termínom dokončenia uzatvárané so subdodávateľmi. Takéto zmluvné vzťahy sú bežné vo všetkých štruktúrach PPP, ale rovnako by sa mohli uzatvárať aj v prípade tradičného verejného obstarávania.

Ďalej si nesmieme zamieňať efektívnosť PPP pri úspešnej realizácii stavby projektu s koncovým cieľom zvýšenia efektívnosti využívania a umiestňovania nedostatkových zdrojov. Príkladom môže byť veľmi úspešné pôsobenie PPP pri rýchlym rozvoji infraštruktúry a zlepšení kvality verejných služieb v Portugalsku, ktoré však v zmysle ekonomickej efektívnosti neprinieslo také výsledky, aké malo.⁸

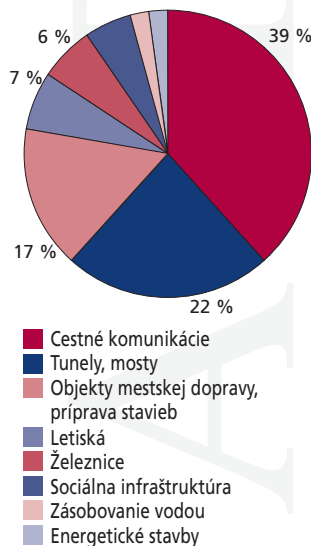
Zásadnou výhradou je, že v porovnaní s verej-

Graf 1 Geografické členenie portfólia PPP EIB



Zdroj: EIB.

Graf 2 Sektorové členenie portfólia PPP EIB



Zdroj: EIB.

4 Táto otázka je podrobnejšie prediskutovaná v materiáli

The EIB's role in public-private partnerships (PPPs), EIB, 2004.

5 EIB nedávno uskutočnila hodnotenie svojho portfólia PPP ex post (EIB 2005 a Thompson, 2005).

Okrem toho EIB dala podnet na zhodnotenie praktických skúseností s PPP v Spojenom kráľovstve, Portugalsku a v nových členských štátoch EÚ (Grout, 2005, Leahy, 2005, Monteiro, 2005, a Brenck a kol., 2005).

6 Vychádza sa z práce Maystadta, Rieseho, and Väiläa, 2006.

7 NAO, 2003, a Thompson, 2005.

8 Monteiro, 2005.



Literatúra:

1. Allen, G. (2001). The private finance initiative (PFI). House of Commons Research Paper 01/117.
2. Brenck, A, Beckers T., Heinrich, M., and von Hirschhausen, C. (2005). Public-private partnerships in new EU members countries of Central and Eastern Europe. EIB Papers, (10:2), pp. 82-111. www.eib.org/efs.
3. Dewatripont, M. and Legros, P. (2005). Public private partnerships: contract design and risk transfer". EIB Papers, (10:1), pp. 120-142. www.eib.org/efs.
4. European Commission (2003a). Guidelines for Successful Public-Private-Partnerships, European Commission, DG for Regional Policy.
5. European Commission (2003b). Public investment and its interaction with the EU's budgetary rules. European Economy No 3/2003.
6. European Commission (2004). Green Paper "On public-private partnerships and community law on public contracts and concessions", Brussels.
7. European Investment Bank (2004). The EIB's role in PPPs www.eib.org/Attachments/thematic/eib_ppp_en.pdf
8. Grout, P. (2005). Value-for-money measurement in public-private partnerships. EIB Papers, (10:2), pp. 32-56. www.eib.org/efs.
9. Hart, O. (1987). Incomplete contracts. In Eatwell, J., Milgate, M. and Newman, P. (eds.), The New Palgrave: a dictionary of economics, (2), pp. 752-759. Palgrave-Macmillan, London, UK.
10. Hart, O. (1995). Firms, contacts, and financial structure. Oxford University Press, Oxford, UK.

ným obstarávaním môžu byť prednosti PPP, ktoré sa pociťujú pri realizácii projektov infraštruktúry v súlade s rozpočtom prostredníctvom PPP iluzórne.⁹ Dôvodom sú náklady, ktoré sú spojené s úsilím vyhnúť sa prekročeniu celkových nákladov. Prejavuje sa tu totiž recipročný vzťah medzi týmito nákladmi a prospechom z minimalizácie prekročenia celkových nákladov. Zvláštnym dôsledkom tohto poznania je, že prekročenie nákladov, ku ktorému často dochádza pri verejnom obstarávaní, môže odrážať skôr fenomén nevybilancovania projektu, než príliš nákladné obstarávanie objektov infraštruktúry. To, čo zaväzuje, je však istotne kvalita a celkové náklady projektu infraštruktúry *ex post*. Projekt s požadovanou kvalitou a dodržanými rozpočtovými nákladmi za 200 jednotiek je určite menej želateľný než projekt s rovnakou kvalitou, ktorý mal podľa plánu stáť 100 jednotiek a ktorého náklady sa prekročili o 50 %.¹⁰

Aby sme však poukázali na zrejme prednosti PPP, pozrieme sa na túto jednoduchú ilustráciu z druhej strany. Predpokladajme, že pri rozhodovaní medzi projektom zabezpečeným prostredníctvom PPP a tradične obstarávaným projektom sa zistí, že náklady na projekt za celú dobu jeho životnosti *ex ante* sa v prípade PPP odhadli na 150 jednotiek a v prípade tradične obstaraného projektu na 100 jednotiek. Tradičné obstaranie sa teda zdá výhodnejšie. Ale jedným z dôvodov, prečo sú celkové náklady na PPP *ex ante* vyššie je to, že na posúdenie daného projektu sa spotrebovalo viac prostriedkov, a to najmä na posúdenie rizík. A skutočne, toto úsilie navyše, ktoré sa vynaložilo pri posudzovaní projektu, zvyšuje transakčné náklady PPP, o ktorých sa už hovorilo. Ale podrobnejšie skúmanie projektu v etape jeho posudzovania ústi aj do komplexnejšieho hodnotenia projektu a jeho nákladov. Dôležitým aspektom je, že riziká projektu, ktoré preberá súkromný partner, sa oceňujú, zatiaľ čo pri tradičnom verejnom obstaraní sa môžu prehliadať – alebo ignorovať. Možno konštatovať, že PPP sa môže zdať drahšie *ex ante* len preto, že alternatíva tradičného verejného obstarania sa nestará o všetky náklady a neocceňuje správne inherentné riziká.

Druhou poučkou je, že financovaný projekt musí byť vnútorne zdravý, a že zlý projekt nemá nádej na to, aby sa pretransformoval do dobrého PPP. Prístup s využitím PPP určite nie je žiadnou univerzálnou metódou investovania do infraštruktúry. Ďalej si treba uvedomiť, že ani výborný projekt verejných investícií nemusí byť zdravou bázou pre PPP. Dôvodom môže byť napríklad to, že efektívne alokovanie rizík je sťažené alebo technické prostredie nie je stabilné a riziko nových rokování je z tohto dôvodu veľmi vysoké. Príkladom môže byť sektor informačných technológií, pri ktorom sú skúsenosti s PPP negatívne.¹¹

Všeobecnejšie povedané, aj keď zdieľanie rizík medzi partnerom z verejného a zo súkromného sektora je charakteristickým znakom kvality PPP, nemusí priniesť uspokojivé výsledky, a to z dvoch dôvodov. Jedným je, že niektorý partner sa môže

snažiť riadiť riziká, na ktoré nemá vplyv. Ďalej si treba uvedomiť, že riziká, ktoré by mal riadiť súkromný partner, sa nemusia považovať za reálne, pretože sa očakáva, že ak sa súkromný partner dostane do finančných ťažkostí, verejný sektor mu pomôže. A skutočne, súkromní partneri môžu byť nadmieru ochotní vstupovať do neprimeraných rizík, rátajúc s tým, že ak vec nevyjde, bude im podaná pomocná ruka.¹² Možno konštatovať, že ak má zdieľanie rizika ďaleko od optimálneho, prístup s PPP riadenie rizík projektu neovplyvní, čím zanikne jeden z hlavných dôvodov zvýšenia nákladovej efektívnosti.

Tretou poučkou je, že súťaž spojená s PPP zvyšuje šancu, že PPP vytvorí hodnotu zodpovedajúcu cene, to znamená, že sa dosiahnu nákladové úspory v celom životnom cykle poskytovania infraštruktúrnych služieb. Nasledujúci aspekt je zrejmy: v prípade dostatočnej konkurencie sú podniky, ktoré predkladajú ponuky na svoju účasť v PPP tlačené hľadať nákladové úspory; časť z týchto úspor potom prenesú na celú spoločnosť vo forme nákladovo efektívnych infraštruktúrnych služieb.

Štvrtou poučkou – ktorá je priamo odvodená zo skúseností EIB – je, že úloha podporovať PPP je podstatne zložitejšia a náročnejšia, než podpora tradične obstarávanej infraštruktúry. Pri tradičnom financovaní verejnej infraštruktúry sú realizácia infraštruktúry a jej financovanie dvoma výrazne odlišenými operáciami, ktoré sa dajú uskutočniť nezávisle a ktoré môžu vykonať aj dve odlišné administratívy. V prípade PPP však toto odlišenie odpadá. Hlavným aktérom je pritom poskytovateľ úveru, ktorý má aj rozhodujúcu úlohu pri rozdeľovaní rizika a zriaďovaní PPP. Nejde tu len o to, postaviť vedľa seba súkromné a verejné financovanie; vec siaha podstatne ďalej. Problémom je zorganizovať financovanie PPP tak, aby bolo úzko previazané a aby každý typ nástroja zohrával tú úlohu, na ktorú je najlepšie usposobený. Okrem toho rozvážne využitie nástrojov verejnej podpory – subvencií, prostriedkov z rozpočtu EÚ, finančných prostriedkov EIB – vhodným spôsobom doplnia financovanie zo súkromných zdrojov a v niektorých prípadoch robí PPP životaschopnými. Ďalším problémom inštitúcií ako EIB je, že v súvislosti s projektmi PPP majú v zásade dvoch klientov. Na začiatku, teda v čase, keď sa pripravuje štruktúra PPP a plán financovania, je klientom EIB verejný organizátor PPP. Neskôr, keď sú prostriedky už k dispozícii, stáva sa jej klientom predkladateľ víťaznej ponuky. Celkovo možno konštatovať, že poskytovateľ finančných prostriedkov preberá v prípade PPP väčšiu zodpovednosť než pri financovaní tradične obstarávaných objektov verejnej infraštruktúry, a aby PPP bolo úspešné, musí korektne splniť viacero úloh.

Piata poučka pramení z poznania, že PPP sú oblasťou, ktorá sa nachádza v etape dospievania, ale ktorá sa pritom neustále ďalej vyvíja. Snažiť sa vymyslieť to isté ešte raz nemá zmysel. Efektívnejšie je čerpať z odborných vedomostí nado-

9 Dewatripont a Legros, 2005.
10 Dewatripont a Legros, 2005.
11 HM Treasury, 2003, Grout, 2005.
12 Leahy, 2005.



budnutých v krajinách, ktoré už majú s PPP dlhodobé skúsenosti, a tieto prispôbiť okolnostiam v danej krajine. To isté platí pre krajiny, kde sa PPP využívajú v rôznych sektoroch alebo kde ich využívajú rôzne verejné orgány. Z tohto aspektu je určite užitočné zriadiť národné alebo regionálne expertízne centrá PPP. Nimi sa zvýši miera uvedomenia si významu PPP a zlepši sa koordinácia medzi aktérmi z verejného a zo súkromného sektora pri ich zriaďovaní.

V šiestej poučke, ktorá hovorí o potrebe adekvátne sa vyrovnáť s dlhodobým rozpočtovým dosahom PPP, sa budeme venovať širším dosahom PPP a súčasne ďalšiemu kľúčovému prvku, pomocou ktorého možno zistiť, či sú PPP z ekonomického hľadiska rozumným riešením. Veľmi poučné sú z tohto hľadiska skúsenosti z Portugalska.¹³ Na ilustráciu uvedme, že portugalský štátny rozpočet v posledných rokoch vyčleňoval na sektor ciest približne 700 mil. EUR (asi 0,5 % HDP). Z tohto rozpočtu sa financuje údržba existujúcich cestných komunikácií a mostov a stavba nových objektov a platia sa náhrady mýta za koncesionárov PPP. Počnúc rokom 2007 dosiahnu samotné projektované ročné náhradné platby za mýto, ktoré sa majú uhrádzať skoro 20 rokov, 700 mil. EUR. Je jasné, že rozpočet na cestné komunikácie bude napätý. Portugalská vláda, aby situáciu zmiernila, zvažuje v súčasnosti nahraďiť náhradné platby skutočným mýtom v rámci diaľničných koncesíí PPP.

Skúsenosť z Portugalska jasne ukazuje, že krátkodobý rozpočtový profil programov PPP môže byť veľmi klamlivý. Aby k takýmto problémom v budúcnosti nedochádzalo, portugalská legislatíva v súčasnosti vyžaduje, aby sa pred zriadením PPP zohľadnil ich dlhodobý dosah na rozpočet. Umožní sa tým lepšie posúdiť, či je PPP cenovo dostupné, alebo nie. Rovnako dôležité je, aby sa komplexným a transparentným posúdením dlhodobej rozpočtovej záťaže sťažilo využívanie PPP ako politicky priechodného prostriedku na zamaskovanie štátnych výdavkov a na prenášanie nákladov na infraštruktúru na budúce generácie. Z perspektívy štátneho rozpočtu sú totiž PPP náhradou za budúce splátky súčasných investičných nákladov, ktoré by štát musel vynaložiť, ak by si objekt infraštruktúry obstaral tradičným spôsobom. Ak by sa vec riadne neošetrila, štátny rozpočet by sa v dôsledku tejto substitúcie mohol zdať zdravší, než v skutočnosti je, podhodnotili by sa náklady na financovanie infraštruktúry prostredníctvom PPP a rozhodovanie by sa ovplyvnilo v prospech PPP.

Poslednou zaujímavou poučkou je, že na to, aby PPP naozaj splnili svoje sľuby, je potrebný primeraný inštitucionálny rámec. Treba uviesť, že na definovanie, rozbehnutie a monitorovanie PPP musí mať verejný sektor vypracované postupy, ktoré sa ale vo veľkej miere odlišujú od postupov používaných pri tradičnom obstarávaní. Preto je sektor verejnej správy v mnohých krajinách nútený rýchlo budovať príslušné kapacity a zadovažiť si poznatky na vytváranie a využívanie PPP,

a čo je ešte dôležitejšie, naučiť sa zvládnuť príslušné dlhodobé zmluvné vzťahy.

V zozname dôvodov, prečo PPP doposiaľ zohrávali pri efektívnom rozširovaní a modernizovaní verejnej infraštruktúry v nových členských štátoch EÚ len obmedzenú úlohu, sú na poprednom mieste aj nedostatky v inštitucionálnom rámci.¹⁴ Konkrétne treba vedieť systémovo posúdiť jednotlivé možnosti obstarania, transparentnejšie a zreteľnejšie definovať proces prideľovania kontraktov, musí byť zaistený dôveryhodný záväzok štátnych orgánov nezasahovať do uzavretých dohôd a tieto späťne nemeniť a musí existovať racionálny rámec pre nové rokovania o uzavretých zmluvách. Pokrok v týchto oblastiach by mal viesť k lepšie pripraveným verejným súťažiam súvisiacim s PPP a zabezpečiť vyššiu konkurenciu v tejto oblasti, menšie oneskorenia pri realizácii projektov a zníženie transakčných nákladov. Zložitá štruktúra PPP predstavuje pre nové členské štáty celkovo veľký problém a v skutočnosti môže presahovať možnosti ich inštitúcií. V tejto oblasti sa však zaznamenáva výrazný pokrok smerom k stabilnejšiemu, koncentrovanejšiemu a transparentnejšiemu inštitucionálnemu rámcu. To prináša dobré vyhladky do budúcnosti, ktoré sľubujú, že projekty PPP budú úspešnejšie, ich dôsledkom bude vyššia efektívnosť, a že sa k nim bude pristupovať preto, že ponúknu hodnotu zodpovedajúcu cene, a nie preto, že ich vlády budú považovať za prostriedok, ako obísť rozpočtové obmedzenia.

