ODBORNÝ BANKOVÝ ČASOPIS
NOVEMBER 1997
ROČNÍK 5

BANKING JOURNAL
NOVEMBER 1997
VOLUME V

BIATEC

NÁRODNÁ
BANKA
SLOVENSKA

NATIONAL
BANK OF
SLOVAKIA

11

rýchlosť, spoľahlivosť, bezpečnosť
TNT Express Worldwide
We take it personally.
tel.: 07/572 12 72

Obsah/Contents

NA AKTUÁLNU TÉMU

Prof. Ing. Jozef Mihalik, DrSc.
Novšie trendy v rozvoji ľudských zdrojov vo vzťahu k euromanažmentu ľudských zdrojov
Latest Trends in the Development of Human Resources in Relation to the Euromanagement of Human Resources 2, 29

Ing. Soňa Vágnerová
Dynamika vývoja podnikateľskej činnosti bánk
Trends in the Business Activities of Banks 6, 33

Ing. Emil Burák
Výkon daňovej kontroly u podnikateľských subjektov v alternatívach – I. časť
Alternatives in Examination of Taxes Paid by Businesses – Part 1 ..... 10, 35

ATLAS PEŇAZÍ

Gabriel Schlosser
Poľská republika – história a súčasnosť poľskej meny
Polish Currency – Past and Present 14
Slovinská republika – história a súčasnosť slovinskej meny
Slovenian Currency – Past and Present 23

PRÍLOHA

Rastislav Čársky, Miroslav Gavura
Modelovanie funkcie dopytu po peniazoch na Slovensku
Modelling the Demand-for-Money Function in Slovakia 15

GALÉRIA OSOBNOSTÍ

Marián Tkáč
Rudolf Krupec 25

RECENZIA

PhDr. Milica Lesáková
Bankovníctví
Banking 26

BIATEC
Odborný bankový časopis
november 1997

Vydavateľ:
Národná banka Slovenska

Published by
National Bank of Slovakia

Redakčná rada/Editorial Council:
Ing. Vladimír Masár (predseda), Mgr. Soňa Babincová, PhDr. Eva Barliková, Ing. Adam Celušák, CSc., Prof. Ing. Irena Hlavatá, CSc., Ing. Štefan Králik, Ing. Jozef Kreutz, Doc. Ing. Jozef Makúch, CSc., Ing. Gabriela Miklošová, Ing. Miroslav Marenčík, Ing. Pavol Ochotnický, CSc., Doc. Ing. Anna Pilková, CSc. MBA, Ing. Monika Siegelová, Ing. Vladimír Valach

Redakcia/Editorial Staff:
šéfredaktorka/Editor in Chief
Mgr. Soňa Babincová ☎ 563 4406
zástupkyňa šéfredaktorky/Editor
Ing. Alica Polónyiová ☎ 563 3400
výtvarná redaktorka/Graphics Editor
Anna Chovanová ☎ 563 4536

Adresa redakcie/Editorial Office:
Národná banka Slovenska
redakcia BIATEC
Štúrova 2, 818 54 Bratislava
tel.: 563 3034, 563 4406, 563 3400,
fax: 563 3035

Objednávky a predplatné
prijíma redakcia: na časopis: ☎ 563 3034
na inzerciu: ☎ 563 4536
Počet vydaní: 12 - krát do roka

Cena jedného výtlačku: 19,10 Sk vrátane DPH

Ročné predplatné: 229 Sk vrátane DPH

Tlač / Printed by: i + i print, spol. s r.o. Ondavská 3, 826 47 Bratislava

Distribúcia / Distributed by:
PNS, a. s., Košická 1, 813 80 Bratislava

Termín odovzdania rukopisov: 3. 11. 1997

Dátum vydania: 17. 11. 1997

Registračné číslo: MK SR 698/92
ISSN 1335 - 0900

1. strana obálky / Front Cover:

• V roku 1930 objavili v Topoľčanoch pozoruhodný poklad zlatých mincí z obdobia grošovej meny. Sú to dukáty Žigmunda Luxemburského (1387–1437) v počte 217 kusov, ktoré boli na tomto mieste uložené asi v prvej polovici 15. storočia. Na licnej strane mincí je okrem nápisov štvrtený štít so znakmi Uhorska a Rakúska a na rube postava sv. Ladislava. Poklad je spracovaný a uložený v numizmatickej zbierke Slovenského národného múzea - v Historickom múzeu na Bratislavskom hrade a je významným dokladom pre štúdium peňažných pomerov uvedeného obdobia.

• In 1930, a remarkable treasury consisting of gold coins from the period of groschen-currency was found in Topoľčany: 217 pieces of Hungarian ducats of Sigismund of Luxembourg (1387–1437) hidden there almost in the first half of the 15 century. Apart from inscriptions, the quadrisect escutcheon with symbols of Hungary and Austria is depicted on the obverse of coins. The figure of St. Ladislaus is on the reverse. The treasury has been worked out and now is a part of numismatic collections of the Slovak National Museum deposited at the Historical Museum of Bratislava Castle. It is an important evidence of that time for monetary studies.

PhDr. Elena Minarovičová
Foto: Mikuláš Červeňanský

NOVŠIE TRENDY V ROZVOJI ĽUDSKÝCH ZDROJOV VO VZŤAHU K EUROMANAŽMENTU ĽUDSKÝCH ZDROJOV

Prof. Ing. Jozef Mihalik, DrSc.
Národohospodárska fakulta, Ekonomická univerzita v Bratislave

Cieľom príspevku je, ako to naznačuje i titulok, analyzovať novšie trendy v rozvoji ľudských zdrojov vo vzťahu k euromanažmentu ľudských zdrojov.

V prvom rade chcem konštatovať, že význam tejto problematiky je v kontexte Slovenskej republiky ako asociovaného štátu EÚ osobitne významný. Preto sa nazdávam, že viac pozornosti by sme mali venovať tomu, aké sú trendy riešenia existujúcich problémov v tejto oblasti u nás i v európskom meradle. Je skutočnosťou, že jednou z oblastí integračného procesu v Európe, v ktorej sa očakávajú najzložitejšie problémy, je rozvoj ľudských zdrojov. EÚ a SR majú v oblasti rozvoja ľudských zdrojov približne podobné problémy – ale na inej úrovni. Medzi najzávažnejší problém EÚ ako celku patrí nezamestnanosť, ktorá dosahuje 10 % priemer. EÚ zatiaľ tento problém nevie zvládnuť. Hlavným smerom riešenia je orientácia na efektívnu zamestnanosť. S tým súvisí viacero riešení, ktoré sa uvádzajú do praxe. Jedným trendom je, že v mnohých firmách sa prechádza na systém, ktorý nezaručuje celoživotné zamestnanie svojim zamestnancom, ale poskytuje im pracovné príležitosti v súlade s potrebami firmy. Ak táto potreba pominie, zamestnanci sa uvoľňujú a idú pracovať inde, kde ich schopnosti potrebujú viacej. Tým sa má čeliť znižovaniu ceny práce u konkurencie prichádzajúcej z USA a z Ázie, kde je cena práce nižšia v dôsledku liberálnej politiky zamestnanosti, resp. ceny práce. Nechce sa pritom siahať na mzdovú úroveň, ale riešiť to zvyšovaním efektívnosti zamestnanosti. Ďalším trendom je, že spoločný európsky hodnotový inštitucionálny systém v oblasti rozvoja ľudských zdrojov sa iba formuje. Formovanie euromanžmentu predstavuje zatiaľ súhrn pravidiel, poznatkov a schopností, ktoré treba naplniť. Ide o to, aby sa po novom sformoval profil budúcich manažérov a riadiacich pracovníkov. Istým problémom je trend, ktorý zakladá zmluva o voľnom pohybe obyvateľov v rámci EÚ, ktorá bude mať silný dopad na obyvateľov štátov, ktoré ešte nie sú plnoprávnymi členmi Schengenskej dohody (Portugalsko, Rakúsko a Grécko), alebo neplnia podmienky Schengenskej dohody, a ktoré prispôsobujú národné informačné systémy spoločnému systému (okrem spomenutých troch sú to Dánsko, Fínsko, Taliansko, a Švédsko), ako aj na obyvateľov asociovaných štátov EÚ, ktoré už teraz pociťujú novú situáciu ako vyhostenie zo slobodnej Európy a rozdelenie Európy na dve kategórie obyvateľov. (Odhaduje sa, že asi 150 000 ľudí zo strednej Európy (ČR, Maďarska Poľska a Slovenska) plánuje prísť za prechodnými zárobkami najmä do Nemecka a do Rakúska).

V SR situáciu v oblasti rozvoja ľudských zdrojov charakterizuje druhá najvyššia nezamestnanosť v rámci krajín CEFTA (po Poľsku). Zatiaľ štáty strednej a východnej Európy nevedia zvládnuť problém nezamestnanosti. Na Slovensku hromadné prepúšťanie v I. polroku 1997 oznámili všetky kraje – spolu asi 2240 ľudí. Do konca roku 1997 sa predpokladá ďalšie prepúšťanie 5375 ľudí v 387 podnikov, čo predstavuje 6,4 % z celkového počtu 83 110 zamestnancov dotknutých podnikov. V bankovom sektore, kde pracuje spolu 25 581 pracovníkov v 24 komerčných bankách (z toho 10 bánk so zahraničnou účasťou) a poisťovacom sektore, kde pracovalo 6 140 pracovníkov (údaje sú k 1. aprílu 1997) akútny stav prepúšťania nehrozí, aj keď aj tu treba počítať so štruktúrnymi zmenami a s výrazným skvalitňovaním práce celého bankového a poisťovacieho sektora.