5. ZÁVEREČNÉ POZNÁMKY

V rámci prvej poznámky uvedme, že podložené ekonomické argumenty v prospech PPP sú síce nutnou, ale nie postačujúcou podmienkou úspešnosti PPP. Rovnako dôležitá je napríklad aj transparentná súťaž s navzájom si konkurujúcimi ponukami, zmluvné vzťahy obsahujúce právo prenášať riziká (*ex ante* a *ex post*) a kontrola nad zriaďovacími a prevádzkovými nákladmi PPP. Možno konštatovať, že v tejto oblasti musí byť splnená široká škála rôznych predpokladov. Ak sa tieto predpoklady splnia, bude PPP atraktívnou alternatívou. Ak nie, verejný sektor sa zrejme bude uberať po drahejšej ceste.

Po druhé, pri rozhodovaní za alebo proti PPP by rozpočtové úvahy nemali hrať žiadnu úlohu. Predstava, že PPP umožnia dodávku verejných služieb, ktoré by si štát inak nemohol dovoliť, je scestná; prakticky len odhaľuje, že celkové rozpočtové náklady alebo náklady spoločnosti na poskytovanie týchto služieb neboli naprojektované tak priehľadne, ako mali byť. Ak by sa v období rozpočtových obmedzení zvolil PPP ako politicky priechodný prostriedok poskytovania verejných služieb, bolo by to nesprávne minimálne z dvoch dôvodov. Jedným je, že by to viedlo k nesprávne umiestňovaniu zdrojov, čo by marilo úsilie premeniť Európu na hospodársky dynamickejší a produktívnejší región, a druhým, že by to ohrozilo dôveryhodnosť modelu PPP erodovaním jeho hlavného zmyslu, ktorým je vytváranie hodnôt zodpovedajúcich cene.

Literatúra:

- Hart, O. (2003). Incomplete contracts and public ownership: Remarks, and an application to Public-private partnerships. The Economic Journal, (113), C69-C76.
- HM Treasury (2003). PFI: meeting the investment challenge.
- Leahy, P. (2005). Lessons from the Private Finance Initiative in the United Kingdom. EIB Papers, (10:2), pp. 58-71. www.eib.org/efs.
- Maystadt, P., A. Riess, and T. Väilä (2006). Public-private Partnerships for the provision of infrastructure services: Promises, Challenges, and Experience. Bulletin de documentation, Service d'Etudes et de Documentation, Service Public Fédéral Finances de Belgique, 66^e année, n°3, pp. 51-88.
- Monteiro, R.S. (2005). Private-public partnerships: some lessons from Portugal. EIB Papers, (10:2), pp. 72-81. www.eib.org/efs.
- National Audit Office. (2003). PFI: Construction performance. Report by the comptroller and Auditor General. HMSO London.
- Pollitt, M. G. (2000). The declining role of the state in infrastructure investments in the UK. Mimeo, Department of Applied Economics, University of Cambridge.
- PROFIT (2001). Public private partnerships; introduction, handbook, recommendations and conclusions, Private Operations and Financing of TEN's, ST-98-SC.3035.
- Thompson, C. (2005). Public-private partnerships: prerequisites for prime performance. EIB Papers, (10:2), pp. 112-129. www.eib.org/efs.
- United Nations Economic Commission for Europe (2000). Draft guidelines for private public partnerships for infrastructure development.

¹³ Monteiro, 2005.

¹⁴ Brenck a kol. (2005).



Vývoj a zmeny v komoditnej štruktúre zahraničného obchodu SR

prof. Ing. Štefan Samson, CSc.

Ekonomická fakulta, Technická univerzita Košice

Slovensko malo po rozdelení ČSFR v roku 1992 nižšiu ekonomickú úroveň a tým aj horšiu východiskovú ekonomickú situáciu ako Česká republika. Týkalo sa to tak vnútornej ekonomiky štátu, ako aj jej vonkajších ekonomických vzťahov. Slovenská ekonomika mala prakticky v celom období od roku 1993 doteraz (s výnimkou roku 1994) pasívnu obchodnú bilanciu.

ANALÝZA VÝVOJA KOMODITNEJ ŠTRUKTÚRY ZO SR

Kým teritoriálne začleňovanie SR do procesu medzinárodnej delby práce a medzinárodného obchodu prebiehalo relatívne rýchlo a bez väčších problémov, prispôsobenie výroby potrebám domáceho a zahraničného dopytu sa ukázalo ako náročnejšia a dlhodobejšia úloha. Uskutočnenie zmien v komoditnej štruktúre výroby a tým aj v zahraničnom obchode (ZO) je oveľa zložitejšie a prebieha oveľa pomalšie. V tovarovej štruktúre ZO máme stále problémy, pretože vyplývajú zo samotnej výroby. Sú spojené s nedostatočným vybavením krajiny vlastnými energetickými a surovinovými zdrojmi, ale súvisia aj s historicko-ekonomickými a spoločensko-politickými faktormi vývoja. Tieto nedostatky nevyriešila ani pomalá a nedostatočná reštrukturalizácia výroby v rámci hospodárskej a spoločenskej transformácie po roku 1989.

Okrem toho v tomto období prevládlo často neopodstatnené spoliehanie na trhovú samoreguláciu. To spolu s absenciou trhového prostredia, inštitucionálnych a iných podmienok na fungovanie trhu viedlo k značnému poklesu výroby a ekonomickej úrovne a tým k vytvoreniu a prehĺbeniu nerovnovážneho vnútorného a vonkajšieho ekonomického vývoja.

Z doteraz uvedeného vyplýva, že vývoz a dovoz v ZO sú určované predovšetkým štruktúrou hospodárstva – výrobou v krajine a jej výrobnou a nevýrobnou spotrebou. Štruktúra hospodárstva, výrobná a nevýrobná spotreba, dovoz a vývoz existujú vo vzájomnej závislosti a prepojenosti. Zahraničný obchod je tým faktorom, ktorý rieši, resp. pomáha riešiť rozpor medzi výrobnou štruktúrou hospodárstva a štruktúrou konečnej spotreby v krajine.

Pri analýze tovarovej štruktúry ZO SR vychádzame zo Štandardnej medzinárodnej klasifikácie obchodu, 3. revízie (*Standard International Trade Classification Revision 3 – SITC*). Ide o nomenklatúru tovarov používanú v štatistike OSN, vypracovanú komisiou štatistiky OSN v roku 1996.

Hodnoty vývozu sú uvádzané vo frankocene slovenská hranica (FCO). Je to fakturovaná cena tovaru znížená o obchodné náklady v zahraničí. Hodnoty dovozu sú uvádzané v obchodnej parite (OP). Je to fakturovaná cena tovaru, ktorá sa nezvyšuje ani neznižuje o priame obchodné náklady v zahraničí.

Analýza komoditnej štruktúry, vývoja vývozu a dovozu ZO SR, ktorú uvádzame, sa týka osobitne rokov 1993 a 1994 (v roku 1994 mala SR aktívne saldo obchodnej bilancie) a rokov 2004

Tab. 1 Komoditná štruktúra ZO SR v roku 1993

Skupiny tovarov	Dovoz	Vývoz	Dovoz	Vývoz
	v mil. Sk		štruktúra v %	
Spolu	195 034	168 114	100,0	100,0
v tom				
0 Potraviny a živé zvieratá	14 293	9 219	7,3	5,5
1 Nápoje a tabak	2 838	1 480	1,5	0,9
2 Surové materiály	10 054	8 297	5,2	4,9
3 Nerastné palivá a mazivá	40 770	8 256	20,9	4,9
4 Oleje, tuky a vosky	481	171	0,2	0,1
5 Chemikálie a príbuzné výrobky	22 169	20 232	11,4	12,0
6 Trhové výrobky	29 457	65 182	15,1	38,8
7 Stroje a prepravné zariadenia	57 049	32 574	29,3	19,4
8 Rôzne priemyselné výrobky	17 585	22 557	9,0	13,4
9 Komodity a inde nezatriedené	338	146	0,2	0,1

Zdroj: ŠÚ SR.



a 2005. Súčasne obsahuje zovšeobecnenie jej vývoja od roku 1993 až po dnešok.

V roku 1993 bola komoditná štruktúra dovozu a vývozu vyjadrená podielmi v jednotlivých skupinách tovarov, ako sú v tab. 1.

Najväčší podiel na dovoze v roku 1993 mali „stroje a prepravné zariadenia“ (SITC 7). Predstavovali hodnotu 57 049 mil. Sk a 29,3 % z celkovej hodnoty dovozu. V porovnaní s predchádzajúcimi rokmi tento podiel klesol. Dôvodom bolo aj zaostávanie obnovy výrobného zariadenia za potrebným inovačným procesom.

Druhá najviac zastúpená položka tovarov boli „nerastné palivá a mazivá“ (SITC 3) s hodnotou 40 770 mil. Sk a podielom 20,9 %. Spolu s položkou „surové materiály, oleje, tuky a vosky“ bol podiel týchto tovarov na celkovom dovoze až 26,1 %, čo do určitej miery tiež svedčí o relatívne vysokej materiálovej a energetickej náročnosti slovenskej ekonomiky.

Relatívne vysoký podiel na dovoze mali aj tovary označené v štruktúre ako „trhové výrobky“ (SITC 6). Boli treťou hodnotovo najväčšou dovážanou komoditou s hodnotou 29 457 mil. Sk a podielom 15,1 %.

Najviac zastúpenou komoditou vo vývoze, ktorou SR vykázalo aj najvyššie aktívne saldo v obchodnej bilancii, boli „trhové výrobky“ (SITC 6). Ich hodnota bola 65 182 mil. Sk a podiel 38,8 %. Na druhom mieste to boli „stroje a prepravné zariadenia“ (SITC 7) s hodnotou 32 574 mil. Sk a podielom 19,4 %. Tretí najväčší podiel predstavovali „rôzne priemyselné výrobky“ (SITC 8) s podielom 13,4 % a na štvrtom mieste to boli „chemikálie a príbuzné výrobky“ (SITC 5) s podielom 12,0 %.

Rok 1994 bol doteraz jediným rokom, v ktorom SR mala aktívne saldo obchodnej bilancie. Nebolo to ale v dôsledku nadpriemerne zvýšenej ekonomickej aktivity v zahraničnoobchodných vzťahoch, ale skôr osobitosťou tohto roku v ZO. V tomto roku sa nadmerný podiel výroby polotovarov, jedna z vážnych nevýhod ekonomiky Slovenska, stal jeho výhodou. Vzrástol zahraničný dopyt po týchto výrobkoch, a tak vzrástol aj náš

export, najmä pri výrobkoch hutníckeho a chemického priemyslu. Celkový export vzrástol v porovnaní s predchádzajúcim rokom o 27,5 %, pričom celkový dovoz len o 8,6 %.

K zlepšeniu obchodnej bilancie prispela aj 10-percentná devalvácia slovenskej koruny v roku 1993, zavedenie 10-percentnej dovoznej prirážky a uplatnenie povinnej certifikácie potravinárskych výrobkov dovážaných z Českej republiky.

V roku 1994 SR dosiahla zvýšenie exportnej výkonnosti oproti predchádzajúcemu roku o viac ako 3 % a naopak, dovoz sa znížil o viac ako 7 %.

Konkrétna podoba komoditnej štruktúry dovozu a vývozu ZO SR je v tab. 2.

Najväčší podiel, i keď s určitým poklesom oproti predchádzajúcemu roku, mala v dovoze skupina tovarov SITC 7 – stroje a prepravné zariadenia, a to 27,7 %. Pokles dovozu pri týchto výrobkoch nebol v súlade s potrebami ekonomiky a nevyjadroval uskutočňovanie žiaducich štruktúrnych zmien potrebných na modernizáciu strojového vybavenia slovenského priemyslu. V tomto poklese bol aj klesajúci podiel investícií do spracovateľského priemyslu, pre Slovensko dôležitého exportného odvetvia.

Mierny pokles z 20,9 % v roku 1993 zaznamenal aj dovoz výrobkov „nerastné palivá a mazivá“ (SITC 3). Ich podiel poklesol z 20,9 % na 19,4 %.

Vzrástol podiel skupiny tovarov „chemikálie a príbuzné výrobky“ (SITC 5) z 11,4 % na 13,3 % a skupina tovarov SITC 6 – trhové výrobky z 15,1 % na 16,2 %.

V komoditnej štruktúre vývozu v porovnaní s predchádzajúcim rokom nedošlo k podstatnejším zmenám. Najviac zastúpenou komoditou zostala skupina tovarov SITC 6 – trhové výrobky. Ich podiel vzrástol z 38,8 % na 39,3 %.

K miernemu poklesu z 19,4 % na 19,1 % v štruktúre vývozu došlo v skupine tovarov SITC 7 – stroje a prepravné zariadenia.

Tak ako predchádzajúce obdobie, aj rok 1994 bol charakteristický tým, že vo vývoze prevažovali výrobky materiálovo a energeticky náročné, s nízkym stupňom spracovania a s nízkou prida-

Tab. 2 Komoditná štruktúra ZO SR v roku 1994

Skupiny tovarov	Dovoz	Vývoz	Dovoz	Vývoz
	v mil. Sk		štruktúra v %	
Spolu	211 811	214 375	100,0	100,0
v tom				
0 Potraviny a živé zvieratá	14 695	9 716	6,9	4,5
1 Nápoje a tabak	2 734	2 010	1,5	0,9
2 Surové materiály	11 175	10 794	5,3	5,2
3 Nerastné palivá a mazivá	40 795	9 944	19,4	4,6
4 Oleje, tuky a vosky	608	297	0,3	0,1
5 Chemikálie a príbuzné výrobky	27 298	27 624	13,3	12,9
6 Trhové výrobky	35 681	84 384	16,2	39,3
7 Stroje a prepravné zariadenia	58 609	40 732	27,7	19,1
8 Rôzne priemyselné výrobky	19 215	28 634	9,2	13,3
9 Komodity a inde nezatriedené	367	132	0,2	0,1

Zdroj: ŠÚ SR.



Tab. 3 Komoditná štruktúra ZO SR v roku 2004

Skupiny tovarov	Dovoz	Vývoz	Dovoz	Vývoz
	v mil. Sk		štruktúra v %	
Spolu	934 357	889 704	100,0	100,0
v tom				
0 Potraviny a živé zvieratá	37 773	25 757	4,1	3,2
1 Nápoje a tabak	6 175	2 341	0,7	0,2
2 Surové materiály	34 565	23 054	3,7	2,7
3 Nerastné palivá a mazivá	117 483	59 621	12,5	6,6
4 Oleje, tuky a vosky	1 997	1 812	0,2	0,2
5 Chemikálie a príbuzné výrobky	92 094	48 120	9,9	5,4
6 Trhové výrobky	178 823	223 807	19,1	25,1
7 Stroje a prepravné zariadenia	366 802	405 829	39,2	45,5
8 Rôzne priemyselné výrobky	97 712	98 229	10,5	11,0
9 Komodity a inde nezatriedené	928	1 130	0,1	0,1

Zdroj: ŠÚ SR.

nou hodnotou, pre ktoré sme dovážali suroviny a materiály.

Vývoj komoditnej štruktúry nášho ZO, jeho dovozu a vývozu, sa z hľadiska kvality podstatnejšie nezmenil. Kvantitatívne (objemovo) vzrástol tak vývoz, ako aj dovoz, ale kvalita vyjadrená efektívnosťou z medzinárodnej výmeny tovarov sa nezvyšila.

Kvantitatívny rast v jednotlivých skupinách tovarov SITC a čiastočné zmeny v nich dávajú aj údaje z tab. 3, ktoré vyjadrujú komoditnú štruktúru ZO z roku 2004.

V roku 2004 najväčší podiel v dovoze predstavovala komoditná skupina tovarov SITC 7 – stroje a prepravné zariadenia, s 39,2 % a hodnotou 366 802 mil. Sk. Táto istá skupina bola aj najväčšou položkou vo vývoze. Predstavovala podiel 45,5 % a jej hodnota bola 405 829 mil. Sk.

Druhou skupinou tovarov s najväčším podielom na dovoze boli „trhové výrobky“ (SITC 6), tvorili 19,1 % a sumu 178 823 mil. Sk. Vo vývoze rovnaká skupina s hodnotou 223 807 mil. Sk predstavovala podiel 25,1 %.

Tretou najväčšou komoditou v dovoze bola skupina tovarov SITC 3 – nerastné palivá a mazivá, s podielom 12,5 % a hodnotou 117 483 mil. Sk.

Vo vývoze to boli „rôzne priemyselné výrobky“ (SITC 8) s hodnotou 98 229 mil. Sk a podielom 11,0 % na celkovej hodnote vývozu.

Štvrtý najväčší podiel na dovoze mali výrobky skupiny SITC 8 s podielom 10,5 % a hodnotou 97 712 mil. Sk. Vo vývoze to bola skupina tovarov SITC 3, s hodnotou 59 621 mil. Sk a podielom 6,6 % na celkovej hodnote vývozu.

Rok 2005 sa takmer nelíšil v komoditnej štruktúre zahraničného obchodu od roku 2004. Ani podiely jednotlivých komodít sa podstatnejšie nezmenili.

V dovoze najväčší podiel predstavovala komodita tovarov SITC 7 – stroje a prepravné zariadenia, a to 38,6 %, ale s vyššou hodnotou ako v roku 2004 (366 802 mil. Sk). Táto skupina tovarov bola tiež najväčšou položkou nášho vývozu a predstavovala podiel 44,4 %.

Druhé miesto s najväčším podielom vo vývoze predstavovala, tak ako v roku 2004, skupina tovarov SITC 6 s podielom 24,8 %. V dovoze to bola tiež skupina tovarov SITC 6 s podielom 18,6 %. Ani v ďalších skupinách tovarov nášho dovozu a vývozu nenastali zmeny, ktoré by naznačovali racionálnejšie a efektívnejšie trendy v zahraničnom obchode SR v porovnaní s predchádzajúcimi rokmi.

Tab. 4 Komoditná štruktúra ZO SR v roku 2005

Skupiny tovarov	Dovoz	Vývoz	Dovoz	Vývoz
	v mil. Sk		štruktúra v %	
Spolu	1 070 893	994 570	100,0	100,0
v tom				
0 Potraviny a živé zvieratá	50 193	37 851	4,1	3,7
1 Nápoje a tabak	9 482	1 837	0,7	0,1
2 Surové materiály	37 982	26 728	3,5	2,5
3 Nerastné palivá a mazivá	148 404	72 039	13,7	7,2
4 Oleje, tuky a vosky	1 968	1 569	0,2	0,1
5 Chemikálie a príbuzné výrobky	102 509	58 041	9,4	6,8
6 Trhové výrobky	192 037	247 909	18,6	24,8
7 Stroje a prepravné zariadenia	404 210	443 375	38,6	44,4
8 Rôzne priemyselné výrobky	117 297	103 704	10,7	10,3
9 Komodity a inde nezatriedené	6 805	1 513	0,5	0,1

Zdroj: ŠÚ SR.



ZOVŠEOBECNENIE VÝVOJA KOMODITNEJ ŠTRUKTÚRY ZO SR

Hlavné položky skupín tovarov komoditnej štruktúry vývozu a dovozu sú v tab. 5 a 6, v poradí podľa veľkosti ich podielu na hodnote celkého vývozu, resp. dovozu.

Z údajov vyplýva, že v rokoch 1993 až 1997 najväčší podiel na hodnote vývozu mali „trhové výrobky“ (skupina tovarov SITC 6). V období rokov 1998 – 2005 to boli výrobky skupiny tovarov SITC 7 „stroje a prepravné zariadenia“. Druhé miesto veľkosťou podielu na hodnote vývozu v rokoch 1993 – 1997 mali výrobky skupiny tovarov SITC 7 a od roku 1998 až po súčasnosť výrobky skupiny tovarov SITC 6 „trhové výrobky“.

Tretiu pozíciu v celkovej hodnote vývozu mala od roku 1993 až do roku 2005 vrátane skupina tovarov SITC 8 „rôzne priemyselné výrobky“. Výnimkou boli len roky 1995 a 1996, keď na treťom mieste boli výrobky skupiny tovarov SITC 5 „chemikálie a príbuzné výrobky“.

Štvrté miesto mali v rokoch 1993, 1994 a potom od roku 1997 až do roku 2003 vrátane výrobky skupiny tovarov SITC 5 „chemikálie a príbuzné výrobky“. V rokoch 1995 a 1996 to boli tovary SITC 8, v rokoch 2004 a 2005 výrobky skupiny tovarov SITC 3 „nerastné palivá a mazivá“.

Na posledných troch miestach v desaťmiestnej skupine tovarov SITC, ôsmom, deviatom a desiatom, po celý čas od roku 1993 až po súčasnosť sú výrobky skupín tovarov SITC 1 (nápoje a tabak), SITC 4 (oleje, tuky a vosky) a SITC 9 (komodity inde nezatriedené).

V dovoze, za celé obdobie od roku 1993, boli ešte menšie zmeny vo vývoji komoditnej štruktúry vyjadrenej skupinami tovarov SITC ako vo vývoze.

Na prvom mieste svojim podielom na celkovom dovoze boli od roku 1993 až po rok 2005 výrobky skupiny tovarov SITC 7 „stroje a prepravné zariadenia“. Druhé miesto patrilo výrobkom skupiny tovarov SITC 6 „trhové výrobky“. Len v rokoch 1993, 1994 a 1996 toto miesto patrilo výrobkom skupiny SITC 3 – nerastné palivá a mazivá. Tretiu pozíciu v dovoze predstavovali

tovary skupiny SITC 3 a len v rokoch 1993, 1994 a 1996 to bola skupina tovarov SITC 6. Štvrté miesto patrilo skupine tovarov SITC 5, okrem rokov 2003, 2004 a 2005, keď toto miesto zaujala skupina tovarov SITC 8. Piate miesto v poradí komodít dovozu patrilo skupine tovarov SITC 8, okrem rokov 2003, 2004 a 2005 (SITC 5).

Na ďalších miestach, siedmom (SITC 0 – potravinu a živé zvieratá), siedmom (SITC 2 – surové materiály), ôsmom (SITC 1 – nápoje a tabak), deviatom (SITC 4 – oleje, tuky a vosky) a na desiatom (SITC 9 – komodity inak nezaradené) nedošlo v rokoch 1993 – 2005 k zmenám v poradí podľa podielu jednotlivých skupín tovarov na celkom dovoze.

ZÁVER

V celom období od existencie samostatnej SR nedošlo ani vo vývoze a ani v dovoze ZO SR k takým zmenám v komoditnej štruktúre, ktoré by ju podstatne zmenili. V skutočnosti ju ani nemohli zmeniť, pretože štruktúra výroby v národnom hospodárstve nezaznamenala také zmeny, ktoré by zásadnejšie ovplyvnili tovarovú štruktúru dovozu. Štruktúra nášho vývozu takto len kopíruje potreby výroby a jej závislosť od dovozu.

Hodnota obratu ZO vzrástla za toto obdobie 5,6-krát, z hodnoty 363 148 mil. Sk na 2 065 463 mil. Sk, z toho vývoz 5,9-krát a dovoz 5,4-krát. Aj napriek rýchlejšiemu rastu vývozu sa deficit zahraničnoobchodnej bilancie nerieši. Pravdepodobne ho nevyrieši ani rast výroby a vývoz produktov automobiliek. Aj táto komodita a jej rast znovu bude, podľa nášho názoru, meniť v prevažnej miere iba kvantitatívne a nie kvalitatívne veličiny.

Analýzy, ktoré obsahuje aj tento príspevok, vyjadrujú tiež len kvantitatívne zmeny.¹ Môžu byť ale podkladom pre kvalitatívne analýzy. Dospieť k poznaniu potrebných kvalitatívnych zmien vyžaduje analyzovať každú jednotlivú zložku – časť desaťmiestnej skupiny tovarov SITC – posúdiť ju z hľadiska jej podielu na obchodnej bilancii a osobitne na jej deficite.

Príspevok vznikol v rámci riešenia výskumnej grantovej úlohy Vega č. 1/2557/05.

¹ Analýzy indexom RCA (Revealed Comparison Advantage) a indexom CTB (Contribution to the Trade Balance) môžu posloužiť na diagnostiku obchodnej výkonnosti (komparatívnych a konkurenčných výhod). Neprinášajú však, podľa nášho názoru, samy o sebe dostatočné poznatky na dôsledné riešenie kvalitatívnych aspektov ZO a jeho bilancie.

Tab. 5 Skupiny tovarov vývozu v ZO SR

Rok	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Tovarová skupina	6,7,8,5,0, 2,3,1,4,5	6,7,8,5,2, 3,0,1,4,9	6,7,5,8,2, 0,3,1,4,9	6,7,5,8,3, 2,0,1,4,9	6,7,8,5,3, 2,0,1,4,9	7,6,8,5,2, 3,0,1,4,9	7,6,8,5,3, 2,0,1,4,9
Rok	2000	2001	2002	2003	2004	2005	
Tovarová skupina	7,6,8,5,3, 2,0,1,4,9	7,6,8,5,3, 2,0,1,4,9	7,6,8,5,3, 2,0,1,4,9	7,6,8,5,3, 0,2,1,4,9	7,6,8,3,5, 0,2,1,4,9	7,6,8,3,5, 0,2,1,4,9	

Tab. 6 Skupiny tovarov dovozu v ZO SR

Rok	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Tovarová skupina	7,3,6,5,8, 0,2,1,4,9	7,3,6,5,8, 0,2,1,4,9	7,6,3,5,8, 0,2,1,4,9	7,3,6,5,8, 0,2,1,4,9	7,6,3,5,8, 0,2,1,4,9	7,6,3,5,8, 0,2,1,4,9	7,6,3,5,8, 0,2,1,4,9
Rok	2000	2001	2002	2003	2004	2005	
Tovarová skupina	7,6,3,5,8, 0,2,1,4,9	7,6,3,5,8, 0,2,1,4,9	7,6,3,5,8, 0,2,1,4,9	7,6,3,8,5, 0,2,1,4,9	7,6,3,8,5, 0,2,1,4,9	7,6,3,8,5, 0,2,1,4,9	

Literatúra:

- 1) Samson, Š. a kol.: Svetová ekonomika, Vienaľa Košice, 2000, ISBN 80-7099-508-4.
- 2) Materiály ŠÚ SR.



Edmund S. Phelps

doc. Ing. Vladimír Gonda, PhD.

Národohospodárska fakulta, Ekonomická univerzita v Bratislave

Nobelovu cenu za ekonómiu v roku 2006 získal Edmund S. Phelps, sedemdesiatštyriročný profesor Columbijskej univerzity v americkom štáte New York za svoju analýzu makroekonomických súvislostí. „Jeho práce pomohli prehĺbiť poznanie vzťahov medzi krátkodobými a dlhodobými vplyvmi hospodárskej politiky a od základu zmenili náš pohľad na to, akým spôsobom makroekonómia funguje“, uviedla švédka Akadémia vied v zdôvodnení jeho ocenenia.

E. Phelps získal Nobelovu cenu až desaťročia po svojom hlavnom objave vysvetľujúcom vzťah inflácie a nezamestnanosti. Dospel k záveru, že inflácia závisí nielen od úrovne nezamestnanosti, ale aj od inflačných prognóz. Jeho teória je preverená časom a už mnohé roky ju používajú centrálni bankári pri riadení menovej politiky.



Foto: TASRI/AP Photo/David Karp

Edmund Strother Phelps, americký profesor ekonómie na Columbia University, sa narodil 26. júla 1933 v Evanstone v štáte Illinois v dobe veľkej hospodárskej krízy. Jeho rodičia boli nútení presťahovať sa za prácou do New Yorku. Rodina sa usadila v Hastings-on-Hudson, tichom predmestí veľkomesta pri rieke Hudson. Tu Phelps začal chodiť do školy, ktorú skončil v roku 1951. V štúdiu pokračoval na Amherst College, kde sa podrobne zoznamoval nielen s dielami veľkých filozofov, ale aj prácami svetových ekonómov. V roku 1955 získal titul bakalár – B.A. Čoskoro prejavil záujem o výskumnú prácu. K problému nezamestnanosti ho možno doviedli rodičia, ktorí mu o veľkej hospodárskej kríze často rozprávali – sami boli až do jeho šiestich rokov bez práce. Pre ďalšie štúdium sa rozhodol na univerzite v Yale – po počiatočnom koketovaní so štúdiom filozofie sa na naliehanie otca zapísal na štúdium ekonómie. Na Yale University stretol Jamesa Tobina a Thomasa Schellinga a začal svoju akademickú dráhu. V roku 1959 tu získal doktorát PhD. Jeho dizertačnú prácu ocenil a podporil Arthur Okun, ktorého si Phelps veľmi vážil.

Počas niekoľkých rokov pôsobenia na University of Pennsylvania sa prof. Phelps začal podrobnejšie venovať problematike inflácie. V roku 1971 sa dostal na Columbia University, Department of Economics, kde je od roku 1982 profesorom politickej ekonómie. Počas pôsobenia na Columbijskej univerzite sa zoznámil s Vivian Montdor, s ktorou sa v roku 1974 oženil.

V roku 1981 vo veku 47 rokov bol profesor E. S. Phelps zvolený za člena National Academy of Sciences (USA). V súčasnosti je tiež riaditeľom na Columbia's Center of Capitalism and Society, ktorý bol založený v roku 2001. Okrem toho je napríklad tiež členom American Economic Association, American Academy of Arts and Sciences, Econometric Society, New York Academy of Sciences, Guggenheim Foundation a mnohých ďalších spoločenských a odborných inštitúcií. Je držiteľom šiestich čestných doktorátov: Amherst College (1985), University of Rome „Tor Vergata“ (2001), University of Mannheim (2001), Universidade Nova Lisbon (2003), University of Paris-Dauphine (2004) a University of Iceland (2004). V roku 1996 získal ocenenie Kenan Enterprise Award.