Uvedené trendy v kvantitatívnej stránke zamestnanosti a jej vývoja budú klásť enormné nároky na pracovníkov odborov ľudských zdrojov. Ešte väčšie ich čakajú v oblasti kvalitatívnej reštrukturalizácie zamestnanosti, prípravy efektívnych pracovníkov a osvojovania si vedeckých základov práce s ľuďmi. Aj keď treba vyzdvihnúť učenlivosť našich manažérskych generácií vo všetkých sférach činnosti, nemožno sebakriticky nepriznať medzery, ktoré existujú v efektívnosti práce radových pracovníkov, manažérov a riadiacich pracovníkov. Aj keď nemožno povedať, že také neduhy, ako je nedodržiavanie zmluvných záväzkov, vzťah k zákazníkovi, administratívne prieťahy, korupcia, nese-

rióznosť, nespoľahlivosť, plné pracovné nasadenie a ľahostajnosť k ponúknutým možnostiam a iné sú väčšinové, ich výskyt je tu a stačí na to, aby v mnohých prípadoch spochybnil korektnosť podnikania na Slovensku. Treba dodať, že všetky neduhy a sprievodné ťažkosti v transformácii majú svoje korene v spôsobe práce, v nedostatočnej príprave alebo v zlyhaní ľudského faktora.

Teoretická základňa

Otázke rozvoja ľudských zdrojov sa v každej firme bez ohľadu na odvetvie činnosti musí venovať prioritná pozornosť. Vzťahuje sa nielen na vytváranie nových pracovných príležitostí, efektívnu zamestnanosť, ale tiež na zvýšenie úrovne manažmentu ľudských zdrojov. Vychádza sa pritom z tézy, že európsku škálu hodnôt, ktorá sa iba formuje, treba súbežne budovať s rozvíjaním národných škál hodnôt. Teoretickú základňu tohto procesu predstavuje inštitucionálna ekonomika a operatívnu – euromanažment ľudských zdrojov.

Inštitucionálna ekonomika vysvetľuje ekonomický systém pomocou analýzy charakteru a podstaty rozvoja kultúrneho systému firmy (banky, finančnej inštitúcie, poisťovne) v rámci kultúrneho systému spoločnosti. (Obsahuje tiež analýzu špecifických podmienok rozvoja ľudských zdrojov (LZ) v ekonomickom a sociálnom systéme, ktoré vyžadujú, aby boli zohľadnené v procese konvergencie do európskych ekonomických štruktúr). V nej ide o to, aby paralelne so zabezpečovaním obchodných ukazovateľov sa potrebná pozornosť venovala (presun ťažiska) v transformačnom procese (ako celku) a v oblasti rozvoja ľudských zdrojov (osobitne) budovaniu inštitucionálneho systému vzťahujúcemu sa na základné hodnoty a normy, ku ktorým sa skupiny ľudí – ako sú finančné inštitúcie, banky, poisťovne, podniky a komunity alebo iné organizácie či profesie – hlásia, alebo si ich želajú osvojiť. Ide o hodnoty a atribúty vzťahujúce sa na spôsob práce a životný štýl, ktorý sa považuje za rozhodujúci pre prosperitu firmy. V súlade s tým je potrebné formovať organizačné usporiadanie banky, firmy, podniku. Vedúcu úlohu by mal pri tom zohrať manažment ľudských zdrojov.

Manažment ľudských zdrojov (MLZ) predstavuje segment celkového manažmentu, ktorý je zameraný na riadenie práce ľudí. Jednou z ťažiskových oblastí MLZ v súčasnom období je formovanie koncepcie rozvoja LZ. Túto úlohu by pre vedenie firiem mali sformovať (pokiaľ sa už tak nestalo) dozorné rady. Formovanie, zdokonaľovanie koncepcie rozvoja ľudských zdrojov je potrebné uskutočňovať v súlade s transformačným procesom finančného sektora v SR. Koncepciu rozvoja ľudských zdrojov by malo zahrňovať stanovenie cieľov, priorít, úloh a metodológiu ich plnenia v stanovených časových limitoch. Ťažiskovú otázku koncepcie by mali predstavovať zmeny, ktoré sa presadzujú v modernom manažmente ľudských zdrojov v Európe a vo svetovom meradle. Významnou koncepčnou zmenou je zohľadniť nové trendy pri profilovaní manažérov a riadiacich pracovníkov najmä vo vzťahu k formovaniu euromanažmentu ľudských zdrojov a eurokvalifikácie.

Euromanažment ľudských zdrojov a formovanie eurokvalifikácie

Empirický výskum (1995–96) vykonaný na reprezentatívnej vzorke podnikov v Nemecku, Veľkej Británii, Slovenskej republike a v Španielsku a získané výsledky z dvojstupňového hodnotenia údajov získaných z jednotne koncipovaných dotazníkov v týchto štátoch priniesol viaceré zaujímavé poznatky a zistenia. Projekt Euromanažér ľudských zdrojov podporovaný EÚ je budovaný na myšlienke získať prostrednictvom výskumu v štyroch európskych krajinách rámcový prehľad o tom, aké programy prípravy manažérov LZ sú potrebné, aby sa rozvinuli náležité formy vzdelávania v tejto dôležitej oblasti v európskom meradle. Získané údaje o profiloch, úlohách (rolách), príprave a praxi manažérov LZ môžu poslúžiť pre skvalitňovanie práce odborníkov v oblasti LZ v spoločnostiach, podnikoch a organizáciách, ktoré stále vo väčšej miere budú riadiť ľudské zdroje v celej Európe.

Výskum ukázal, že pri budovaní zjednotenej Európy na báze informačnej spoločnosti, ktorá zásadne ovplyvní zmeny vedúce k novému spôsobu práce a k lepšej kvalite života v integrovanej Európe, vzniká potreba novej kvalifikácie – **eurokvalifikácie.** Bude sa od nej vyžadovať rozvíjanie širokého kvalifikačného spektra, rozvoj kultúry celoživotného vzdelávania, pomoc pri transformácii kultúry práce, nové formy a metódy profesionálnej prípravy zamerané na znalosti vlastnej práce, ale tiež na zvládnutie poznatkov a vedomostí politickej, ekonomickej a sociálnej situácie nielen vlastnej krajiny, ale v Európe a vo svete.

Formovanie eurokvalifikácie, o ktorú sa európske štáty v súčasnosti usilujú, si vyžiada určitý čas. Kratší v ekonomicky vyspelých trhových ekonomikách, dlhší v štátoch strednej a východnej Európy, ktoré transformujú svoje ekonomiky na voľné trhové ekonomiky. Miera úspešnosti rozvoja eurokvalifikácie v každej krajine bude závisieť predovšetkým od miery rozvinutia manažmentu ľudských zdrojov, budovaného už na zásadách a požiadavkách euromanažmentu.

Z výsledkov spomínaného výskumu vyplýva, že príprava euromanažéra by mala byť orientovaná tak, aby prispela k formovaniu najmä týchto vlastností, schopností a vedomostí: euromanažér musí výborne ovládať cudzí jazyk, orientovať sa v kultúre svojej i iných krajín, mať dobré vedomosti z medzinárodnej komparácie sociálne-ekonomického rozvoja, mať presnú predstavu o normách etiky, vedieť vyhovieť prianiam a požiadavkám ľudí v európskom kontexte, vedieť viesť rokovania na medzinárodnej úrovni, byť aktívny, vedieť vyjadrovať svoje myšlienky v ústnej i písomnej forme v intenciách medzinárodných vzťahov, byť podnikavý a prezieravý, poznať strategické zámery európskeho a svetového ekonomického vývoja, mať inovačné schopnosti. Je žiaduce, aby bol pripravený zovšeobecňovať najnovšie trendy vo formovaní manažérov budúcnosti, vyznať sa v technike. Mal by byť dobrým odborníkom v medzinárodných otázkach sociálneho rozvoja, ktoré sa stávajú kľúčovým elementom v mierovom napredovaní vo svetovom aj v európskom meradle. Musí ovládať politickú, ekonomickú i právnu situáciu vo vlastnej krajine, v Európe a vo svetovej ekonomike.

Kľúčovú úlohu v rozvoji schopností a atribútov eurokvalifikácie manažérov a odborníkov musia zohrať odbory ľudských zdrojov na každom stupni riadenia. To však vyžaduje v prvom rade vybudovať, resp. dobudovať odbory ľudských zdrojov (ĽZ), ktoré by postupne dokázali pracovať podľa zásad uznaných pre euromanažment ľudských zdrojov. Ide tu okrem iného o nové postavenie odborov ľudských zdrojov v organizačných štruktúrach bánk, firiem, spoločností a inštitúcií. Z výsledkov výskumu vyplýva, že v podmienkach SR je žiaduce dobudovať odbory ĽZ tak, aby tieto výrazne postúpili v hierarchii riadenia. Ťažiskovú oblasť predstavujú hlavne odbory ľudských zdrojov, ktoré je potrebné doplniť o chýbajúce činnosti a zodpovednosti v oblasti aktivít ĽZ, ktoré sa doteraz vo väčšine bánk, firiem, spoločností a inštitúcií nevyskytujú a v trhových ekonomikách sú nepostrádateľné. Následne treba pripraviť program školení a prípravy na chýbajúce aktivity a funkcie ĽZ. Ďalej sa ukazuje potreba pripraviť hodnotenie schopností najmä manažérov ĽZ a liniových manažérov v oblasti práce s ľuďmi na základe systému testovania schopností pracovníkov odboru ĽZ a schopností liniových manažérov pracovať s ľuďmi, viesť ľudí a riadiť ich prácu.