PHILLIPSOVA KRIVKA A JEJ MODIFIKÁCIA PHELPSOM

Vzťah medzi infláciou a nezamestnanosťou je v makroekonómii opisovaný pomocou Phillipsovej krivky, ktorá vo svojej pôvodnej podobe odrážala štatistickú koreláciu medzi zmenami nominálnych mzdových sadzieb a úrovňou nezamestnanosti. Jej autorom je novozélandský ekonóm A. W. Phillips, ktorý v roku 1958 publikoval článok „The Relation between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861 – 1957“. Phillips zistil, že vo Veľkej Británii pri úrovni nezamestnanosti približne 2,5 % mzda rastie priemerne o 2 %, čo vedie k stabilným cenám, ak produktivita práce rastie o 2 % v súlade so svojou dlhodobou ten-

denciou rastu. Táto krivka ukazuje, že existuje stabilná negatívna závislosť medzi infláciou a nezamestnanosťou a že vláda a spoločnosť môžu uskutočňovať voľbu: uprednostniť nižšiu nezamestnanosť za cenu vyššej inflácie, alebo naopak. Pritom sa predpokladalo, že tento vzťah platí tak krátkodobu, ako aj dlhodobu.

Phillipsova krivka, ktorá sa svojho času považovala za epochálny objav – jeden z najväčších úspechov ekonomickej vedy v povojnových rokoch, získala rýchlo popularitu. Začiatkom 60. rokov minulého storočia P. A. Samuelson a R. Solow zostrojili Phillipsovú krivku pre USA. Výskum testovali na podmienky USA v období 1935 – 1959, pričom neskúmali mzdovú, ale cenovú infláciu. Práve táto podoba Phillipsovej



krivky sa stala najčastejšie používanou v ekonomickej literatúre. Podľa nej sa mala stabilita cenovej hladiny dosiahnuť pri miere nezamestnanosti vo výške 5,5 %. V polovici šesťdesiatych rokov ekonómovia skonštruovali Phillipsove krivky pre rôzne krajiny a tento nástroj sa stal organickou súčasťou makroekonomickej analýzy a ako teoretický model riešenia vzťahu inflácie a nezamestnanosti slúžil ako základ keynesovských hospodárskopolitických odporúčaní.

Začiatkom 70. rokov bola však substitučná verzia Phillipsovej krivky po prvý raz spochybnená: v trhových ekonomikách vznikol kvalitatívne nový jav – stagflácia (výrazný pohyb cenových hladín v období hospodárskeho poklesu), ktorý pôvodná Phillipsova krivka nedokázala vysvetliť. Stagflácia znamenala súčasné zhoršenie oboch kľúčových ukazovateľov a vylúčila možnosť manévrovania cestou ďalšieho zvyšovania inflácie.

E. S. Phelps – a súbežne s ním M. Friedman – prišiel už koncom 60. rokov minulého storočia s novou interpretáciou Phillipsovej krivky. Phelps rozpoznal, že medzi infláciou a nezamestnanosťou síce existuje súvislosť, ale že na mieru nezamestnanosti nemá vplyv len samotná inflácia (prostredníctvom reálnej úrovne miezd na pracovnom trhu). Dôležité sú aj inflačné očakávania ekonomických subjektov (podnikov a zamestnancov), čo sa týka ďalšieho vývoja cien a miezd, ale najmä odklon faktickej inflácie od jej očakávanej úrovne. Pokiaľ inflácia bude rovnako vysoká ako očakávania, potom nebude mať žiadny vplyv na nezamestnanosť, pretože ľudia nemajú dôvod meniť svoje správanie. Ak však inflácia porastie rýchlejšie ako sa očakávalo, zamestnanci a podniky tomu prispôbia svoje očakávania a budú požadovať rýchlejší rast miezd a cien. Takýto odklon skutočnej inflácie od očakávanej inflácie vyvolá dočasný pokles nezamestnanosti, lebo ľudia krátkodobou podľahnú ilúzii, že zarábajú viac a budú ponúkať viac práce. Tento omyl ale netrvá dlho a čoskoro podobný efekt by bolo nutné dosahovať za cenu vyššej miery inflácie než predtým; po istom čase by ekonomika trpela tak vysokou infláciou, ako aj nezamestnanosťou.

Phelps vo svojich prácach zaviedol do makroekonomickej analýzy mikroekonomické modely a na základe modelovania očakávaní a správania ekonomických subjektov objasnil vzťah medzi predmetnými premennými (infláciou a nezamestnanosťou). K čomu dospel? Skúsenosť potvrdzuje, že ceny a mzdy sa nemenia kontinuálne, napríklad každý deň o nula celá a niekoľko stotín alebo tisícín percenta, ale raz za čas skokom. Očakávania rastu cien ovplyvňujú stratégiu správania ekonomických subjektov, ktoré sa pri rokovaniach o mzdách a uzatváraní kontraktov orientujú na svoje predstavy a prognózy budúcej inflácie.

Vo svojich modeloch Phelps pracoval s adaptívnymi očakávaniami. Predpokladal, že ekonomické subjekty sa orientujú na infláciu očakávanú v budúcnosti, pričom vychádzajú zo svojich minulých skúseností. Preto je nebezpečné

„napumpovať“ peniaze do ekonomiky, lebo u ľudí to vyvolá očakávania budúcej inflácie; na zvýšenie produktu v ďalšom období by bolo potom potrebné vytlačiť ešte viac peňazí. Navyše, ak ľudia infláciu očakávajú, prestane mať účinok na nezamestnanosť a produkt, t. j. Phillipsova krivka sa stáva vertikálnou. Ako písal Phelps: „politika zvyšovania peňažnej masy umožňuje dočasne zvýšiť zamestnanosť, ale za to bude treba v budúcnosti zaplatiť vyššou infláciou a úrokovými sadzbami“. Phelps dokázal, že v dlhom období pôvodná Phillipsova krivka neplatí.

Z Phelpsovej koncepcie logicky vyplýva, že existuje špeciálna úroveň nezamestnanosti, ktorú dostaneme, keď očakávania subjektov presne zodpovedajú skutočnosti. Phelps ju nazval NAIRU (*nonaccelerating inflation rate of unemployment*, čo možno preložiť ako miera nezamestnanosti nezvyšujúca mieru inflácie). M. Friedman, ktorý sa v tom čase zaoberal obdobnými otázkami, navrhol iný termín – prirodzená miera nezamestnanosti.

Pretože očakávania subjektov sa adaptujú k fakticky pozorovaným tendenciám, namiesto stabilnej substitučnej väzby medzi infláciou a nezamestnanosťou sa objavuje na jednej strane krátkodobá Phillipsova krivka, ktorá predstavuje zmeny v úrovni zamestnanosti ako výsledok neočakávaného cenového šoku, a na druhej strane vertikálna dlhodobá Phillipsova krivka, keď faktická inflácia zodpovedá očakávaniam ekonomických subjektov – v tomto prípade výška inflácie nemá vplyv na úroveň zamestnanosti a nezamestnanosť smeruje k svojej „prirodzenej úrovni“.

Hypotézu vertikálnej Phillipsovej krivky na úrovni prirodzenej miery nezamestnanosti možno považovať za míľnik v rozvoji makroekonómie – predstavuje jednu z najvplyvnejších ideí, ktorá významne ovplyvnila výkon hospodárskej politiky v posledných desaťročiach. Ukázala obmedzenosť keynesovskej koncepcie hospodárskej politiky vlád a centrálnych bánk v 60. a 70. rokoch minulého storočia, založenej na kompromise medzi infláciou a nezamestnanosťou. Z pohľadu Phelpsa bola táto koncepcia úplne chybná. Z jeho teórie vyplývalo, že pokiaľ nemôžeme dlhodobo znížiť nezamestnanosť pomocou vyššej inflácie, potom nemá zmysel túto infláciu (s jej negatívnymi dôsledkami) vôbec pripúšťať. Vďaka krízam v 70. rokoch sa tieto nové myšlienky preniesli z katedier aj do hospodárskej sféry a iniciovali zmenu hospodárskych politik väčšiny vlád.

V čom je hlavný prínos Phelpsa? Phelps ukázal, že súčasná politika ovplyvňuje dosiahnutie cieľov v budúcnosti: vysoká inflácia generuje vyššie inflačné očakávania v budúcnosti. Základný praktický záver z jeho učenia spočíva v tom, že uskutočňovaním politiky nízkej inflácie štát zároveň kladie základy pre očakávania nízkeho rastu cien i v budúcnosti, čo pomáha udržiavať stabilne vysokú zamestnanosť. V súčasnosti väčšina centrálnych bánk už roky využíva pri riadení



menovej politiky Phelpsovu teóriu. Tá prispela k tomu, že od 80. rokov je cieľom väčšiny centrálnych bánk cenová stabilita, a nie znižovanie nezamestnanosti. Došlo aj k posilneniu nezávislosti centrálnych bánk, aby ich k pokusom o znižovanie nezamestnanosti netlačili politici.

Významným príspevkom E. Phelpsa, ale i M. Friedmana, je teda modifikovaná Phillipsova krivka, ktorá fakticky znamenala koniec kúzla pôvodnej Phillipsovej krivky – zrazu nebolo čo s čím vymieňať. Phelps zdôvodnil, že v dlhodobej perspektíve nemožno riadiť nezamestnanosť pomocou inflácie – vláde sa nepodarí pomocou vyššej inflácie dlhodobo ovplyvniť produkt a znižovať nezamestnanosť. Na to by bolo potrebné, aby rozdiel medzi skutočnou a očakávanou infláciou bol stály, resp. dokonca rástol v priebehu mnohých rokov. Zároveň Phelps dokázal vysvetliť tzv. stagfláciu, teda obdobie, keď v USA bola zároveň vysoká inflácia i nezamestnanosť. Jeho myšlienky potom ďalej rozvinuli predstavitelia teórie racionálnych očakávaní.

ZLATÉ PRAVIDLO TVORBY KAPITÁLU

Phelpsov výskum sa nesústreďoval len na vzťah medzi infláciou a nezamestnanosťou, ale aj na to, ako môže výdavková politika súčasnej generácie ovplyvňovať prosperitu budúcej generácie. Začiatkom 60. rokov sformuloval tzv. zlaté pravidlo tvorby kapitálu, ktoré hovorí, že podiel úspor na národnom dôchodku sa má zhodovať s podielom dôchodku pripadajúcim na kapitál. Ide o otázku, pri akom tempe akumulácie sa ekonomika dostáva do optimálneho režimu spotreby z dlhodobého hľadiska. Podľa Phelpsa akákoľvek súčasná generácia má sporiť a investovať taký objem finančných prostriedkov, aby budúca generácia mala zabezpečený podobný životný štandard. Všetky súčasné modely ekonomického rastu využívajú tento princíp ako kľúčovú podmienku optimalizácie.

Pri riešení otázky medzičasovej, možno povedať medzigeneračnej optimalizácie ekonomickej činnosti Phelps vychádzal z tézy, že musíme postupovať čestne vo vzťahu k budúcim generáciám. Čo znamená čestne? Stačí si spomenúť na mravný imperatív I. Kanta: správaj sa k iným tak, ako chceš, aby sa oni správali k tebe. To znamená, že aj keby sme pomýšľali minúť všetko a nič nenechať potomkom (budúcim generáciám), správať sa tak nebudeme. Tým, že sa vzdávame v súčasnosti spotreby v prospech investícií, pomáhame zvýšiť úroveň blahobytu budúcich generácií.

Zlaté pravidlo bolo dôležité pre hospodársku politiku. V povojnových rokoch v mnohých krajinách bola aktuálna otázka optimálnej miery akumulácie kapitálu: aký podiel HDP sa má investovať, aby sa zabezpečila optimálna úroveň spotreby v dlhom časovom období? Phelps dal na ňu jasnú odpoveď, ktorá umožňovala posudzovať efektívnosť toho-ktorého variantu ekonomického rastu. Zo zlatého pravidla napríklad vyplývalo, že ZSSR, ktorý začiatkom 60. rokov dosahoval

slušnú dynamiku ekonomického rastu, ju v skutočnosti zabezpečoval za cenu nadmernej miery akumulácie, čo ale svedčilo o neefektívnosti rastu.

Toto pravidlo sa ukazuje ako zvlášť aktuálne v súčasnosti, keď negatívna miera úspor domácností a veľké rozpočtové deficity USA (ale aj iných krajín) naznačujú, že spotrebiteľia i vláda utrácajú nad pomery – a to v čase, keď starnúca populácia bude zvyšovať tlaky na národné zdroje.

TEÓRIA EFEKTÍVNOŠŤNÝCH MIEZD A HYSTERÉZA NA TRHU PRÁCE

Predmetom Phelpsovho záujmu bol aj trh práce. Phelps sa zaslúžil o rozvinutie teórie efektívnošťných miezd a tzv. hysterézy na trhu práce. Konceptia efektívnošťných miezd je v podstate jednoduchá: niekedy je pre firmy výhodnejšie platiť zamestnancom vyššie ako rovnovážne mzdy, a to aj napriek tomu, že v ekonomike existuje previs ponuky na trhu práce, aj keď týmto konaním vlastne podporujú pretrvávanie určitej úrovne nezamestnanosti, prípadne jej zvyšovanie. Prečo? Dôvod je prostý: firmám sa oplatí ponúknuť dobrým pracovníkom vyššiu mzdu, aby si ich pripútali a znížili ich fluktuáciu. Ide o to, že zaškolenie nových pracovníkov je spravidla veľmi nákladné a navyše noví pracovníci bývajú menej výkonní ako zaškolení pracovníci.

V posledných desaťročiach mnohé (najmä európske) krajiny zaznamenali rast nezamestnanosti. Viacerí ekonómovia tvrdia, že miera nezamestnanosti sa nemôže dlhodobo príliš odchyľovať od prirodzenej miery, z čoho sa vyvodzuje, že prirodzená miera nezamestnanosti vzrástla. Ako poznamenal E. Phelps, prirodzená miera nie je „nadčasová konštanta podobná rýchlosti svetla, nezávislá od čohokoľvek pod slnkom“. Sklon ekonomiky uviaznuť na vyšších úrovniach nezamestnanosti Phelps nazval hysterézou na trhu práce. Jedným z možných vysvetlení môže byť to, že k rastu prirodzenej miery vedú dlhé obdobia zvýšenej nezamestnanosti.

KRITIKA RADIKÁLNEHO NEOLIBERALIZMU, SUBVENCOVANIE NÍZKOPLATENÝCH PRACOVNÍKOV A ĽUDSKÝ KAPITÁL

Zaujímavý je paradox: Phelps bol jedným zo zakladateľov neokonzervatívnej revolúcie v ekonomickej teórii a politike v 80. rokoch minulého storočia, avšak v posledných rokoch sa ocitol v radoch dôsledných protivníkov radikálneho neoliberalizmu v duchu „ekonomie ponuky“, ktorá tvorila základ daňových novácií americkej administratívy. Neznamená to, že Phelps korigoval svoje názory, skôr to svedčí o jeho intelektuálnej nezávislosti od hocijakej ideológie – či už ide o dirigizmus alebo neoliberalizmus. Opatrenia na stimulovanie ponuky prijaté administratívou G. Busha kritizoval rovnako ako pred 40 rokmi keynesovské recepty riadenia dopytu.

Analyzujúc možné dôsledky zníženia dôchodkových daní, Phelps spolu s L. Summersom zdôvodňoval neefektívnosť takéhoto kroku pre zní-



ženie nezamestnanosti. Permanentné znižovanie úrovne daňovej záťaže má len krátkodobý stimulačný vplyv na zamestnanosť, ale v dôsledku radu príčin dlhodobý efekt je zanedbateľný. Ešte počas prvého volebného obdobia G. Busha Phelps varoval, že zníženie daní povedie k spotrebiteľskému boomu, deficitu platobnej bilancie USA a nadmernému rastu dlhovej záťaže.

Je známe, že liberálni ekonómovia hocijaké subvencie podnikom považujú za neželateľnú a neefektívnu metódu štátneho regulovania. Jednako Phelps navrhol využiť subvencie pre firmy na nájom málo platených pracovníkov. To by, podľa neho, umožnilo znížiť štátne výdavky na podpory v nezamestnanosti a odstrániť štrukturálne deformácie na trhu práce. Ide o to, že podpory v nezamestnanosti síce zabezpečujú viac-menej prijateľnú úroveň existencie, ale neriešia problém zapojenia ľudí do života spoločnosti. Pre Phelpsá má tento problém prvoradý význam. Konkrétne Francúzsku Phelps nedávno odporučal podstatne rozšíriť program subvencovania miezd pre najmenej platených pracovníkov. Časť mzdy má platiť zamestnávateľ a časť dopláčať štát. Táto myšlienka sa zásadne líši od schém sociálneho zabezpečenia: pri subvencovaní miezd ľudia majú stimul hľadať prácu a firmy dobrých spolupracovníkov. Podpory v nezamestnanosti takéto stimuly, pochopiteľne, nevytvárajú.

Uvedené subvencie na nájom nízkokvalifikovaných a nízkoplatených pracovníkov môžu mať pozitívny vplyv na ekonomický rast v dlhodobej perspektíve. Tento záver vyplýva z Phelpsovej koncepcie: na dlhodobú zamestnanosť môžu vplyvať aj krátkodobé zlepšenia, vďaka rastu kvalifikácie tých, ktorí by bez subvencií boli bez práce (čo sa týka hlavne mládeže).

Phelps rozpracoval aj otázku dôležitosti ľudského kapitálu, čiže samotných zamestnancov, pre šírenie nových technológií a rast obchodu. Dôvodil, že vzdelaní a zruční pracovníci sú schopní rýchlejšie si osvojiť a uplatniť najnovšie technologické aktivity a inovácie a že technologický rozvoj je dôležitý pre dynamický ekonomický rast.

ZÁVER

Všetky priemyselne vyspelé krajiny sa v súčasnosti snažia rozpracovať optimálny model ekonomiky, ktorý by umožňoval spojiť nízku infláciu a nízku nezamestnanosť. Ešte nedávno ekonómovia predpokladali, že tieto dva ukazovatele sú navzájom v inverznej závislosti: čím je nižšia nezamestnanosť, tým je vyššia inflácia, a naopak. Avšak prax (konkrétne americká) posledných rokov ukázala, že takáto väzba nie je nevyhnutná. Vedecké práce profesora Phelpsá pomáhajú pochopiť tento fenomén a využiť ho v hospodárskej politike.

E. Phelps vo svojom výskume dokázal, že plná zamestnanosť, cenová stabilita a ekonomický rast sú dôležitými cieľmi hospodárskej politiky, napriek tomu je potrebné zvažovať tiež aktuálne výhody a výhody pre budúce generácie.

NAJVÝZNAMNEJŠIE DIELA E. PHELPSA

- Fiscal Neutrality Toward Economic Growth, New York: McGraw-Hill, 1965.
- Golden Rules of Economic Growth, New York: W. W. Norton, 1966; Amsterdam: North-Holland, 1967.
- Microeconomic Foundations of Employment and Inflation Theory, with A. A. Alchian, C. C. Holt, et al., New York: W. W. Norton, 1970; London: Macmillan, 1971.
- Editor, Private Wants and Public Needs, Norton, 1962; second edition, 1965.
- Editor, The Goal of Economic Growth, Norton, 1962; second edition, 1969.
- Inflation Policy and Unemployment Theory, New York: Norton; London: Macmillan, 1972.
- Editor and Contributor, Economic Justice, Harmondsworth, England: Penguin, 1974.
- Editor and Contributor, Altruism, Morality and Economic Theory, New York: Basic Books, 1975.
- Studies in Macroeconomic Theory: Volume 1 - Employment and Inflation, New York: Academic Press, 1979.
- Studies in Macroeconomic Theory: Volume 2 - Redistribution and Growth, New York: Academic Press, 1980.
- Individual Forecasting and Aggregate Outcomes: 'Rational Expectations' Examined, contributor and editor, with Roman Frydman, Cambridge, Cambridge University Press, 1983.
- Political Economy: An Introductory Text, New York and London: W.W. Norton and Co., 1985. Translations: Spanish (Barcelona: Antoni Bosch, 1986), Italian (Bologna: Il Mulino, 1987), French (Paris: Fayard, 1990), Japanese (Tokyo: Bunshindo, 1990), Korean (Seoul: Kumho, 1990).
- The Slump in Europe: Open Economy Theory Reconstructed, with Jean-Paul Fitoussi, Oxford: Basil Blackwell, 1988. Trans., Italian (Bologna: Il Mulino, 1989).
- Seven Schools of Macroeconomic Thought: The Arne Ryde Lectures, Oxford: Oxford University Press, 1990. Trans., Italian (Bologna: Il Mulino, 1991).
- Recent Developments in Macroeconomics, 3 vol., Oxford: Edward Elgar Pub. Co., 1991.
- Structural Slumps: The Modern Equilibrium Theory of Employment, Interest and Assets, Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1994.
- Rewarding Work: How to Restore Participation and Self-Support to Free Enterprise, Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1997. Trans. Italian (Rome: Laterza, 1999).



Výhody a nevýhody elektronických peňazí

Ing. Marko Slovynec
Národná banka Slovenska

Výhody a nevýhody určitého platobného prostriedku sa môžu líšiť podľa druhu transakcie. Pri analýze výberu platobného prostriedku sa často predpokladá, že všetky transakcie sú rovnaké. V závislosti od transakcie sa môže vyžadovať bezpečnosť, pohodlie, anonymita alebo nízke náklady. Je zjavné, že nákup ojazdeného auta, čokolády alebo zaplatenie telefónneho účtu si vyžaduje iný druh platobného prostriedku. Na úspešné uvedenie elektronických peňazí na trh je teda potrebné definovanie druhu platobného prostriedku.

Klient si v podstate v každom prípade môže vybrať medzi hotovosťou, peniazmi na účte (prevod, trvalý príkaz, bezhotovostná platba, debetná a kreditná karta, šek)¹ a elektronickými peniazmi (kartové alebo softvérové). Najdôležitejšími kategóriami platieb sú transakcie s osobným kontaktom a transakcie na diaľku so známou protistranou.

TRANSAKČIE S OSOBNÝM KONTAKTOM

Pri transakciách s osobným kontaktom elektronické peňaženky konkurujú hotovosti, debetným a kreditným kartám a šekom. Zdá sa, že hlavnou úlohou elektronických peňaženiek sú hotovostné transakcie. Hotovosť je často považovaná za platobný prostriedok minulosti. (Browne and Cronin, 1997). Aj sami centrálni bankári pochybu-

jú, že hotovosť prežije súčasný prudký vzostup inovácií. Niektoré centrálné banky dokonca podporujú používanie elektronických substitútov.² O výhodách a nevýhodách hotovosti sa skoro nikdy systematicky nediskutovalo. Radšej sa nevýhody hotovosti porovnávajú s výhodami elektronických peňazí. Pri mnohých porovnávaních sa automaticky prejavuje zaujatosť voči hotovosti.

Z hľadiska poplatkov, času a pohodlia má hotovosť stále veľa výhod. Štúdie nákladovosti rôznych platobných prostriedkov u nemeckých maloobchodníkov ukazujú, že hotovosť je stále najmenej nákladným platobným prostriedkom.³ Elektronické peňaženky ešte stále musia dokázať, že sú pri použití na kontaktných platobných miestach (POS termináloch) pohodlnejšie. Obchodníci si zatiaľ nedokážu uvedomiť, že elektronické

Výhody a nevýhody elektronických peňazí (e-peňazí)

Výhody	Nevýhody
<ul style="list-style-type: none">ochrana PIN kódomlacnejšia obsluhažiadne problémy s výmenoue-peniaze sú jednoduchémôžu sa prevádzať cez sieť (napr. internet)eventuálne: úrok z e-peňazíeventuálne: bezkontaktné platbyeventuálne: znovu nabíjateľné cez telefón, internet atď.	<ul style="list-style-type: none">používanie e-peňazí si vyžaduje určitý hardvérdržitelia e-peňazí nevedia odhaliť podvodpodvody môžu spôsobiť systémové rizikodrahá bezpečnosť, možnosť problémov s anonymitoue-peniaze nie sú vhodné na hromadenie/úspory

Výhody a nevýhody hotovosti

Výhody	Nevýhody
<ul style="list-style-type: none">hotovosť si nevyžaduje hardwarebežná platba je veľmi jednoducháfalzifikáty sa ľahšie odhalujúsystémové riziká takmer vôbec nie sú problémomje daná účelovosť platbyplatby so vzájomným vyrovnanímnevystopovateľnosť, súkromietechnický pokrok zvýšil dostupnosť hotovostihotovosť je vhodná na úsporyvšadeprítomnosť	<ul style="list-style-type: none">môže sa stratiť alebo byť ukradnutánarábanie s hotovosťou je drahéproblémom môže byť výmenafaľšovaniehotovosť sa vo veľkom využíva pri nezákonných transakciáchhotovosť je znečistená a môže prenášať chorobyhotovosť neprináša úrok

¹ Aj pri použití kreditnej karty sa platby realizujú prostredníctvom peňazí na účte.

² Je zaujímavé, že centrálné banky sa nepokúšajú chrániť svoj produkt – hotovosť pred konkurenčnou hrozbou, nanajvýš požadujú neutralitu. „Centrálné banky nepovažujú za potrebné potlačenie dopytu po hotovosti v dôsledku už existujúceho vplyvu technologického vývoja“ (Hartmann, 1998).

³ Toto zistenie môže byť tak trochu prekvapujúce. V každom prípade sú platby v hotovosti relatívne rýchle – faktor, na ktorom v maloobchode značne záleží. Okrem toho náklady na spracovanie a prenos do banky majú menší význam, ako sa všeobecne predpokladalo – aspoň v krajinách, v ktorých ozbrojené prepady nie sú veľmi bežné.



peňaženky urýchľujú platobný systém (Schneider, 1997). Taktiež sa sťažujú, že platby s elektronickými peňaženkami sú príliš komplikované.

Často sa argumentuje tým, že hotovosť má určitú výhodu, pretože slúži ako „zákonné platidlo“ (Prinz, 1999). Obchodníci musia teda akceptovať pri výmene hotovosť. Tento argument je však omnoho menej dôležitý, ako sa zdá. Vždy, keď bola v minulosti hotovosť ako platobný prostriedok nevyhovujúca, bola vytlačená. Vo väčšine vyspelých krajín pravidelné platby, ako sú mzdy, dôchodky, platby za verejné služby prebiehajú skoro úplne bezhotovostne. V niektorých prípadoch, napríklad pri prenájme vozidiel, firmy niekedy jednoducho odmietajú obslúžiť každého, kto nedisponuje kreditnou kartou. Zjavne sa v takýchto prípadoch neuplatňuje funkcia hotovosti ako zákonného platidla.⁴ Rovnako aj štát podporuje platby daní alebo pokút prostredníctvom debetného prevodu alebo šeku. Rozhodujúce sú teda faktory ako náklady a pohodlie, nie nariadenia.

Zatiaľ čo technický pokrok má potenciál na redukcii nákladov súvisiacich s platbami prostredníctvom elektronickej peňaženky, existujú dôležité faktory, ktoré tento klesajúci potenciál obmedzujú. Najdôležitejším faktorom je riziko. Kľúčovým problémom pre emitentov elektronických peňazí je falšovanie. Ak zoberieme do úvahy potenciálne veľké množstvo podvodov, emitenti musia nájsť efektívny spôsob zaobchádzania s týmto rizikom (a ostatnými rizikami vyskytujúcimi sa pri existencii systému elektronických peňazí).

Technologický vývoj nebude nevyhnutne uprednostňovať elektronické peniaze pred hotovosťou. Jednoduchou príčinou tohto dôsledku je, že technologický pokrok tiež skôr pomáha tým, ktorí sa pokúšajú tento systém zneužiť.

V oblasti platieb s osobným kontaktom elektronické peniaze nekonkurujú iba hotovosti, ale aj platbám z účtu. Klesajúce náklady a vyššia rých-

losť prenosu údajov robia online platby viac konkurencieschopné v mnohých oblastiach. Okrem toho existujú aj off-line debetné systémy a EFT-POS (*Electronic Funds Transfer at Point of Sale*) už tiež získal v oblasti retailu veľký trhový podiel.

TRANSAKCIE NA DIAĽKU

Na platby na diaľku sa tradične používajú peniaze na účtoch. Peniaze na účte sa môžu prevádzať mnohými spôsobmi: úhrada (iniciuje dlžník), inkaso (iniciuje veriteľ), trvalý príkaz, šek, kreditná karta. Na pravidelné platby, ako je nájomné alebo iné účty, je výhodným aj lacným prostriedkom trvalý príkaz alebo inkaso. Okrem toho pri nich existuje doklad. V tomto trhovom segmente je teda ťažké predstaviť si elektronické peniaze, ktoré by ponúkali podobné konkurenčné riešenie.

Trvalé platby a obyčajné úhrady sa teda v segmente elektronických peňazí nevyužívajú. Očakáva sa, že predovšetkým elektronické obchodovanie cez internet zvýši dopyt po elektronických peniazoch. Samozrejme sa argumentuje, že nedostatok málo používaných internetových peňazí môže spomaliť vývoj elektronického obchodovania. Fakty ukazujú, že tradičné platobné prostriedky sú pre elektronické obchodovanie rovnako vhodné.

Pri európskych online obchodoch sa používa množstvo rôznych tradičných platobných prostriedkov. Najrozšírenejším platobným nástrojom na internete je kreditná karta. V USA je trhoví podiel kreditných kariet viac než 90 %. V medzinárodnom internetovom obchode sú kreditné karty často jediným možným platobným prostriedkom. Hoci sa prenos čísla kreditnej karty prostredníctvom internetu považuje za nie celkom bezpečný, bolo zaznamenaných len veľmi málo prípadov podvodu. Úver sa teda stal akceptovaným platobným prostriedkom na internete, takže tu neexistuje dopyt po elektronických peniazoch.

Výhody a nevýhody peňazí na účtoch

Výhody	Nevýhody
<ul style="list-style-type: none"> • opakujúce sa platby sú lacné • nie je potrebné dobíjanie • možnosť úverovania (debet) • rozsiahla bezpečnosť • existencia dokladov 	<ul style="list-style-type: none"> • nemožnosť uskutočňovania platieb so vzájomným vyrovnaním (okrem bankového clearingu) • neexistuje anonymita/súkromie • platba zahŕňa nepeňažné náklady spracovania • príliš nákladné pre malé platby

Výhody a nevýhody kreditných kariet

Výhody	Nevýhody
<ul style="list-style-type: none"> • ľahko použiteľné • medzinárodné použitie • sú značne rozšírené • odložené splátky 	<ul style="list-style-type: none"> • riziko pre klienta⁵ • riziko pre obchodníkov/emitentov • príliš nákladné pre malé platby • akceptácia iba u zaregistrovaných obchodníkov • pri použití zabezpečovacieho platobného protokolu: nepeňažné náklady spracovania

⁴ Podľa BIS (1999) obchodníci v niektorých krajinách nie sú povinní akceptovať hotovosť pri všetkých transakciách.

⁵ Ak klient nie je zodpovedný za podvod, stojí ho to čas a námahu ohlásiť podvod a požiadať o novú kartu.