Dôležitou oblasťou rozvoja ľudských zdrojov je odstrániť deficit medzi existujúcimi a potrebnými schopnosťami a atribútmi pracovníkov odborov ľudských zdrojov (napríklad v oblasti plánovania, organizácie práce, v znalosti cudzích reči, práce s počítačom a iné). Tento deficit sa pohybuje v priemere asi od 1:0,7 až po 1:2,7. Podobne túto úlohu treba zvládnuť u liniových manažérov.

Z hľadiska plnenia taktických a strategických zámerov podniku, firmy, spoločnosti, inštitúcie je potrebné vytypovať činnosti v oblasti ĽZ, ktoré sú v súčasnosti a v blízkej budúcnosti najviac dôležité a najľahšie dosiahnuteľné. Je to napríklad vyššia kvalifikácia a lepšie schopnosti pracovníkov odborov ĽZ, viac rešpektu zo strany vedenia a liniových manažérov a pod. Treba vytypovať i tie, ktoré sú menej dôležité a najťažšie dosažiteľné (napríklad viac pracovníkov v odbore ĽZ a iné). Z výsledkov výskumu vyplýva, že pri posudzovaní dôležitosti – priority a dostupnosti jednotlivých opatrení pre zvyšovanie efektívnosti a zlepšenie prínosov k plneniu úloh v manažmente ĽZ a získavania konkurencie schopnosti je nasledujúce poradie opatrení:

1. Vyššia kvalifikácia – lepšie pripravovaní pracovníci odboru ĽZ.
2. Väčšia podpora – akceptácia vedenia podniku a od liniových manažérov.
3. Väčšie právomoci v rozhodovacom procese – väčší vplyv na správanie sa liniových manažérov.
4. Väčšia stimulácia pre manažérov ľudských zdrojov.
5. Viac a lepších informácií o obchodných činnostiach.
6. Väčšiu decentralizáciu v otázkach ĽZ a zodpovednosti k podriadeným zložkám a liniovým manažérom.

Jednou z kľúčových úloh z oblasti rozvoja ľudských zdrojov je sformulovať ťažiskové programy prípravy pracovníkov odboru ĽZ a liniových manažérov z oblasti práce s ľuďmi a ďalších tém. Z výsledkov výskumu vyplýva, že pri posudzovaní ťažiskových oblastí odborných programov prípravy pre manažérov ĽZ najväčší význam sa prikladá nasledujúcim tematickým okruhom:

1. Potrebné právne normy a zákony.
2. Plánovanie ľudských zdrojov.
3. Stratégia manažmentu ĽZ ako integrálna súčasť celkovej stratégie podniku.
4. Ekonomické faktory v trendoch trhu.
5. Pracovné náklady a stanovenie celkového balíka kompenzácie za prácu.
6. Obchodné prostredie, kontrola personálnych činností, integrácia manažmentu ĽZ do všeobecného manažmentu.
7. Základné teórie manažmentu ĽZ a aplikované modely, sociálne a kultúrne zmeny, projekty práce, popisy prác. Kvalifikácia pracovníkov odborov ĽZ v skúmanej vzorke podnikov je pomerne vysoká. Vysokoškolské vzdelanie (alebo ekvivalentné) má 76 % pracovníkov odborov ĽZ. Väčšina z nich má diplomy z technických univerzít (alebo vysokých škôl) (35,5 %) a z ekonomickej univerzity. V kvalifikácii sú takmer rovnako hodnotené praktické skúsenosti, odborná príprava a vysokoškolské vzdelanie. Respondenti uviedli, že vysoká kvalifikácia a lepšia príprava sú dôležitejšie pre zlepšovanie výkonu, než vplyv a právomoci v rozhodovaní. Tiež to, že univerzálne štúdium je pre dobrého manažéra dôležitejšie, než „učenie sa v práci".

Možno zhrnúť, že kvalifikačná základňa pracovníkov v oblasti ĽZ je pomerne dobrá. Čo im chýba, sú najmä potrebné schopnosti a atribúty z moderného riadenia práce ľudí s využitím najnovších metód pracovných vzťahov v trhovej ekonomike, poznatky z trendov v rozvoji ľudských zdrojov v širšom európskom a svetovom sociálne-ekonomickom prostredí a viac rešpektu a podpory zo strany vedení podnikov a liniových manažérov. To všetko sa dá pri dobrom strategickom myslení a vytváraní podmienok zo strany zainteresovaných dobre zvládnuť v pomerne krátkom období.

Pre manažérov na Slovensku z výskumu vyplýva, že eurokvalifikácia je jedným z prvých predpokladov presadzovania sa SR do svetových a európskych hospodárskych štruktúr, s čím úzko súvisí potreba prípravy profesionálne zdatných odborníkov pre prácu v európskych a svetových riadiacich ekonomických štruktúrach a v medzinárodných organizáciách. Súčasná situácia je nedostatočná. V medzinárodných organizáciách pracuje zo SR iba minimálny počet odborníkov. Ich funkčné zaradenie je podľa môjho názoru z veľkej časti na nevýznamných funkčných miestach medzinárodnej byrokracie. Riešenie treba hľadať v systematickej príprave odborníkov zameranej na zvládnutie riešenia koncepčných, vecných a systémových otázok svetovej ekonomiky a problémov ekonomického a sociálneho rozvoja. Len pomaly sa rozširuje zamestnávanie slovenských manažérov a odborníkov v podnikateľskej sfére západu.

Oboznámenie sa s Euromanažmentom ľudských zdrojov a jeho zvládnutie umožní, aby slovenskí manažéri a ďalší odborníci a zamestnanci sa mohli cieľavedomé pripravovať v oblasti euromanažmentu a kompatibilne sa postupne začleňovať do novotvoriacich sa európskych a svetových riadiacich štruktúr.

Tento záver korešponduje s procesom formovania rozsiahleho európskeho trhu práce pre niektoré skupiny zamestnaných, ako sú napríklad euromanažéri, ekonómovia bankári, finančníci, inžinieri, vedci, hudobníci, herci,

špecializovaní vysokokvalifikovaní robotníci a iní. Tiež s tým, že existujú národné trhy práce pre ostatných zamestnancov, ktorí by mali ovládať zásady a techniku euromanažmentu (nevyhnutného napríklad pre joint-venture podnikanie, medzinárodný obchod, spoluprácu v riešení ekonomických a sociálnych otázok atď.). Ide najmä o ekonómov, technikov, inžinierov, manažérov na makro- i mikroúrovni a iných. Podobne sú isté vedomosti a znalosti z euromanažmentu potrebné pre ľudí pohybujúci sa v rámci miestnych a regionálnych trhov práce.

Potreba znalostí a vedomostí z euromanažmentu (ktoré by mal sprístupniť manažment ľudských zdrojov) je vo väčšine Európy definovaná významom úrovne pracovných skúseností, typom školenia, prípravy a znalosťami. Komparatívne znalosti a skúsenosti z euromanažmentu sa stávajú kritickým komponentom na európskom trhu práce. A nielen v Slovenskej republike. Výskum Euromanažment LZ v štyroch európskych štátoch ukázal, že medzinárodné skúsenosti a znalosti predstavujú úzke miesto v manažmente a jeho jednotlivých segmentoch. Napríklad pri posudzovaní schopností a atribútov dôležitých pre pracovníkov odboru manažmentu LZ na Slovensku, aký „JE" profil – je uvádzaný najnižšie v prípade medzinárodných skúseností (vážený aritmetický priemer je iba 1,53). Pri hodnotení „AKÝ BY MAL BYŤ" profil schopností a atribútov pracovníkov odboru manažmentu LZ, medzinárodné skúsenosti sú hodnotené vysoko (vážený aritmetický priemer 3,66).

Orientácia na Euromanažment LZ je v súlade s trendom na požiadavku formovať všeobecnejšie orientovaný profil manažérov LZ. Tento trend potvrdili aj niektoré výsledky výskumu. V ňom respondenti v štyroch európskych štátoch, v ktorých sa uskutočnil výskum, sa vyslovili za prípravu odborníkov pre ich budúcu kariéru buď cestou medzifunkčnej kariéry (cross-functional career) alebo cestou tradičnej funkčnej, tzv. kominovej kariéry (chimney career). Napríklad v Nemecku bolo v prospech budúcej orientácie manažérov LZ cestou medzifunkčnej kariéry 64 % a iba 28 % uprednostňovalo tradičnú cestu funkčnej kariéry v rámci odboru LZ. Vo Veľkej Británii tento pomer bol 26 %, resp. 50 % (25 % nevie), v Španielsku 56 %, resp. 27 % a v Slovenskej republike 33 %, resp. 27 % (zvyšok nevie alebo neodpovedal).

Aj pri tom, že v troch štátoch prevažujú odpovede respondentov v prospech orientovania budúceho kariérneho postupu cestou funkčnej špecializácie, závery výskumu vyzneli tak, že perspektívnejšia forma pre prípravu manažérov LZ spočíva v medzifunkčnej príprave. To znamená, že sa prikláňa k všeobecnejšie orientovanému profilu manažéra LZ. Tento si vyžaduje osvojiť schopnosti, atribúty a vedomosti vo viacerých odboroch, napríklad v dvoch profilových funkčných oblastiach : manažment LZ a manažment financií (práca s ľuďmi a znalosť finančnej problematiky). Ukazuje sa, že takí ľudia, ktorí majú nádeje, budú rýchlejšie napredovať v kariére k vedúcim funkciám. Vytvára sa tým tiež veľký priestor na medziprofesiovú, medzipodnikovú a medzinárodnú mobilitu pracovníkov.