Dokonca aj keď nie je dokonalý podvod veľmi bežný, stále častejšie sa objavujú spory o transakcie prostredníctvom internetu. Hoci len 2 % obchodov s kreditnou kartou Visa sa uskutočňuje cez internet, na oblasť internetu pripadá až 50 % všetkých otvorených sporov a podvodov (IPTS, 1999). Mal by teda existovať nejaký druh obchodu pre rôzne platobné prostriedky, ako sú elektronické peniaze, ktorý by menej podliehal zneužívaniu. Aby sa dostavil úspech na internete, musia byť prekonané hlavné prekážky. Užívatelia internetu teda požadujú nejaký medzinárodný platobný prostriedok. To znamená, že emitenti elektronických peňazí sa musia vyrovnávať s problémom medzinárodného vysporiadania v multimenovom rámci. Veľkou výhodou spoločností vydávajúcich kreditné karty nie je len to, že sú už na trhu, ale že môžu ponúknuť správne globálne platobné prostriedky.

Ešte stále existujú trhové segmenty, ako napríklad malé platby, v ktorých majú elektronické peniaze jasnú výhodu. Transakcie s kreditnými kartami sú príliš drahé pre transakcie s malými hodnotami. Doposiaľ sa neobjavilo žiadne významné riešenie pre oblasť malých platieb. Predpokladom ale je, že túto medzeru by mohli vyplniť práve elektronické peniaze. Mnoho pozorovateľov verí, že malé platby sú rozhodne oblasťou, v ktorej môžu mať elektronické peniaze úspech.

Ďalšími dvoma argumentmi v prospech elektronických peňazí sú anonymita a účelovosť. Klienti si neprajú zverejňovať svoju totožnosť svojim obchodníkom. Tí následne obchodujú s neznámym klientom iba v prípade, že sú si istí, že dostanú zaplatené. Na internete teda existuje potreba platobného prostriedku podobného hotovosti. Nie je však zrejmé, či je tento dopyt veľký. Pri obchodovaní na diaľku s neznámou protistranou vzniká riziko, pretože dve transakcie, platba a dodávka, nemôžu byť úplne synchronne (na rozdiel od transakcií s osobným stykom). Buď kupujúci zaplatí predtým, ako mu predávajúci pošle zakúpený tovar, alebo potom. V prvom prípade je vystavený riziku predávajúci, v druhom zase kupujúci. Preto by mali obe strany považovať za výhodnejšie uskutočňovať platbu prostredníctvom dôveryhodnej tretej strany, ktorá prevezme časť rizika a môže zasiahnuť v prípade konfliktov. To pripomína platobný model, ktorý má bližšie k platbám prostredníctvom kreditných kariet, kde tieto funkcie nahrádza emitent kariet. Preto otázka, či potreba anonymity vytvára podstatný dopyt po internetových elektronických peniazoch, si vyžaduje ďalší výskum.

Nedostatok inovácií spôsobený unáhlenou reguláciou založenou na vylúčení nebankových inštitúcií vydávajúcich elektronické peniaze bol jednou z príčin pre nový jasný rámec regulácie elektronických peňazí navrhnutý Európskou komisiou v lete 1998. Zaviedol špeciálny bankový štatút „inštitúcie elektronického peňažníctva“ pre nebankové inštitúcie. Tento návrh smernice Európskej únie bol jasným prizvaním nebankových inštitúcií ako významných hráčov na trhu.

To podporilo väčšiu konkurenciu a inovácie na trhu elektronických peňazí. Obchodná činnosť nebankových inštitúcií so štatútom inštitúcie elektronického peňažníctva je obmedzená na vydávanie elektronických peňazí pri dodržiavaní špecifických pravidiel a obozretného dohľadu.

Definícia elektronických peňazí a oblasť regulácie je kontroverzná nielen medzi rôznymi centrálnymi bankami v Európe, ale aj medzi Európskou komisiou a Európskou centrálnou bankou. Jednou z hlavných požiadaviek Európskej centrálnej banky bola minimálne požiadavka na zameniteľnosť elektronických peňazí za peniaze centrálnej banky v nominálnej hodnote. Hnacím motorom tejto požiadavky bolo zamedzenie súkromným menám. Mala ochrániť jednu z posledných zostávajúcich úloh centrálnej banky ako výhradnej zúčtovacej jednotky, a teda legálnu závislosť súkromne vydaných peňazí od peňazí centrálnej banky.

ZHRNUTIE

Postavenie elektronických peňazí na dravom konkurenčnom trhu oslabuje regulácia. Pri transakciách s osobným kontaktom elektronické peniaze súťažia s prístupovými produktmi a hotovosťou. Na rozdiel od elektronických peňazí však prístupové produkty, ako napríklad debetné a kreditné karty, už získali značný trhový podiel. V niektorých krajinách sú značne rozšírené šeky, ale použiteľnosť sa stráca. Otázkou je, či práve to je trhový segment pre elektronické peniaze. Zatiaľ sú jediným kandidátom bezkontaktné predajné miesta (POS terminály). To vyvoláva otázku, či vysoké náklady na vývoj, zavedenie, marketing a zlepšovanie systému elektronických peňazí môžu byť financované iba transakciami s nízkou hodnotou. Možným riešením tohto problému sú karty s viacúčelovým použitím. To by zapojilo do hry nebankové inštitúcie. Samozrejme, asi by bolo efektívnejšie začať s kartami na jednoduché účely, napríklad s telefónnymi kartami alebo vernostnými kartami, a pridať peňaženku. Európska centrálna banka však stanovila pre nebankové inštitúcie prísne obmedzenia.

Neúspech elektronických peňazí denominovaných v národných menách a vydávaných tradičnými bankami vyvoláva otázku o „špecifickom obchodnom postavení“ elektronických peňazí. Doteraz emitenti elektronických peňazí napodobňovali tradičnú hotovosť ako prostriedok výmeny so 100-percentnou likviditou a akceptáciou. Preto konkuruje všetkým zavedeným platobným systémom na trhu. Možno že táto stratégia nie je správna. Špecifickou vlastnosťou elektronických peňazí je ich programovateľnosť. Možno naprogramovať bity a byty elektronických peňazí. Môže sa obmedziť ich použitie emitentmi, uzatvorenou skupinou obchodníkov alebo klientov na určité produkty alebo služby. Môžu sa obmedziť na geografickú oblasť alebo sa môže naprogramovať časový limit pre ich použitie. Trh naznačuje, že úspech elektronických peňazí bude závisieť od využitia ich špecifického postavenia.

Literatúra:

1. Godschalk, H. – Krueger, M.: Why e-money still fails. Berlín 2000.
2. Browne, F. X. – Cronin, D.: The Future of Money in the Information Age. Cato Institute 1997.
3. Hartmann, W.: The drivers for Change in Payments and Settlements. London 1998.
4. Schneider, S.: Zahlungssysteme und Chiptechnik im Handel. Frankfurt 1997.
5. Prinz, A.: Money in the real and virtual world. Netnomics 1999.
6. Institute for Prospective Technological Studies: Study on Electronic Payment Systems, 1999.
7. www.bis.org



Bankopoistovníctvo – pojem, história a vznik

Ing. Anton Korauš, PhD.

Pokračovanie z čísla 1/2007.

Postupujúci vývoj bánk a poisťovní súvisel s procesom koncentrácie v oboch sektoroch. Koncentračné tendencie sa ukázali existenčne dôležité hlavne pre poisťovne. V medzivojnovom období prebiehal v tomto sektore intenzívny proces zakladania, ale aj zanikania spoločností. Po roku 1936 sa riziko spojené s nestabilitou poisťovní ešte zvýšilo v súvislosti s infláciou a krízou na trhu nehnuteľností. Aby sa predišlo krachom poisťovní, dochádzalo k prevodom portfólií z jednej poisťovne do druhej, prípadne do viacerých poisťovní naraz, čo malo za následok preskupenie ekonomickej sily.

Inou formou koncentrácie boli fúzie prostredníctvom odkúpenia portfólií spoločností, ktoré sa ocitli v problémoch. Išlo teda o opačný vývoj, než aký prebiehal po roku 1920, keď sa rozvoj realizoval prostredníctvom zakladania nových subjektov. Fúzie v poisťovníctve pokračovali i po prekonaní krízového obdobia, hlavne v záujme posilnenia a rozširovania distribučných sietí poisťovní.

V období po ukončení druhej svetovej vojny došlo vo Francúzsku k znárodneniu, ktoré sa dotklo oboch sektorov. Poisťovacie spoločnosti, či už znárodnené alebo nie, pokračovali v koncentracii. Využívanie zdrojov bánk a poisťovní sa orientovalo na kolektívne investície, ktorých prioritu a postup určoval plán, a zároveň si tak tieto subjekty budovali imidž uznávaného a silného inštitucionálneho investora. Ich pozície napriek tomu neboli vyrovnané. Znárodnené poisťovne si zachovali štatút obchodných spoločností, v dôsledku čoho ich klienti nemohli v žiadnom prípade využívať finančné záruky štátu. Taktiež pravidlá týkajúce sa využívania investícií boli presne vymedzené a časom strácali na aktuálnosti. Tým boli poisťovne pomerne dlho izolované od ekonomického prostredia, ktoré však ťažilo z kapitálových tokov generovaných práve poisťovním sektorom. Táto izolovanosť nútila poisťovne realizovať značnú časť aktivít prostredníctvom finančného trhu, kde pre zmenu narážali na záujmy bánk v boji o zákazníka. Špecializačné tendencie boli zrejmé aj v samom bankovom sektore. V roku 1945 bola uzákonená separácia aktivít medzi obchodnými a vkladovými bankami. Banka si musela vybrať medzi štatútom vkladovej banky – v tom prípade by nesmela prijímať fondy na dlhšie ako dva roky a musela by sa vzdať väčšej majetkovej účasti v podnikoch, alebo medzi štatútom obchodnej banky – v tomto prípade by nesmela prijímať vklady od širokej verejnosti. Tento zákon však odporoval požiadavkám doby a brzdiť vývoj, preto bol koncom 60. rokov zrušený.

Striktná separácia činností bánk a poisťovní, síce akceptovateľná z hľadiska bezpečnosti a opatrnosti, sa stala neudržateľnou pod tlakom nových faktorov, ktoré prekročovali národný rámec. Separácia aktivít bola v rozpore jednak s požiadavkami vznikajúceho spoločného európskeho trhu a jednak s liberalizačnými tendenciami, ktoré sa presadzovali na medzinárodných finančných trhoch od 70. rokov. V roku 1953 schválila tzv. národná rada poisťovní zákon, ktorý umožňoval jednému subjektu ponúkať tak životné, ako aj ostatné poistenie. Tento zákon rešpektoval princíp separácie záväzkov, aby prostriedky vyprodukované životným poistením nemohli byť použité na pokrytie iných záväzkov.

Ďalší vývoj bol poznačený koncentraciou rôznych aktivít a produktov v rámci jednej inštitúcie na úkor životného poistenia. Prijaté pravidlá separácie záväzkov viedli často ku vzniku radu inštitúcií, ktoré figurovali ako vzájomní akcionári. Táto skutočnosť mala mnoho negatívnych efektov: trieštenie síl, rast nákladov, obmedzená, prípadne žiadna tvorba nových spoločných služieb a produktov a stále obťažnejšie poskytovanie kombinovaných služieb. Nový smer sa teda orientoval najskôr na určité uvoľnenie bariér medzi jednotlivými poisťovacími aktivitami. Keď Bank Crédit Mutuel založila v roku 1970 vlastnú poisťovňu, neprekvapilo to ani bankárov, ani poisťovních agentov. Kapitálová účasť bánk v poisťovniach nebola ničím novým a neobvyklým už v minulosti, navyše poskytovanie služieb typických pre druhý sektor sa objavovalo už v 19. storočí.

Zbližovanie oboch sektorov prebiehalo dvoma spôsobmi, cieľ však bol jeden: dobytie trhu. Prvý spôsob vychádzal z posilnenia existujúcich vzájomných inštitucionálnych väzieb, ktoré mali medzi bankami a poisťovňami vždy svoje miesto a ktoré vyplývali z ich povahy ako finančných inštitúcií. Druhý spôsob spočíval v ponuke produktov, ktoré svojou povahou patrili druhej strane – išlo teda o distribúciu produktov partnera prostredníctvom vlastnej siete na základe jednoduchej, vzájomnej dohody. Vývoj pokračoval a napr. holding sa stal veľmi vhodnou právnou formou organizácie, ktorá umožňovala poisťovníam bez toho, aby porušili pravidlá separácie činnosti, vytvoril citlivú finančnú štruktúru a jej prostredníctvom kontrolovať banky, investičné fondy a inštitúcie špecializujúce sa na úverovanie obchodu.

Integrácia bankového a poisťovního sektora bola pochopiteľne aj predmetom živého záujmu orgánov verejnej moci. Tie sa nezaujímal ani tak



o filozofiu tejto integrácie, ako o to, či integrácia podporuje rozvoj dlhodobých úspor obyvateľstva a či vedie k zníženiu nákladov vo finančnom sektore. Zlacenie finančných služieb bolo považované za veľmi dôležité hlavne z hľadiska zvýšenia konkurencieschopnosti francúzskeho finančného sektora vo vzťahu k zahraničiu. Na začiatku 70. rokov zaujal štát voči integrácii vyčkávaciu pozíciu, ktorá mala za následok uvoľňovanie väzieb medzi politikou inštitucionálnej spolupráce bánk a poisťovní a strážením vlastného operačného poľa. Vo finančnom sektore sa tak presadzovala deregulačná vývojová línia, ktorá bola badateľná i v ekonomike ako celku.

Konjunktúra po vojne priniesla rad nových vývojových impulzov pre oba sektory a bola pre ne príťažlivá z odlišných a často protichodných dôvodov. Inflácia, ktorá ju sprevádzala, netešila klientov poisťovní, pretože znehodnocovala poistenie. Naopak, žiadatelia úverov znehodnotenie svojich dlhov vítali. Povojnová prosperita silno podnietila záujem obyvateľstva o bankové služby, najmä o vkladové bankovníctvo. Úspory tak mali veľký podiel na tvorbe bankového kapitálu. Mechanizmus akumulácie vlastného kapitálu v poisťovniach zasa ťažil z rozvoja životného a povinného (najmä sociálneho) poistenia a zaisťoval tomuto sektoru dôležité postavenie na finančnom trhu. Navyše nové podmienky zásadným spôsobom modifikovali vzájomný pomer síl medzi bankami a poisťovňami. Potreba spolupráce bánk s poisťovňami silnela a skončilo sa obdobie, keď banky ťažili z nedostatočnej finančnej skúsenosti poisťovní. Poisťovne sa stali koncom 70. rokov silne rešpektovanými subjektmi finančného trhu, ktoré buď prináležali určitej bankovej skupine, alebo sa s nejakou bankou spojili, a vznikali tak nové útvary finančného trhu – bankopoisťovne.

Ďalšia alternatíva vedúca ku vzniku bankopoisťovní súvisela s postupujúcou saturáciou tradičného bankového trhu, ktorá nútila banky k diverzifikácii ponuky finančných produktov. Východiskom sa stala ponuka poistných produktov. Ďalší moment, ktorý smeroval ku vzniku bankopoisťovní, súvisí s rozdielom medzi depozitnými a komerčnými bankami, ktorý začal v rokoch 1966 – 1967 zanikať, až napokon v roku 1984 zmizol úplne. Výsledkom bolo posilnenie celkových bankových kapacít a posilnenie pozícií bánk na finančných trhoch. Dá sa konštatovať, že ustupujúca diferenciacia v bankovom sektore spolu so zblížením bánk a poisťovní zodpovedala medzinárodným tendenciám tej doby, vedúcim ku vzniku univerzálneho bankovníctva v nemeckom štýle. Na prelome 70. a 80. rokov tak bankopoisťovne nastúpili svoju vlastnú životnú dráhu, s vlastnými zákonitostami, stratégiami a problémami.