Eurokvalifikácia je cieľovým riešením. Kým sa budeme o ňu usilovať, treba si osvojiť ešte mnohé schopnosti a spôsob správania sa, ktorý je predpokladom pre pracovné vzťahy v podmienkach voľnej trhovej ekonomiky a štýlu života podľa pravidiel a zvyklostí obvyklých pre kultúru práce vo vyspelej spoločnosti. Aj keď u nás už vyrástli mnohí manažéri a odborníci, ktorých výsledky práce a spôsob správania sa možno zrovnať s ich kolegami vo vyspelých štátoch, veľa ľudí má ešte ďaleko od toho, aby spôsob ich práce a správania sa mohol byť kompatibilný s tým, čomu sa na západe hovorí kultúra práce a moderné chápanie pracovných vzťahov.

Stáva sa, že pre nedostatočnú profesionálnosť, nízku pracovnú disciplínu, slabú pripravenosť a vlažný vzťah k práci zlyhá ľudský faktor, čo spôsobuje nemalé škody na majetku a zdraví ľudí. Ešte značný počet ľudí sa pri práci nezbavil povrchnosti, nezodpovednosti, nemá dostatočnú ctižiadosť učiť sa a získavať nové profesiové schopnosti. Často badať u nich sklon ku špekulatívnosti, nemajú dostatočnú ambíciu a motív pracovať výkonnejšie, lepšie, disciplinovanejšie a s väčším výsledkom. Ísť do zdravej súťaživosti byť lepším, vyhrať konkurz, uplatniť sa medzi najlepšími. Nedokážu pracovať s plným nasadením a byť pri tom ohľaduplní, mať potrebu pomôcť tým, ktorí takúto pomoc od spolupracovníka potrebujú, aby raz oni pomohli jemu. Boja sa zdravého rizika pracovať po novom. Nedokážu udržiavať dobré medziľudské vzťahy. Nie sú podnikaví. Neusilujú sa, aby sa pri práci riadili profesionálnou cťou uspokojiť čo najlepšie zákazníka a spĺňať ďalšie požiadavky, ktoré v trhovom prostredí znamenajú prínos nielen pre jednotlivca a jeho rodinu, ale tiež pre prostredie, v ktorom žije a pracuje, ako aj pre spoločnosť, ktorej zveľaďovanie vytvára ďalšie šance pre zlepšovania kvality života každého občana. Riešenie uvedených problémov vyžaduje sústrediť pozornosť najmä na:

1. Orientáciu na deficitné schopnosti pri rozvíjaní ľudských zdrojov vo finančníctve, bankovníctve a v poisťovníctve.
2. Miesto odboru ľudských zdrojov v organizačných štruktúrach firmy.
3. Prípravu pracovníkov odboru ľudských zdrojov, zameranie a obsah prípravy.

Formovanie nových trendov z hľadiska nových dimenzií eurokvalifikácie na základe empirického výskumu v Slovenskej republike, Nemecku, Veľkej Británii a Španielsku je podrobne rozpracované v publikácii EUROMANAŽMENT ĽUDSKÝCH ZDROJOV, vyšla tlačou v nakladateľstve PRÁCA v roku 1996. Môže byť dobrou pomôckou pre pracovníkov odborov ľudských zdrojov a tiež pre líniových manažérov. (Pozn. redakcie)

DYNAMIKA VÝVOJA PODNIKATEĽSKEJ ČINNOSTI BÁNK

Ing. Soňa Vágnerová
Inštitút menových a finančných štúdií Národnej banky Slovenska

V odbornom bankovom časopise BIATEC č. 2/1997 sme hodnotili podnikateľskú činnosť bánk na Slovensku z hľadiska bankových operácií s vkladmi a úvermi za r. 1995. Hodnotenie dopĺňame o stručný pohľad na vývoj týchto operácií počas štyroch rokov. Uvedenie zákona NR SR č. 221/1996 Z. z. o územnom a správnom členení do praxe a zároveň prenos kompetencií a finančných prostriedkov z centrálnych orgánov na orgány vyšších územných celkov si vyžaduje sledovanie údajov a informácií z rôznych oblastí hospodárskeho života za tieto regióny. Prostredníctvom bankových regionálnych údajov je možné analyzovať ekonomickú silu obyvateľstva a podnikateľskej sféry v jednotlivých krajoch Slovenska, ktorá je merateľná stavom a pohybom objemov na účtoch.

Rok 1993 znamenal pre slovenský bankový sektor prudký vzostup v počte bánk oproti predchádzajúcemu obdobiu. Tento vývoj bol poznačený vznikom samostatnej Slovenskej republiky, vznikom Národnej banky Slovenska a vytvorením legislatívnych podmienok, v ktorých boli uplatnené trhové princípy.

Bankový sektor od uvedeného roku zaznamenal postupný nárast bankových subjektov, pričom najvyšší počet bol dosiahnutý v r. 1995. Tejto skutočnosti však nezodpovedá počet pracovníkov, ktorý neustále narastá aj napriek zníženému počtu bánk v súčasnom období. Určitá súvislosť nárastu počtu pracovníkov môže byť spojená s nárastom nižších organizačných jednotiek bánk a rozšírením rozsahu poskytovaných bankových služieb. Na druhej strane si však treba uvedomiť zlepšenie technického vybavenia bánk najmä výpočtovou technikou po kvantitatívnej a kvalitatívnej stránke, a tým aj zautomatizovanie niektorých bankových činností, ktoré dávajú predpoklad na stagnáciu nárastu pracovníkov.

Pri hodnotení vývoja činnosti bánk vo vkladovej a úverovej aktivite môžeme konštatovať celkový nárast vkladovej aktivity v období rokov 1993–1996, ktorý predstavoval 98,5 %, a nárast úverovej aktivity predstavujúci 43,5 %. V rokoch 1993 a 1994 banky získali primárne zdroje v nižších objemoch, ako poskytli úvery. Tento pomer sa zmenil v r. 1995 zvýšeným nárastom primárnych zdrojov. Dochádza k momentu, keď v obchodnej činnosti bánk sa získavajú zdroje s vyššími nákladmi. Túto skutočnosť spôsobil zvýšený podiel rizikových aktív. Problémové aktíva vyvolávajú potrebu dokapitalizovania bankových subjektov a posilnenie pasívnej strany bilancie cudzími zdrojmi.

Uvedený trend sa prejavil aj pri porovnávaní vývoja poskytnutých úverov a vkladov z časového hľadiska. Najväčší podiel dosahovali až do roku 1996 dlhodobé úvery (čo je ovplyvnené aj intenzitou ich splácania), od roku 1996 sa vo väčších objemoch poskytovali krátkodobé úvery. Čo sa týka vkladov, počas celého obdobia dominantné postavenie dosahujú krátkodobé vklady. Od roku 1995 postupne stúpa objem dlhodobých vkladov, avšak pri celkovom hodnotení je ich podiel veľmi nízky.

Ak sledujeme vývoj operácií s klientelou podľa bilancie aktív a pasív v slovenských bankách bez zahraničnej majetkovej účasti, na strane aktív za uvedené obdobie dochádza k striedavému nárastu a poklesu, na strane pasív dochádza k jednoznačnému nárastu operácií s klientelou. V slovenských bankách so zahraničnou majetkovou účasťou dochádza na strane aktív aj pasív k pomalému, postupnému poklesu operácií s klientelou. V obidvoch skupinách bánk podiel operácií s klientelou je vyšší na strane pasív ako na strane aktív, pričom tento rozdiel je výraznejší v slovenských bankách so zahraničnou majetkovou účasťou. Inými slovami, tieto banky sa viac orientujú na získavanie primárnych zdrojov. Pobočky zahraničných bánk vstúpili na slovenský bankový trh výrazným podielom operácií s klientelou na strane aktív, ktorý sa však postupne znížil v sledovanom období zo 69,3 % na 46,5 %. Na strane pasív pobočky zahraničných bánk zaznamenali striedavý nárast a pokles operácií s klientelou, pričom v súčasnom

období dosahujú najnižší podiel za celé obdobie. Pri porovnaní bilancie strany aktív a pasív pobočky zahraničných bánk sa orientovali predovšetkým na poskytovanie úverov.

Z uvedeného vývoja vyplýva postupná orientácia bankových subjektov na medzibankové operácie, prípadne presun aktivít z úverovej a vkladovej oblasti do oblasti iných bankových služieb. V rámci štruktúry úverov sa postupne banky bez zahraničnej majetkovej účasti a pobočky zahraničných bánk preorientovali z dlhodobých na krátkodobé úvery, ktorých podiel prevažuje počas celého obdobia v bankách so zahraničnou majetkovou účasťou. V oblasti vkladov prevažujú u slovenských bánk úsporné vklady a u pobočiek zahraničných bánk neterminované vklady.

Zo samotnej charakteristiky komerčných bánk ako sprostredkovateľa medzi dopytom a ponukou voľných peňažných prostriedkov vyplýva aj potreba lokalizácie ich pobočiek z hľadiska dostupnosti v oblastiach, ktoré dávajú predpoklad na efektívne zhodnocovanie peňažných prostriedkov. Aj keď neustále vznikajú, rozvíjajú sa a zdokonaľujú iné komunikačné cesty a prostriedky zabezpečujúce kontakt s klientom, zatiaľ priamy kontakt klient – bankový úradník, poradca zohráva svoju významnú úlohu pri podnikateľskej činnosti bánk.

Z hľadiska vytvorenej siete pobočiek v súčasnom období podľa nového územno-správneho členenia sú lokalitami záujmu komerčných bánk Banskobystrický, Prešovský a Bratislavský kraj. Najmenej pobočiek je v Trenčianskom kraji. Najviac pracovísk, t.j. nižších organizačných jednotiek, je umiestnených v Nitrianskom a Banskobystrickom kraji, najmenej v Prešovskom kraji a uvedená skutočnosť platí aj pri porovnávaní krajov Slovenska z hľadiska počtu lokalizovaných organizačných jednotiek bánk na obyvateľa.