Napriek tomu, že bankopoisťovníctvo sa stalo predmetom odborného skúmania len nedávno, bankové a poistné operácie sa kombinovali už celé desaťročia predtým. V Belgicku Caisse Générale d'Épargne et de Retraite, v Španielsku Caixa of Barcelona a vo Francúzsku CNP (Caisse Nationale de Prévoyance) poskytujú obidva druhy slu-

žieb už od 19. storočia. Aj napriek tomuto faktoru si pozorovatelia len nedávno uvedomili, že tieto dva koncepty sa môžu navzájom dopĺňať.

Analýzu vývoja bankopoisťovníctva ako takého poskytol J. P. Daniel (1995). Jeho analýza je založená hlavne na francúzskom trhu, ale nezanedbateľnou mierou dáva prepojenia na celý európsky trh.

J. P. Daniel podľa svojej analýzy bankopoisťovníctva rozdelil vývoj na tri etapy:

Prvá etapa – pred rokom 1980: banky fungovali ako sprostredkovatelia poistenia. Ponukou jednoduchých poistných produktov rozširovali svoje bankové služby. Takýto predaj a ponuka poistenia boli len doplnkovou činnosťou bánk.

V prvej etape produkty predávané ako priama nadstavba bankových služieb neboli asociované s poisťovníctvom. Napríklad úverové poistenie (*credit insurance*) nebolo podstatnou črtou pri vytváraní a udeľovaní spotrebných a iných úverov vo Francúzsku. Podľa Daniela je toto obdobie do začiatku 80. rokov označované ako obdobie zavádzania a učenia sa ako poskytovať poistné produkty v bankách.

Druhá etapa – od roku 1980 po rok 1990: je charakterizovaná vývojom finančných produktov rôznych druhov, väčšou kooperáciou banky a poisťovne, začali sa využívať sporivé (kapitalizačné) produkty.

V druhej etape banky začali vyvíjať finančné produkty rôznych druhov a snažili sa zaviesť skutočné bankopoisťovníctvo. Vtedy začali využívať kapitalizačné produkty, ako napr. poistenie na dožitie umožňujúce vyplatiť celkovú sumu po uplynutí vopred stanoveného počtu rokov. Napriek prítomnosti prvku poistenia to bol stále len „prídavný faktor“ klasického sporenia.

Tretia etapa – začiatok 90. rokov: v tomto období banky začínajú inovovať svoje produkty podľa potrieb zákazníkov. Objavujú synergické efekty medzi obidvoma aktivitami. Distribúciu a predajom poistných produktov a operácií nastáva prepojenie činností.

Tretia etapa bola rozhodujúca vo vývoji bankopoisťovníctva, keď banky naplno objavili synergické efekty medzi obidvoma aktivitami. Banky začali inováciu produktov, presun od tých najzákladnejších produktov k produktom kombinovaným. Tieto služby odrážali potreby zákazníkov, aj keď ich vývoj a poskytovanie si vyžadovali väčšie množstvo úsilia a finančného inžinierstva. V tomto období sa najviac tlačili dopredu tzv. *unit-linked* (jednotkovo viazané) a *investment-linked* (investične viazané) poistenia a aj variabilné životné poistenia. Tieto poistenia boli vyvinuté vo Veľkej Británii už v šesťdesiatych rokoch, ale predávané len v poistných domoch.

Na sektor poisťovníctva vplývajú celosvetovo tieto faktory:

- Globalizácia – znamená prílev kapitálu a know-



- how a zrýchlenie inovácie produktov a diverzifikácie distribučných kanálov.
- Deregulácia – zvyšuje tlak na marže i diferenciáciu a zrýchľuje diverzifikáciu distribučných kanálov.
 - Konsolidácia – zvyšuje polarizáciu trhu a tlačí menších hráčov do úzadia.
 - Kanálová/produktová konvergencia – znižuje spoľahlivosť agentskej siete a predstavuje kontakt s klientom vo viacerých úrovniach.

Okrem poisťovníctva vytvárajú spomínané faktory tlak aj na bankovníctvo. Bankové inštitúcie sa preto usilujú:

- udržať si klienta napriek silnej konkurencii,
- znížiť marže na najnižšiu úroveň,
- udržať si vyškolený personál a zabezpečiť jeho motiváciu,
- poskytnúť všetky finančné produkty pod jednou strechou,
- využiť infraštruktúru a zdroje, aby maximalizovali svoje príjmy.

Poisťovacie spoločnosti si následne zabezpečujú:

- prístup k vysoko kvalitným klientom,
- postupný prechod od priameho predaja k novým distribučným kanálom,
- prístup na nové trhy,

- geografický rast s minimálnymi nákladmi a časom,
- vysokú pravdepodobnosť úspešnosti v predajnom procese.¹

Na základe týchto zmien v obidvoch odvetviach vznikol nový druh podnikania – bankopoisťovníctvo. Bankopoisťovníctvo predstavuje nové rozvíjajúce sa odvetvie, ktorého podstatou je vzájomné prepájanie bánk a poisťovní alebo finančných a poisťovacích služieb. Toto prepojenie prináša výhody nielen pre klientov, ale predovšetkým pre peňažné ústavy. Zároveň medzi nimi eliminuje konkurenciu.

Model bankopoisťovníctva môžu finančné inštitúcie uplatňovať v troch základných formách, ktoré zobrazuje tab. 2.

Pred viac ako tridsiatimi rokmi sa pojem bankopoisťovníctva prvýkrát objavil aj v Spojených štátoch. Jeho bohatú históriu môžeme nájsť aj v niektorých krajinách Európy. Na začiatku deväťdesiatych rokov 20. storočia sa mnoho finančných inštitúcií rozhodlo vydať na cestu bankopoisťovníctva. Viedla ich k tomu najmä snaha poskytnúť klientom širokú paletu produktov, ale aj strategické zvýšenie množstva kapitálu a dosiahnutie synergického efektu v oblasti príjmov a nákladov.

Literatúra:

1. BELÁS, J.: Organizácia pracovísk komerčnej banky z hľadiska hotovostných operácií. In: BIATEC, roč. 11, 2003, č. 7, s. 19 – 21.
2. HORVÁTOVÁ, E. et al.: Ekonomické a legislatívne podmienky operácií komerčných bánk na Slovensku. Bratislava: Ekonóm 2004. ISBN 80-225-1842-5.
3. Korauš, A.: Bankopoisťovníctvo. Bratislava: Sprint 2005, ISBN 80-89085-41-5.
4. MEDVEĎ, J.: Determinanty vektorov a vymedzenie stratégie komerčnej banky. In: BIATEC, roč.5, 1997, č. 7, s. 2 – 5.

Tab. 1 Výhody bankopoisťovníctva pre banku a poisťovňu

BANKA	POISŤOVŇA
Udržanie si klienta	Príjmová a kanálová diverzifikácia
Uspokojenie viacerých finančných potrieb na jednom mieste	Kvalitný prístup ku klientovi
Diverzifikácia príjmov	Rýchlejší prístup do nových geografických oblastí
Výhodnejšie zdroje na dosiahnutie zisku	Silnejší kapitál poisťovne
Obohatenie pracovného prostredia	Dosiahnutie synergického efektu s bankou
Predajne orientovaná štruktúra	Prostredníctvom akvizície vytvorenie nového a lacnejšieho distribučného kanála

Zdroj: Purdy, S.: *Bankassurance - A Suitable Model for India, Aviva Life Insurance, Dillí 2002, s. 6.*

Tab. 2 Základné formy uplatňovania bankopoisťovníctva

Zamestnanci poisťovne predávajú bankové produkty	Bankoví zamestnanci predávajú poistenie	Poisťovňa predáva produkty v priestoroch banky
Oddelená predajná sila	Integrovaný model	Ruka v rukavici
Rýchla implementácia	Proces riadený bankou	Rýchla implementácia
Pokles riadenia času v banke	Poisťovňa prevádzkuje len produkt/predaj	Využitie silných stránok oboch partnerov
Potreba nízkej miery integrácie	Minimálne medzikulturálne otázky	Banka ako uvádzač, poisťovňa ako predavač
Najmenšia efektívnosť v oblasti využitia bankovej klientely	Silné stránky poisťovne nie sú využité	Súhra obidvoch kultúr v podobe umiestnenia pracovníkov poisťovne v bankách
Poisťovňa kontroluje predajný proces	Vyžaduje väčšiu zmenu manažmentu	

Zdroj: Purdy, S.: *Bankassurance - A Suitable Model for India, Aviva Life Insurance, Dillí 2002, s. 9.*

¹ Purdy, S.: *Bankassurance - A Suitable Model for India, Aviva Life Insurance, Dillí 2002, s. 5.*



Poštová sporiteľňa v Bratislave

Mgr. František Chudják

Vyhlásenie autonómie Slovenska 6. októbra 1938 prinieslo v oblasti peňažníctva možnosť doplniť chýbajúce štrukturálne medzery v usporiadaní úverovej sústavy na Slovensku. Jedným z doplňujúcich ústredných ústavov, ktorého poslaním bolo najmä sprostredkovanie bezhotovostného, ale aj hotovostného platobného styku bola Poštová sporiteľňa. Prvým krokom k jej založeniu bolo otvorenie zvláštnej úradovne Poštovej sporiteľne v Prahe dňa 1. decembra 1938 v Martine. Táto úradovňa však vykonávala svoju činnosť len v obmedzenej miere, pričom viedla predovšetkým šekové účty daňových úradov na Slovensku a postupne vytvárala pracovné úseky na preberanie a spracovanie zásielok z poštových úradov a otváranie šekových účtov.

Po vzniku Slovenskej republiky v roku 1939 bola v zmysle vládneho nariadenia č. 37/1939 Sl. z. osamostatnená a súčasne došlo k presťahovaniu jej sídla do Bratislavy. Vládnym nariadením bol Poštovej sporiteľni v Bratislave vymedzený analogický rozsah činnosti, aký mala Poštová sporiteľňa v Prahe. Jej pôsobnosť bola definitívne upravená zákonom č. 55/1944 Sl. z., na základe ktorého sa Poštová sporiteľňa v Bratislave stala verejnoprávnym peňažným ústavom s pôsobnosťou pre celé územie štátu. Jej základnú istinu tvoril štátny vklad vo výške 30 mil. Kč. Poštová sporiteľňa bola právnickou osobou, za peniaze a iné hodnoty zverené Poštovej sporiteľni ručil štát. Medzi základné okruhy jej činnosti patrila šeková služba, sporiteľničná služba a iné bežne bankové služby, ako bolo poskytovanie úverov, obchodovanie s cennými papiermi, depozitná služba a podobne. Vykonávala aj služby finančnej povahy pre štát, súdy, štátne a iné verejné úrady a ústavy. Vzťah Poštovej sporiteľne k štátnej správe sa prejavoval aj tým, že viedla pre Ústrednú štátnu pokladnicu centrálny účet, na ktorý sa denne pripisovali saldá šekových účtov jednotlivých odvetví štátnej správy. V r. 1940 – 1945 veľký význam nadobudlo aj oddelenie platobného styku so zahraničím, keďže Poštová sporiteľňa bola poverená vyplácaním úspor robotníkov zo Slovenska, ktorí pracovali v Nemecku. Vládnym nariadením č. 145/1943 Sl. z. bola Poštovej sporiteľni zverená likvidácia všetkých poukazov zo slovensko-nemeckého clearing. Od iných peňažných ústavov ju odlišovalo najmä to, že jej zberňami a výplatnými miestami boli poštové úrady, čo znamenalo úzky vzťah k podniku Slovenská pošta. Od 1. júla 1940 bola obnovená sporiteľná služba pre verejnosť, ktorá sa vzhľadom na praktickosť a širokú sieť poštových úradov medzi obyvateľstvom rýchlo rozšírila. Koncom roka 1945 tak Poštová sporiteľňa spravovala vklady na vkladných knižkách v celkovej výške 1 700 miliónov korún, pričom vklady na šekových účtoch pred-

stavovali 7 629 miliónov korún. Administratívna agenda Poštovej sporiteľne bola v pôsobnosti poštového rezortu ministerstva dopravy a verejných prác, no kontrolu nad jej hospodárením si ponechávalo ministerstvo financií. Správnym orgánom Poštovej sporiteľne bola od roku 1940 dočasná správna komisia na čele s Alexandrom Hrnčárom, ktorú v roku 1944 po prijatí zákona nahradila správna rada. Za bezprostrednú správu Poštovej sporiteľne zodpovedal jej prednosta, od roku 1944 generálny riaditeľ, pričom túto funkciu v rokoch 1939 – 1948 vykonával Štefan Mazák.

Po vypuknutí SNP krátky čas (od 4. septembra do 28. októbra) pôsobila samostatná Poštová sporiteľňa so sídlom v Banskej Bystrici. Jej hlavnou úlohou bolo zabezpečovať bezhotovostný platobný styk a poskytovať úvery podnikom, ktoré sa dostali prechodne do finančnej tiesne.

V r. 1948 došlo k zásadnej zmene v činnosti Poštovej sporiteľne v Bratislave, keď bola v procese koncentrácie československého peňažníctva na základe zákona č. 182/1948 Zb. zlúčená s Poštovou sporiteľnou v Prahe. Poštová sporiteľňa v Bratislave stratila svoju právnu samostatnosť, pričom jej majetok a kapitál, ako aj práva a povinnosti prešli univerzálnou sukcesiou bez likvidácie na Poštovú sporiteľňu v Prahe. Bývalé ústredie v Bratislave začalo pôsobiť ako Poštová sporiteľňa, Oblastný ústav pre Slovensko v Bratislave. V súlade so zákonmi o novej organizácii peňažníctva bol tento ústav vyňatý zo sektora poštovej správy a zároveň bol premenený na národný podnik. Okrem jeho pôvodnej pôsobnosti sa mu prisúdila kompetencia celoštátneho peňažného ústredia, a preto bol podriadený ministerstvu financií. Tak sa stala Poštová sporiteľňa celoštátnym ústredím pre všetky banky – národné podniky, pre ľudové peňažné ústavy, ako aj pre poisťovacie ústavy. Funkciu peňažného ústredia vykonávala najmä tým, že prijímala vklady na bežné účty bánk, ľudových peňažných ústredí a poisťovní. Poskytovala úvery podľa smerníc, ktoré vydalo ministerstvo financií. Obstarávala depozitnú službu, pokiaľ to súviselo s jej činnosťou ako peňažného ústredia. Vykonávala funkciu strediska bezhotovostného platenia a štátnej pokladnice. Výnosom Povereníctva financií z 15. júla 1949 došlo k zlúčeniu bývalého Ľudového peňažného ústredia v Bratislave s Oblastným ústavom Poštovej sporiteľne.

V r. 1950 bola v dôsledku zavedenia sovietskeho modelu jednej ústrednej banky zákonom č. 31/1950 Zb. zriadená Štátna banka Československá, ktorá prevzala okrem iného aj všetky práva a záväzky Poštovej sporiteľne a Oblastný ústav Poštovej sporiteľne v Bratislave bol od 1. júla 1950 organizačne začlenený do Oblastného ústavu Štátnej banky Československej.



Z rokovania Bankovej rady NBS

Dňa 23. januára 2007 sa uskutočnilo 5. rokovanie BR NBS pod vedením jej guvernéra Ivana Šramka.