Prvenstvo (napriek niektorým skresľujúcim momentom)[1] vo vkladovej a úverovej aktivite dosahuje Bratislavský kraj. Toto prvenstvo ovplyvňuje viacero skutočností:

- na území kraja sa nachádza hlavné mesto Slovenska s centrálnymi orgánmi a ústrediami podnikov a organizácií,
- v kraji sú vytvorené podmienky na rozvoj, t.j. dopravná, technická, sociálna infraštruktúra, ktoré sú základom rozvoja podnikateľských aktivít, a tie nasleduje banková infraštruktúra,
- kraj vykazuje najvyšší podiel výroby tovaru v priemysle a objeme stavebnej výroby, najvyšší podiel podnikateľských subjektov a evidenčného počtu pracovníkov, a tým aj najnižší podiel miery nezamestnanosti,
- má najvýhodnejšiu polohu z medzinárodného hľadiska.

Z titulu existencie centrálnych orgánov a ústredí podnikov a organizácií v tejto lokalite, na vkladovej a úverovej aktivite kraja majú z hľadiska ekonomických sektorov najväčší podiel nefinančné organizácie, inštitúcie peňažníctva, poisťovníctva a vládneho sektora. Nefinančné organizácie dosahujú v rámci Slovenska najväčší podiel v poskytnutých úveroch a sú druhými najväčšími vkladateľmi peňažných prostriedkov do bánk po získaných vkladoch od obyvateľstva.

Z hľadiska štruktúry získaných vkladov v rámci Bratislavského kraja, najvyšší podiel 39,5 % dosahovali začiatkom roku 1997 neterminované vklady, pričom v priebehu 1. polroka sa aktivita preniesla na terminované vklady, ktoré dosiahli k 31. 6. 1997 podiel 39,4 %. V tomto období je najlepším vkladateľom peňažných prostriedkov obyvateľstvo, ktorého podiel sa pohybuje medzi 35–40 %, po ňom nasledujú nefinančné organizácie s podielom 26 až 31 %. Pomerne stabilné sú objemy vkladov získaných od inštitúcii poisťovníctva a vládneho sektora. Najväčším vkladateľom podľa odvetví vo všetkých krajoch sú subjekty zaradené pod ostatnú činnosť, teda obyvateľstvo, rekreačné činnosti, cirkev, politické strany, verejná správu a výskum. V Bratislavskom kraji dôležitým vkladateľom je odvetvie poisťovníctva, obchodu a spracovateľského priemyslu.

V oblasti úverov dosahovali v Bratislavskom kraji na začiatku roku 1997 najvyšší podiel úvery na obežné aktíva a sezónne náklady (17,4 %). Tento stav sa zmenil v priebehu polroka, keď dosiahli podiel 7,8 %. V tomto období najvyšší podiel 10,5 % dosahujú investičné úvery. V rámci ekonomických sektorov najvyšší podiel 79,6 % poskytnutých úverov dosahujú nefinančné organizácie. Ich podiel však pomaly klesá a postupne v nízkych objemoch rastie podiel peňažného a vládneho sektora. Najviac úverovaným odvetvím je spracovateľský priemysel a obchod.

Na porovnanie uvádzame, že najväčší podiel v oblasti úverov za celé Slovensko na začiatku roku 1997 podľa sektorov dosiahli nefinančné organizácie, z toho najviac súkromné organizácie vrátane družstiev. S veľkým rozdielom nasledoval sektor obyvateľstvo a peňažníctvo. Čo sa týka odvetvového členenia, najviac úverov sa poskytlo do odvetvia spracovateľského priemyslu, obchodu a ostatnej činnosti. Na druhej strane, najvyšší podiel vkladov sa získal od obyvateľstva, nefinančných organizácií a vládneho sektora. Podľa jednotlivých odvetví (okrem ostatnej činnosti, v ktorej je zahrnuté obyvateľstvo) sa získali vklady z odvetvia obchodu a spracovateľského priemyslu. Pri porovnaní strany aktív a pasív však okrem obyvateľstva a vládneho sektora, ktoré sú dominantné na strane pasív z hľadiska objemu a stability, získavajú uvedené sektory a odvetvia vo forme úverov podstatne väčšie objemy peňažných prostriedkov, ako vkladajú do bánk. Z hľadiska druhovosti najväčší podiel dosiahli úvery na obežné aktíva a sezónne náklady a na strane pasív úsporné vklady. Celkový objem získaných vkladov prevyšuje objem poskytnutých úverov, pričom výška rozdielu v priebehu prvého polroku 1997 sa znížila.

Pri porovnávaní ostatných krajov Slovenska (bez Bratislavského kraja) v priebehu prvého polroka tohto roka vo vkladovej a úverovej aktivite v poradí druhé miesto má Košický kraj, najnižšiu vkladovosť a úverovú aktivitu zaznamenal Trenčiansky kraj.

Z hľadiska štruktúry vkladov podiel neterminovaných vkladov podľa ostatných krajov sa pohybuje v rozpätí 4,8 až 11,4 %, pričom najvyšší podiel dosiahol Košický kraj, najnižší Prešovský a Trenčiansky kraj. Podiel terminovaných vkladov predstavoval 2,2–7,5 %, kde najvyšší podiel opäť dosiahol Košický kraj a najnižší podiel Prešovský kraj. Podiel úsporných vkladov vo všetkých krajoch

[1] Pobočky komerčných bánk majú pri poskytovaní úverov stanovené objemové limity; vznikajú nepresnosti z dôvodu sledovania sídla žiadateľa o úver, a nie sídla konkrétnej aktivity; niektoré banky nemajú zastúpenie v iných regiónoch, operujú však na celom území SR, ale údaje sú zahrnuté len do regiónu, kde majú zastúpenie – to isté platí aj v prípade š. p. ú. a stavebných sporiteľní.

Tabuľka č. 1 **Vývoj bankového sektora v Slovenskej republike**

	k 1.1.1993	k 31.12.1993	k 31.12.1994	k 31.12.1995	k 31.12.1996	k 30.6.1997
Počet bankových subjektov, ktoré začali činnosť	21	26	27	31	29	29
z toho: – banky bez zahraničnej majetkovej účasti	10	9	8	9	10	11
– banky so zahraničnou majetkovou účasťou	4	7	10	13	14	14
– pobočky zahraničných bánk	7	9	9	9	5	4
Počet nižších organizačných jednotiek*		1 000	1 066	1 127	1 172	1 186
Evidenčný počet pracovníkov v bankovom sektore	13 789	17 077	19 548	22 075	24 053	24 172
Výška splateného základného imania (v mil. Sk)	8 366,4	13 411,2	19 200,7	24 546,3	30 037,5	30 384,3
Nárast úverovej aktivity oproti predchádzajúcemu roku v %		+ 10,5	– 1,2	+ 11,8	+ 17,6	+ 0,8
Nárast vkladovej aktivity oproti predchádzajúcemu roku v %		+ 10,8	+ 16,6	+ 29,3	+ 18,9	– 2,42

Bez údajov za NBS
*pobočky, filiálky, expozitúry, pracoviská, nie sú zahrnuté bankové miesta Poštovej banky na poštách
Zdroj: odbor štatistiky NBS

je vcelku vyrovnaný a dosahuje asi 10–11 %, okrem Trenčianskeho kraja, kde dosahuje 7,2 %.

V rámci štruktúry vkladov vo všetkých krajoch, okrem Bratislavského, dominujú svojím podielom úsporné vklady, po nich neterminované vklady a najmenší podiel dosahujú terminované vklady.

Jednotlivé kraje sú z hľadiska počtu obyvateľov pomerne vyrovnané, avšak výraznejšie rozdiely vznikajú pri porovnávaní krajov z hľadiska sporivosti na obyvateľa. Dominantné miesto dosahuje Bratislavský kraj, čo ovplyvňuje aj najnižšia miera nezamestnanosti, nad celoslovenským priemerom je Trnavský kraj. Najnižšiu sporivosť vykazuje Trenčiansky kraj, ktorý však pri porovnaní s mierou nezamestnanosti nepotvrdzuje predpoklad nepriamej úmery.

Podľa jednotlivých sektorov najviac vkladov z nefinančných organizácií získava Košický kraj (9,8 %), zo sektora peňažníctva Banskobystrický a Nitriansky kraj (14,3–15 %), pričom k polroku 1997 sa tento podiel v Banskobystrickom kraji zvýšil až na 36,2 %; z poisťovníctva Košický kraj (5,9 %); z vládneho sektora Nitriansky a Žilinský kraj (7,0 až 9,4 %); od neziskových organizácií, živnostní, obyvateľstva a zo zahraničia je podiel podľa jednotlivých krajov pomerne vyrovnaný.

Vo všetkých krajoch výrazne najvyšší podiel vkladov podľa sektorov dosahuje obyvateľstvo, okrem Bratislavského kraja, kde vysoký podiel vkladov dosahujú aj nefinančné organizácie. V úverovej oblasti najvyšší podiel dosahujú nefinančné organizácie.

V rámci odvetvia poľnohospodárstva najvyšší podiel vkladov získava Trnavský a Nitriansky kraj (20,8–22,12 %), za odvetvie lesníctva Žilinský kraj (27, %), za odvetvie dobývania nerastných surovín Košický a Banskobystrický kraj (10–13 %), za spracovateľský priemysel je pomer viac-menej vyrovnaný (7–11 %) až na Prešovský kraj, ktorý dosahuje najnižší podiel 4 %. Výrazné rozdiely nedosahujú podľa jednotlivých krajov ani odvetvia stavebníctva a obchodu; odvetvie energetiky má najväčší podiel v Košickom kraji (16,0,%), odvetvie dopravy v Banskobystrickom a Košickom kraji (21–24 %), v odvetví cestovného ruchu najvyšší podiel vkladov (9,5 %) dosiahol Košický kraj.

Vo všetkých krajoch Slovenska najvyššiu vkladovosť podľa odvetví dosahuje ostatná činnosť, v ktorej sú zahrnuté vklady obyvateľstva. V Bratislavskom kraji je tento podiel najnižší, vyrovnávajú ho však odvetvia poisťovníctva a obchodu. V úverovej oblasti najvyšší podiel poskytnutých úverov dosiahol spracovateľský priemysel, obchod a ostatná činnosť (najmä úvery obyvateľstvu). Pri porovnávaní krajov výrazný úverový podiel má Košický kraj za odvetvie lesníctva, dobývania nerastných surovín a dopravy; Bratislavský kraj dominuje v energetickom odvetví, peňažníctve a poisťovníctve.

Ak porovnávame odvetvové zameranie jednotlivých krajov so sledovanými bankovými údajmi, tieto potvrdzujú vzájomnú väzbu vkladov a úverov s dominantným odvetvím kraja. Na základe vybraných ukazovateľov je evidentné zameranie Nitrianskeho, Trnavského a Banskobystrického kraja na poľnohospodárstvo, Košického, Trenčianskeho, Žilinského a Banskobystrického kraja na priemysel, Žilinského, Prešovského a Košického kraja na stavebnú výrobu.

Z hľadiska druhovosti úverov, spotrebné úvery sa využívajú rovnomerne vo všetkých krajoch až na Trenčiansky kraj, kde sa tento druh úverov využíva v nižšej miere (asi 6,9 %, na rozdiel od Bratislavského kraja s podielom 19,3 %). Úvery na KBV sa najviac využívajú v Bratislavskom a Košickom kraji, investičné úvery sa najviac poskytujú v Bratislavskom kraji a najmenej v Prešovskom kraji (31,6–5,3 %). Najväčší podiel vo všetkých krajoch dosahujú úvery na obežné aktíva a sezónne náklady a investičné úvery.

Vkladová a úverová aktivita sledovaná z rôznych hľadísk a podľa jednotlivých krajov charakterizuje smerovanie hospodárskeho rozvoja, ekonomickú pozíciu obyvateľstva a podnikateľských subjektov daného územia. Vkladovosť a úverovanie, ktoré sú sledované podľa krajov, môže ovplyvniť vybudovaná sieť pobočiek a iné komunikačné cesty bánk, miera nezamestnanosti, veková štruktúra obyvateľstva, prosperita podnikateľských subjektov i samotná tradícia a dôvera v bankový sektor.

Tabuľka č. 2

Vybrané ukazovatele za kraje v Slovenskej republike

Ukazovatele		Bratislavský kraj	Trnavský kraj	Trenčiansky kraj	Nitriansky kraj	Žilinský kraj	Banskobystrický kraj	Prešovský kraj	Košický kraj
v %		1	2	3	4	5	6	7	8
Podiel počtu pobočiek bánk	k 1.1.1997	13,8	10,0	7,9	12,1	12,6	16,0	14,6	13,0
	k 30.6.1997	14,1	9,7	8,2	12,1	12,9	16,0	14,1	12,9
Podiel úverovej aktivity	k 1.1.1997	38,3	9,0	5,8	9,4	9,9	9,3	6,5	11,9
	k 31.3.1997	38,5	9,0	5,7	9,5	10,0	9,3	6,5	11,6
	k 30.6.1997	39,2	8,7	5,5	9,5	10,0	9,4	7,7	10,0
Podiel vkladovej aktivity	k 1.1.1997	42,4	8,3	5,9	8,7	8,7	8,3	7,5	10,3
	k 31.3.1997	42,5	8,0	5,9	8,5	8,5	8,5	7,8	10,3
	k 30.6.1997	42,8	7,9	5,8	8,5	8,7	8,5	8,0	9,8
k 1.1.1997 v %									
Rozloha v km^2		2 053	4 148	4 501	6 343	6 788	9 455	8 993	6 753
Podiel obyvateľov na SR		11,5	10,2	11,4	13,4	12,8	12,4	14,3	14,0
Podiel produktívneho obyvateľstva v SR		7,2	6,3	6,9	8,0	7,6	7,4	8,4	8,5
Celkový prírastok, úbytok/1000 obyv.		+0,99	+1,70	+0,50	-0,05	+3,50	+0,05	+5,71	+3,29
Podiel vkladov za obyvateľstvo		28,4	10,2	7,2	10,7	10,2	10,2	11,1	11,9
Podiel úverov za obyvateľstvo		17,1	13,0	6,6	13,7	10,5	10,8	13,9	14,4
k 31.3.1997 v %									
Podiel tržieb za predaj poľnohosp. výrobkov		5,0	20,1	10,6	24,9	7,5	12,6	8,8	10,5
Podiel vkladov za poľnohospodárstvo		7,5	16,9	6,6	19,8	9,4	14,4	11,5	14,0
Podiel úverov za poľnohospodárstvo		25,1	13,2	5,4	18,1	4,7	13,0	8,3	12,3
Podiel výroby tovaru v priemysle		27,8	8,2	10,6	8,8	10,3	10,5	7,5	16,3
Podiel vkladov za sprac. priem.		40,4	8,1	9,1	6,9	8,0	10,6	6,2	10,9
Podiel úverov za sprac. priem.		27,8	9,6	7,4	11,1	13,6	12,1	5,9	12,5
Podiel objemu stavebnej produkcie		29,5	9,1	8,8	7,4	15,5	7,2	9,8	12,7
Podiel vkladov za stavebníctvo		64,8	5,0	3,7	4,9	4,5	3,9	6,3	6,9
Podiel úverov za stavebníctvo		32,5	7,0	6,9	8,9	10,4	8,6	12,3	13,5
k 31.3.1997 v %									
Podiel priem. evidenčného počtu pracovníkov na SR		26,2	7,2	10,8	9,9	11,0	13,1	9,9	11,9
Miera nezamestnanosti		4,9	11,9	9,0	16,1	11,6	15,6	18,4	18,2
Podiel ziskových organizácií		27,4	8,6	9,3	9,4	10,5	11,7	9,7	13,2
Podiel za živnostníkov		18,1	11,3	9,6	13,8	11,8	11,3	11,7	12,4
Podiel vkladov za živnostníkov		28,0	12,1	5,7	11,0	12,3	8,6	10,1	12,3
Podiel úverov za živnostníkov		14,3	13,9	7,5	17,9	15,2	9,3	12,2	9,7

Poznámka: tabuľka je z časového hľadiska prispôsobená dostupným údajom ŠÚ SR
Zdroj: ŠÚ SR, odbor štatistiky NBS, pobočky NBS

VÝKON DAŇOVEJ KONTROLY U PODNIKATEĽSKÝCH SUBJEKTOV V ALTERNATÍVACH

I. ČASŤ

Ing. Emil Burák

Trvalý nedostatok aspoň elementárnej publikačnej osvety zo strany Ministerstva financií SR a Ústredného daňového riaditeľstva k základom know-how o daňovej kontrole (pričom nejde o žiadny tajný materiál, ale o verejne dostupné informácie prezentované v daňových a súvisiacich zákonoch) na strane jednej a permanentný hlad i pochopiteľný záujem po vedomostiach tohto druhu zo strany podnikateľských subjektov a daňových i účtovných poradcov na strane druhej iniciovali vznik nášho odborného príspevku.

Jeho ambíciou je osloviť predovšetkým tie daňové subjekty, ktoré majú k plateniu daní systémový prístup a pripomenúť úskalia a chyby, ktorým by sa mali vyhnúť, aby nezaplatili na daniach viac, ako je nevyhnutné.

Súčasne predstavujeme riziká a paletu možných sankčných postihov pre špekulantov a neplatičov daní, ktorí sa správajú voči tomuto štátu nesystémovo a nekorektne v nedemokratickom duchu a krátením daní vo forme daňových únikov parazitujú na znižovaní bonity verejných financií obmedzovaním zdrojov spoločenskej spotreby, čím súčasne participujú na spomaľovní globálneho ekonomického rastu a na znižovaní životného štandardu celej spoločnosti.

Článok má 4 časti, ktoré predstavujú gradualitu i alternatívy výkonu kontroly daní podľa miery spolupôsobenia i kvality účtovnej evidencie k vyčísleniu daní zo strany podnikajúcich daňových subjektov:

- abeceda základných vedomostí o daňovej kontrole potrebných pre podnikateľa,
- výkon kontroly daní pri neexistencii účtovnej evidencie a pri nespolupracovaní,
- kedy možno pri kontrole daň dohodnúť,
- určenie dane podľa pomôcok pri daňovej kontrole.

Myslíme si, že publikovaný materiál prispeje k žiaducemu zvýšeniu daňového povedomia daňových subjektov a bude ďalším stavebným kameňom pri budovaní korektného vzťahu a zvyšovania kultúry pri permanentne nevyhnutnej komunikácii medzi „daniarmi" (t.j. správcami daní) a „daňovníkmi" (t.j. daňovými subjektami).

Abeceda základných vedomostí o daňovej kontrole potrebných pre podnikateľa

Daňové a príspevkové zaťaženie (tzv. zložená daňová kvóta) občanov na Slovensku presiahlo v roku 1995 podľa analýz 44% a v roku 1996 sa neznížilo. Konštrukcia schváleného štátneho rozpočtu na rok 1997 vedie k úvahe o zvyšovaní daňových príjmov, čo chce Ministerstvo financií SR docieliť – okrem iného – aj zlepšeným výberom daňového inkasa. K zníženiu daní v roku 1997 makroekonomická koncepcia krajiny rozhodne nesmeruje.