- Banková rada schválila opatrenie Národnej banky Slovenska o predkladaní výkazov subjektmi zabezpečujúcimi distribúciu cenných papierov vydávaných zahraničnými správcovskými spoločnosťami a zahraničnými investičnými spoločnosťami na základe verejnej ponuky investorom na území SR na štatistické účely. Opatrenie bude účinné od 1. marca 2007.

- Banková rada ďalej schválila nový Organizačný poriadok Národnej banky Slovenska s účinnosťou od 1. februára 2007. Do dokumentu sú zapracované závery auditu riadiacich činností a procesov, ktorý sa v NBS uskutočnil v roku 2006 po zlúčení NBS a Úradu pre finančný trh. V NBS zanikne jedna doterajšia úroveň riadenia – pozícia vrchných riaditeľov úsekov a ich riadiace a výkonné právomoci prechádzajú na členov BR NBS. V súvislosti s touto zmenou zaniká aj riadiaci orgán direktorium NBS a jeho kompetencie bude vykonávať Banková rada NBS. Súčasne dochádza aj k redukcii o viac ako 20 organizačných útvarov. Nový organizačný poriadok tiež znižuje počet systemizovaných pracovných miest v NBS. V priebehu roku 2007 dôjde k ich zníženiu o 128 a v rokoch 2008 a 2009 postupne k ďalšej redukcii o 131 systemizovaných pracovných miest. Celková miera zníženia počtu pracovných miest v NBS v najbližších troch rokoch v porovnaní so súčasným stavom (1 221 systemizovaných pracovných miest) tak dosiahne 21 %. Nad rámec tohto zníženia môže dôjsť aj k ďalšej optimalizácii v závislosti od rozsahu objednávaných služieb pre NBS v externom prostredí. Súčasné rozhodnutie BR NBS je ďalším krokom v už začatom procese optimalizácie a zefektívnenia činnosti centrálnej banky. V roku 2006 došlo okrem iného k zmene systému riadenia expozitúr, v dôsledku čoho k 1. 7. 2006 zanikli pobočky NBS v Bratislave, Banskej Bystrici a Košiciach a boli nahradené expozitúrami. V súvislosti s týmito

a ďalšími organizačnými zmenami došlo v NBS v roku 2006 k poklesu o 98 systemizovaných pracovných miest.

Dňa 30. januára 2007 sa uskutočnilo 6. rokovanie BR NBS pod vedením jej guvernéra Ivana Šramka.

- Banková rada prerokovala Situačnú správu o menovom vývoji v SR za december 2006 a rozhodla o ponechaní úrokových sadzieb na úrovni 3,25 % pre jednodňové sterilizačné obchody, 6,25 % pre jednodňové refinančné obchody a 4,75 % pre dvojtýždňové repo tendre s obchodnými bankami.

Dňa 13. februára 2007 sa uskutočnilo 8. rokovanie BR NBS pod vedením jej guvernéra Ivana Šramka.

- Banková rada rozhodla o revízii bežného účtu platobnej bilancie za roky 2003 a 2004 na základe nových údajov z ročných hlásení o priamych zahraničných investíciách. Zahnutím údajov o reinvestovanom zisku a revidovaných údajov za dividendy a úroky sa pomer deficitu bežného účtu k HDP SR zvýši v roku 2003 o 62,3 mld. Sk (5,1% HDP) a v roku 2004 o 57,7 mld. Sk (4,3% HDP), z čoho čistý vplyv reinvestovaného zisku predstavuje v roku 2003 hodnotu 54,2 mld. Sk (4,5 % HDP) a v roku 2004 hodnotu 49,5 mld. Sk (3,7% HDP). Dôvodom revízie bežného účtu platobnej bilancie je predovšetkým zreálnenie údajov o reinvestovanom zisku. Revízie bežného účtu sú v súlade s medzinárodnými štandardmi, z ktorých vychádzajú aj praktiky okolitých krajín. Upravené údaje budú publikované na internetovej stránke NBS v sekcii Údajové kategórie SDDS/Platobná bilancia dňa 19. februára 2007. Podrobnejšia informácia o revízii bežného účtu platobnej bilancie, ako aj porovnanie s vývojom bežných účtov v okolitých krajinách budú zverejnené tiež 19. februára 2007 v sekcii Publikácie/Ďalšie materiály NBS/Odborná publikačná činnosť menového úseku.

Tlačové správy

SPRÁVA O PLNENÍ NÁRODNÉHO PLÁNU ZAVEDENIA EURA V SR

Vláda Slovenskej republiky na svojom 30. rokovaní dňa 7. februára 2007 schválila správu o plnení Národného plánu zavedenia eura v Slovenskej republike. Národný plán zavedenia eura v Slovenskej republike (NP) bol schválený uznesením vlády SR č. 525 zo 6. júla 2005. Prípravy na zavedenie eura a plnenie úloh Národného plánu zavedenia eura v SR postupujú podľa harmonogramu, tak aby bolo možné prijať spoločnú európsku menu – euro k 1. januáru 2009. Medzi naj-

dôležitejšie úlohy v prípravách na zavedenie eura, ktoré by sa mali plniť v tomto roku, patrí príprava generálneho zákona, podľa ktorého by sa mal celý prechod zo slovenskej koruny na euro riadiť, spolu s novelizáciou súvisiacich zákonov. Predloženie generálneho zákona na rokovanie vlády sa predpokladá v priebehu druhého štvrtroka 2007. Správa, ktorá hodnotí plnenie úloh v jednotlivých rezortoch a oblastiach, je dostupná na internetovej stránke Národnej banky Slovenska v časti EURO.

jk

**PREHLAD VZDELÁVACÍCH PODUJATÍ INŠTITÚTU BANKOVÉHO VZDELÁVANIA NBS
NA I. ŠTVŔŤROK 2007**

Názov vzdelávacieho podujatia	Dátum
JANUÁR	
Úrokové deriváty	15. – 17.
Finančný manažment II	24. – 25.
FEBRUÁR	
Manažment/riadenie kapitálu banky	5.
Profit Ratios of Capital	12.
Corporate Governance Regulatory Compliance – the Sarbanes-Oxley Act of 2002	20.
Retail deriváty	27. – 28.
MAREC	
Daň z príjmov	1.
Riadenie projektov	1. – 2.
Kontroling a riadenie nákladov v banke	2.
Fondový priemysel	6.
Jazyková kultúra v bankovníctve	7.
Effective Oral Communication	9. 3. – 29. 6.
APS SIPS pre používateľov	13.
Ako si efektívne riadiť čas	14. – 15.
APS SIPS pre správcov	15. – 16.
European Foundation Certificate in Banking – dištančné štúdium	16. 3. – 29. 6.
Kurz anglickej gramatiky I	15. 3. – 28. 6.
Úverové obchody bánk I	19. – 21.
Falzifikáty platidiel a ich charakteristiky – SKK, EUR, USD a iné meny	22. – 23.
Úspešné vedenie rokovania pri predaji finančných produktov	20.
Internal Audit in the Banking Environment	22.
Bankové záruky a medzinárodné finančné podvody v oblasti bankových záruk	22.
Účtovanie a vykazovanie v súlade s IAS/IFRS	26. – 28.
BABESAC I (Business and Banking English Skills and Communication)	26. 3. – 27. 6.
Reports that Work Workshop	28. – 30.

**EUROPEAN FOUNDATION CERTIFIKATE
IN BANKING**

Inštitút bankového vzdelávania NBS otvára 16. marca 2007 už štvrtý beh prípravného kurzu zameraného na získanie medzinárodne uznávaného certifikátu European Foundation Certificate in Banking (EFCB). Vzdelávacie podujatie realizované dištančnou formou vychádza z potrieb súčasnej finančnej a bankovej praxe v krajinách Európskej únie a reprezentuje súčasný model bankovníctva. Záverečná skúška je štandardná vo všetkých krajinách, v ktorých sa realizuje.

Cieľom štvormesačného vzdelávacieho podujatia je poskytnúť účastníkom široké spektrum najnovších poznatkov nevyhnutných na kvalifikované vykonávanie práce bankového zamestnanca v prostredí EÚ, ktoré sa týkajú hospodárskeho, menového a bankového prostredia, produktov a služieb bánk, ako aj bankovej etiky, marketingu a manažmentu.

V slovenskom finančnom a bankovom prostredí ide o výnimočný medzinárodný vzdelávací program. Certifikát, ktorý po úspešnom absolvovaní záverečnej skúšky získajú účastníci kurzu, je platný v celoeurópskom kontexte. Doteraz ho získalo viac ako 1 700 zamestnancov bankového sektora v dvanástich krajinách Európy vrátane 100 zamestnancov slovenského bankového sektora. Okrem toho absolventi dostanú tiež

osvedčenie o získanom vzdelaní s celoštátnou platnosťou na území Slovenskej republiky.

Bližšie informácie o tomto vzdelávacom podujatí možno získať na internetovej stránke Národnej banky Slovenska www.nbs.sk, alebo na adrese olga.hromnikova@nbs.sk.

NOVÍ REKTORI VYSOKÝCH ŠKÔL

Prezident Ivan Gašparovič dňa 22. januára 2007 vymenoval ôsmich rektorov vysokých škôl na Slovensku. Menovacie dekréty si v Prezidentskom paláci z rúk hlavy štátu prevzali rektori šiestich verejných, jednej štátnej a jednej súkromnej VŠ. Prezident vymenoval za rektora bratislavskej Univerzity Komenského Františka Gahéra, za rektora Slovenskej technickej univerzity (STU) v Bratislave Vladimíra Báleša a rektorom štátnej Akadémie Policajného zboru v Bratislave sa stal Jozef Kuril. Na čele svojich škôl budú pôsobiť už druhé funkčné obdobie. Za nového rektora Ekonomickej univerzity v Bratislave bol vymenovaný Rudolf Sivák a Karol Weisslechnera za nového rektora bratislavskej Vysokej školy výtvarných umení. Do čela Trnavskej univerzity v Trnave sa postaví Martin Mišút, Emil Pilipčinec povedie Univerzitu veterinárneho lekárstva v Košiciach. Prvým rektorom súkromnej Vysokej školy bezpečnostného manažérstva v Košiciach bude Marián Mesároš.

Zdroj: TASR



Doctor honoris causa Alexandre Lamfalussy

Soňa Babincová

Vedenie Ekonomickej univerzity v Bratislave bolo dňa 18. januára 2007 organizátorom slávnostného rozšíreného zasadnutia Vedeckej rady EÚ a Vedeckej rady Národohospodárskej fakulty pri príležitosti udelenia čestnej vedeckej hodnosti doctor honoris causa Ekonomickej univerzity v Bratislave jednému z autorov myšlienky európskej Hospodárskej a menovej únie (EMU) dr. h. c. prof. emeritus Alexandre Lamfalussy.



Profesor Alexandre Lamfalussy, dr. h. c., sa narodil v Maďarsku v roku 1929, odkiaľ sa v roku 1949 odsťahoval. V rokoch 1949 – 1953 študoval na The Catholic University of Louvain v Belgicku. Neskôr pokračoval dvojročným postgraduálnym štúdiom na Nuffield College v Oxforde, kde získal doktorát v ekonómii (D. Phil.). Život Alexandre Lamfalussyho charakterizujú významné aktivity v dvoch oblastiach – v oblasti finančnictva a v oblasti pedagogicko-vedeckej.

Profesijný život Lamfalussyho bol a je zviazaný s finančnictvom. Jeho prvým pôsobiskom bola Banque de Bruxelles, kde v rokoch 1955 – 1975 postupne zastával pozície ekonóma a ekonomického poradcu. Od roku 1965 bol výkonným riaditeľom a neskôr predsedom direktória tejto banky. V roku 1975 po zlúčení s Banque Lambert sa stal výkonným riaditeľom Banque Bruxelles Lambert.

Od 1. januára 1976 sa začala jeho medzinárodná finančná kariéra. Banková rada Bank for International Settlements (BIS) v Bazileji, známa ako banka centrálnych bánk, mu ponúkla pozíciu ekonomického poradcu a riaditeľa Menového a ekonomického úseku BIS. V máji 1985 bol menovaný do funkcie Generálneho manažéra BIS a na čele tejto významnej inštitúcie bol do konca roku 1993. Rada Európy ho v roku 1988 vymenovala za člena tzv. Delorovho výboru, ktorého práca bola zameraná na prípravu Európskej menovej únie (EMU). Výbor pripravil štatút Európskej centrálnej banky (ECB) a sformuloval maastrichtské kritériá, ktorých splnenie je ekonomickou podmienkou vstupu do EMU a zavedenia eura. Od 1. januára 1994 do 30. júna 1997 bol prezidentom Európskeho menového inštitútu vo Frankfur-

te. Jeho úlohou bolo vytvoriť operačné podmienky pre jednotnú menovú politiku a založiť ECB.

Výbor ministrov financií Európskej komisie (Ecofin) ho v júli 2000 vymenoval do čela „Výboru múdrych mužov“ (Committee of Wise Men), ktorého cieľom bolo pripraviť rámec pre fungovanie jednotného finančného trhu EÚ a systém jeho regulácie.

Summit EÚ v marci 2001 odporúčania tohto výboru prijal a v súčasnosti sa implementuje štvorúrovňový systém regulácie jednotného finančného trhu.

Alexandre Lamfalussy je výraznou a významnou osobnosťou európskej ekonomiky, o čom svedčí jeho celoživotná pedagogická a vedecká činnosť, ktorej sa nepretržite venoval napriek náročným úlohám, ktorými bol poverovaný v hospodársko-politickej oblasti.

Ako vysokoškolský učiteľ bol v akademickom roku 1961 – 1962 hosťujúcim prednášateľom na Yale University. Počas celého svojho profesionálneho života prednášal na The Catholic University v Louvaine, od roku 1975 ako mimoriadny profesor. Od roku 2003 bol popri pravidelnom kontrakte na tejto univerzite tiež členom výskumného tímu na Inštitúte európskych štúdií v Louvain-la-Neuve. V súčasnosti je profesor emeritus na The Catholic University of Louvain. Je autorom, resp. spoluautorom šiestich kníh a 28 vedeckých prác, článkov a vystúpení na medzinárodných konferenciách v mnohých krajinách sveta.

Alexandre Lamfalussy je externým členom Maďarskej akadémie vied a členom korešpondentom Inštitútu francúzskej akadémie vied a nositeľom viacerých významných vyznamenaní (Belgicko, Francúzsko, Nemecko, Maďarsko).

„Aj tento stručný prehľad odborných, vedeckých a politických aktivít prof. dr. h. c. Alexandre Lamfalussyho jasne dokumentuje, že ide o medzinárodne uznávanú, významnú a vynikajúcu osobnosť v oblasti ekonomickej vedy a politického života a výsledky jeho činnosti majú široký medzinárodný ohlas.“ – uviedol na záver charakteristiky prof. A. Lamfalussyho pred vykonaním slávnostného aktu udelenia čestnej vedeckej hodnosti prof. R. Sivák, v tom čase dekan NHF, od 1. februára 2007 rektor Ekonomickej univerzity v Bratislave.

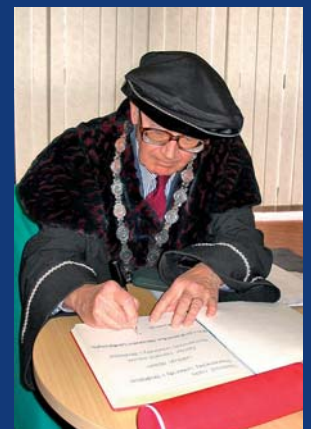


Foto: Zuzana Jójárt