Podnikajúce daňové subjekty sa teda ani v roku 1997 nedočkajú zníženia daní, ako nenahraditeľného motivátora pri stimulácii ich legálnych ekonomických aktivít. V súvislosti s uvedeným sú logické očakávania, že akcent bude kladený na dôrazný postup daňovej kontroly.

V zmysle už uvedených skutočností a očakávaní považujeme za múdre pripomenúť v skratke, čo minimálne by mal vedieť každý daňový subjekt o daňovej kontrole, aby sa vyhol „prešlapom" zákona a mohol jej dôstojne a korektne čeliť.

MIESTO DAŇOVEJ KONTOLY V SYSTÉME VEREJNÝCH FINANCIÍ

Inštitucionálnou súčasťou kontroly v štátnej správe sú aj daňové orgány. Ich postavenie je nepriamo zakotvené v zákone č. 10/1996 Z.z. o kontrole v štátnej správe a priamo ho deklaruje najmä zákon č. 254/1993 Z.z. o územných finančných orgánoch v znení neskorších predpisov, zákon č. 511/1992 Zb. o správe daní a poplatkov a o zmenách v sústave územných finančných orgánov v znení neskorších predpisov.

Ak verejné financie štátu sú určené na financovanie spoločenskej spotreby krajiny, tak kardinálnou úlohou daňovej kontroly, vykonávanej daňovými orgánmi je zabezpečiť inkaso daní od určených daňových subjektov podľa konkrétnych daňových zákonov (určených zákonom č. 212/1992 Zb. o sústave daní v SR) tak, aby v krajine mohli bezporuchovo fungovať aj neziskové (ale z hľadiska globálnych potrieb spoločnosti nevyhnutné) činnosti vo verejnom sektore – ako je napríklad školstvo, zdravotníctvo, sociálny sektor, štátna správa, obrana atď.

Daňovou kontrolou správca dane zisťuje alebo preveruje skutočnosti rozhodujúce pre správne určenie dane, a to u daňového subjektu alebo na mieste, kde to účel kontroly vyžaduje.

ČO SKÚMA DAŇOVÁ KONTROLA

Daňová kontrola je v princípe orientovaná na skúmanie 3 nasledovných okruhov problémov počas revízie účtovno-daňovej evidencie daňových subjektov:

1. Daňové hľadisko – t.j., či daň bola zaplatená v správnej výške, či do zdaniteľných príjmov boli zahrnuté všetky tržby, či nárokovaný výdavok daňového subjektu je z daňového hľadiska výdavok nutný na dosiahnutie, zabezpečenie a udržanie príjmov alebo či ide o výdavok charakteru osobnej spotreby, ktorý neznižuje daňový základ atď.

2. Účtovné hľadisko – t.j., či napríklad zvolený režim účtovania daňového subjektu (jednoduché alebo podvojné účtovníctvo) je správny v závislosti od toho, či ide

o právnickú alebo o fyzickú osobu. Ďalej, či nárokované účtovné doklady (potvrdenky o platbe, faktúry, príjmové a výdavkové pokladničné doklady, paragóny atď.) spĺňajú náležitosti relevantnej dôkazovej povinnosti podľa zákona o účtovníctve (par. 11, zák. č. 563/1991 Zb. v znení neskorších predpisov) v zmysle uznateľného účtovného dokladu. Ďalej, či účtovné zápisy sú správne zaúčtované v hlavnej účtovnej knihe (peňažný denník) a v pomocnej účtovnej knihe (alebo podľa miery použitia vo viacerých pomocných knihách) v objeme i v štruktúre a či sú v účtovníctve zachytené všetky finančné transakcie a účtovné operácie vzťahujúce sa na predmet zdaniteľného príjmu daňových subjektov. Súčasne skúma, či zaúčtovaný výdavok bol aj skutočne zaplatený (bezhotovostne – cez bankový účet alebo v hotovosti) – t.j., či nejde o falošné doklady.

3. Procesno-procedurálne hľadisko – kde daňová kontrola skúma napríklad, či daň a daňové preddavky boli zaplatené v stanovenej lehote, či daňové priznanie bolo podané včas a s požadovanými prílohami správne vyplnených údajov (napr. výkazy účtovnej závierky ako nevyhnutná súčasť daňového priznania k dani z príjmov). Ďalej skúma napríklad, či daňový subjekt plní alternatívne uloženú záznamovú povinnosť od daňového orgánu podľa par. 37 alebo oznamovaciu podľa par. 32 zákona č. 511/1992 Zb. v znení neskorších predpisov alebo napríklad skúma vydávanie potvrdenia o zaplatení z elektrickej registračnej pokladne, atď.

TYPY KONTROLNÝCH POSTUPOV POUŽÍVANÝCH DAŇOVOU KONTROLOU

V daňovej praxi sa pri kontrole prevažne používajú 3 typy kontrolných postupov – t.j. periodická kontrola, priebežná kontrola (tzv. miestne zisťovanie) a tzv. daňový monitoring. Samozrejme, že existujú i rôzne ďalšie účelové kontroly špeciálneho zamerania.

1. Periodická daňová kontrola – spočíva v komplexnom preverení účtovno-daňovej evidencie na jednom alebo viacerých druhoch daní za jedno alebo viac zdaňovacích období a v preskúmaní správnosti dane v daňovom priznaní, ktoré daňový subjekt podal.

2. Priebežná kontrola – nazývaná v praxi aj miestne zisťovanie – sa vykonáva nepravidelne, ale zvyčajne častejšie ako periodická kontrola podľa úvahy správcu dane (t.j. daňového úradu) aj podľa nahlášok, oznámení daňových subjektov a podnetov občanov i na základe vyhľadávacej činnosti daňových orgánov a je orientovaná na rôzne čiastkové plnenia daňového subjektu, ktoré priamo alebo nepriamo súvisia s evidenciou podkladov pre účtovníctvo daní a výpočet dane. Ide napríklad o kontroly priebežného vedenia účtovníctva (t.j. či sa napríklad v peňažnom denníku účtuje priebežne po realizácii účtovných prípadov, a nielen raz za rok neraz až po skončení účtovno-daňového obdobia), na zákonný predaj alkoholu i tabakových výrobkov v spotrebiteľskom balení označených kolkovou známkou, na vydávanie potvrdeniek z registračných pokladníc pri inkasovaní tržieb v hotovosti, na zaznamenávanie všetkých tržieb na ERP (ERP – elektrické registračné pokladne) na vedenie záznamníkov o prevádzke motorových vozidiel na podnikateľské účely, na inventarizácie tovaru i majetku firmy a mnohé ďalšie činnosti podľa úvahy príslušného daňového orgánu.

3. Daňový monitoring – sa ako kontrolný postup vo vyspelých ekonomikách používa veľmi intenzívne a účinne. Na Slovensku sa tento postup ešte len rozbieha. Jeho podstata spočíva v dlhodobom monitorovaní (napr. zriadenie stáleho daňového dozoru vo veľkých koncernoch) najväčších daňových subjektov i tých daňových subjektov, ktoré sú podozrivé z daňovej defraudácie, nelegitímnych daňových špekulácií a daňových únikov. Daňový monitoring sa môže vykonať aj s určitými prvkami utajenia a jeho úlohou je zmapovanie aktivít daňového subjektu a príprava akéhosi „operačného predpolia" (tzv. záchytné body) pre neskoršiu kontrolnú skupinu, ktorá vykoná periodickú daňovú kontrolu za viac zdaňovacích období i viac druhov daní spolu.

POVINNOSTI A PRÁVA DAŇOVÉHO SUBJEKTU PRI KONTROLE

Tieto sú ustanovené v par. 15, zákona č. 511/1992 Zb. v znení neskorších predpisov.

Daňový subjekt má pri daňovej kontrole tieto povinnosti:

a) buď sám alebo ním určeným pracovníkom poskytovať informácie o vlastnej organizačnej štruktúre, o pracovnej náplni jednotlivých útvarov, o obehu a uložení účtovných a iných dokladov,

b) zabezpečiť vhodné miesto a podmienky na vykonanie daňovej kontroly,

c) predložiť na požiadanie záznamy, ktorých vedenie bolo správcom dane uložené, účtovné a iné doklady, ktoré preukazujú hospodárske a účtovné operácie, ktoré sú pre správne určenie daňovej povinnosti rozhodujúce alebo o ktoré pracovník správcu dane požiada, a podať k nim ústne alebo písomné požadované vysvetlenie,

d) nezatajovať doklady, ktoré má k dispozícii alebo o ktorých mu je známe, kde sa nachádzajú,

e) predložiť v priebehu kontroly všetky dostupné dôkazné prostriedky preukazujúce jeho tvrdenia,

f) umožniť vstup do každej prevádzkovej budovy, miestnosti, miesta a bytu, ktorý daňový subjekt používa tiež na podnikanie, do dopravných prostriedkov a umožniť rokovanie s ktorýmkoľvek svojím pracovníkom,

g) zapožičať potrebné doklady a iné veci mimo svojho priestoru.

Súčasne má však daňový subjekt pri kontrole tieto práva:

a) na predloženie služobného preukazu pracovníkom správcu dane,

b) byť prítomný na rokovaní so svojimi pracovníkmi,

c) predkladať v priebehu daňovej kontroly dôkazy preukazujúce jeho tvrdenia, a to v lehote určenej správcom dane,

d) podávať písomné námietky proti postupu pracovníka správcu dane,

e) klásť svedkom a znalcom otázky pri ústnom pojednávaní a miestnom zisťovaní,

f) vyjadriť sa pred ukončením kontroly daní k výsledku uvedenému v protokole, k spôsobu zistenia, prípadne navrhnúť jeho doplnenie,

g) nahliadnuť do zapožičaných dokladov u správcu dane v jeho obvyklej úradnej dobe.

VARIANTY SANKČNÉHO SYSTÉMU DAŇOVÝCH ORGÁNOV

Daňové orgány disponujú v oblasti alternatív sankčného systému rozsiahlymi právomocami, medzi ktoré patrí i možnosť navrhnúť pri vážnom a sústavnom porušovaní daňovej disciplíny živnostenským úradom zrušiť predmetnému daňovému subjektu podnikateľské oprávnenie. Okrem vysokého penále (0,3 % z dlžnej sumy dorubu dane za každý deň omeškania), ktoré udelí daňová kontrola (správca dane) pri nájdení rozdielov dane (tzv. „daňový dorub") pri periodickej daňovej kontrole, môže daňový subjekt zinkasovať za porušenie zákona i rôzne pokuty.

Podľa par. 37, zákona č. 563/1991 Zb. o účtovníctve v znení neskorších predpisov môžu daňové orgány uložiť účtovným jednotkám (účtovnou jednotkou je každý daňový subjekt, ktorý neuplatňuje výdav-

ky paušálnou sadzbou, ale uplatňuje v daňovom účtovníctve skutočné výdavky) pokutu za porušenie povinnosti podľa tohto zákona, ktoré malo za následok neúplnosť alebo nepreukázateľnosť alebo nesprávnosť účtovníctva až do výšky 500 000 Sk, a pokiaľ toto porušenie viedlo k nemožnosti zistenia daňového základu, až do výšky 1 000 000 Sk.

Podľa par. 35, zákona č. 511/1992 Zb. o správe daní a poplatkov a o zmenách v sústave územných finančných orgánov v znení neskorších predpisov tomu, kto nesplnil povinnosť nepeňažnej povahy vyplývajúcu z tohto zákona (napríklad tomu, kto nepredložil v termíne na výzvu správcu dane účtovné doklady ku daňovej kontrole, kto nepodal daňové priznanie, kto nezaregistroval svoje podnikanie na daňovom úrade cez vyžiadanie daňového identifikačného čísla, kto neplnil záznamovú povinnosť uloženú daňovým úradom atď.) alebo z osobitného predpisu, alebo uloženú rozhodnutím podľa tohto zákona, môže správca dane opakovane uložiť pokutu až do výšky 2 000 000 Sk. Ak správca dane zistí, že daňový subjekt (pokiaľ sa to na neho zo zákona vzťahuje) nepoužíva elektronickú registračnú pokladnicu, uloží mu pokutu až do výšky 1 000 000 Sk, najmenej však 100 000 Sk.

Podľa par. 10, ods. 1, zákona č. 254/1993 Z.z. o územných finančných orgánoch v znení neskorších predpisov na marenie výkonu kontroly, neplnenie povinností ustanovených týmto zákonom a za porušenie technického zabezpečenia podľa osobitného predpisu (pozri par. 19 a 20 zákona č. 194/1990 Zb. o loteriách a iných podobných hrách v znení neskorších predpisov) môžu územné finančné orgány opakovane uložiť príjemcovi dotácie alebo prevádzkovateľovi loterie alebo inej podobnej hry pokutu až do výšky 1 000 000, Sk. Opakovane možno uložiť pokutu, ak uloženie pokuty neviedlo k náprave a protiprávny stav trvá.

V súvislosti s porušovaním daňových zákonov pri nedoplatkoch dane a rozdieloch vyčíslených daňovou kontrolou (tzv. finančné nálezy alebo „dorubu dane" po kontrole) nemožno zabúdať na oznamovaciu povinnosť daňových orgánov voči orgánom činným v trestnom konaní, kde pri daňových rozdieloch presahujúcich výšku 6-násobku zákonom ustanovenej minimálnej mzdy (čiže 6 x 2 750 Sk = 16 500 Sk) sú tieto povinné nahlasovať orgánom prokuratúry. Tieto následne preverujú, či nešlo o naplnenie skutkovej podstaty v zmysle príslušných ustanovení Trestného zákonníka, kde podľa par. 148 tohto zákona sa za skrátenie dane „v nie malom – až veľkom rozsahu" udeľujú peňažné tresty alebo odňatie slobody (väzenie) na 2 – 12 rokov!

NAJČASTEJŠIE CHYBY PODĽA SYSTEMATIZÁCIE

Daň ekonomickej transformácii v SR platíme všetci aj vo forme obrovského nárastu informačného boomu a zmien v daňovo-účtovnej i ostatnej hospodárskej legislatíve. Komplex slovenského daňového práva i účtovných predpisov je zložitým mechanizmom, ktorého dôsledné zvládnutie robí často problémy aj vysokokvalifikovaným špecialistom. Podnikajúci daňový subjekt nemá čas a často ani schopnosti (pri svojej logickej prioritnej koncentrácii na seriózne zabezpečenie predmetu podnikania a naháňania zisku vo firme) k tomu, aby individuálne bezchybne zvládol často príliš početné a komplikované daňovo-účtovné predpisy.

Z hľadiska systémového prístupu možno najčastejšie chyby zistené pri daňovej kontrole rozčleniť do 3 rámcových kategórií:

- **účtovné chyby** v daňovom účtovníctve – napríklad nesprávne účtovanie s numerickými chybami, nevykonaná inventarizácia a nespísané inventúrne súpisy obchodného majetku firmy, strata účtovných dokladov, chybné rozčlenenie štruktúry účtovných zápisov, chybne vyčíslené odpisy HIM a mnohé ďalšie,
- **daňové chyby** – nesprávne vypočítaná daň, chybne stanovené alebo neplatené v lehotách preddavky na daň, nesprávne uplatnené odpočítateľné položky od dane, nesprávne zníženie daňového základu pri daňovom úvere a mnohé ďalšie,
- **administratívno-správne chyby** v procesnom daňovom konaní, ako napríklad nesprávne formulované žiadosti o odklad platenia dane a stanovenie preddavkov inak, neprikladanie kolkových známok pri spoplatnených administratívnych úkonoch za správne konanie, neplnenie registračnej a oznamovacej povinnosti zo zákona č. 511/1992 Zb. v znení neskorších predpisov atď.

V súlade s obsahovým zameraním tohto príspevku nebolo našou ambíciou predstaviť reprezentačnú vzorku najčastejších chýb zistených pri daňových kontrolách v exaktnej špecifikácii a plnej kvantite.

ODOPORÚČANIA K PREVENCII

Myslíme si, že jediným účinným odporúčaním k prevencii pred chybami vyčísliteľnými daňovou kontrolou je nepodceňovanie daňového účtovníctva a orientácia daňových subjektov na spoluprácu s kvalifikovanými špecialistami pri spracovávaní ich účtovnej evidencie a výpočte daňovej povinnosti pravidelne a priebežne počas celého účtovno-zdaňovacieho obdobia. Nie však len raz za rok alebo vôbec.

Aj na slovenskom trhu sa už etablovala profesionálna zložka daňových poradcov, audítorov, ekonomických a účtovných poradcov, komerčných právnikov a poradcov v riadení. Ich pomoc pre podnikajúce daňové subjekty môže byť v konečnom dôsledku efektívna a podľa nášho názoru aj lacnejšia ako alternatívne „dodanenie" i pokuty daňovej kontroly.

Pragmatickou líniou s orientáciou na dlhodobú perspektívu by mal byť odklon daňových subjektov od pokusov na nelegitímne „vyzretie" na správcov dane, či súperenie s nimi na báze obchádzania zákonov. Práve naopak - korektným plnením daňových povinností i dôrazným využívaním svojich práv podľa zákona budovať so správcami dane (daňovými orgánmi) partnerský vzťah.

Výkon kontroly daní pri neexistencii účtovnej evidencie a pri nespolupracovaní

Daňové konanie zahŕňajúce v sebe správu i kontrolu daní sa nesie v znamení antagonistického rozporu medzi záujmami správcu dane (daňového úradu) a daňového subjektu (podnikateľa). Prirodzeným záujmom daňového subjektu je minimalizovať dane a nezaplatiť správcovi dane (ktorý háji záujmy štátu) viac ako je nutné v rámci legálnych možností daňového práva. Povinnosťou správcu dane je naopak dôsledné inkaso zákonom stanovených daní na financovanie verejných potrieb chodu štátu.

V prípade odmietnutia spolupráce, resp. nespolupôsobenia daňových subjektov pri daňovej kontrole je správca dane vybavený špeciálnymi právomocami a kompetenciami, ktorých bližší popis je predmetom tohto príspevku.

KEDY DAŇOVÝ ÚRAD POUŽIJE NEPOPULÁRNE OPATRENIA

Daňová kontrola sa začína zvyčajne listom daňového úradu, v ktorom oznámi daňovému subjektu, že začína u neho daňovú kontrolu (na akej dani, termín

začatia, miesto kontroly, rozsah kontroly – za koľko zdaňovacích období, miesto predloženia účtovnej evidencie) a vyzve ho na predloženie komplexnej podnikateľsko-účtovnej evidencie potrebnej na odkontrolovanie správnosti vyčíslenia daňovej povinnosti za kontrolované obdobie. Ak abstrahujeme od svedomitých a spolupracujúcich daňovníkov (daňovník = daňový subjekt) a uvažujeme len s nespolupôsobiacimi daňovými subjektmi môžu nastať v praxi najmä nasledovné situácie:

- daňovník nepredloží v termíne doklady a nepodá hodnoverné ospravedlnenie a vysvetlenie a nedostaví sa na kontrolu ani na opakovanú výzvu,
- vyhlási, že stratil účtovné doklady k daňovému účtovníctvu alebo že mu ich odcudzili („ukradli"),
- nedoplní kontrolou zistené chýbajúce doklady, prípadne zatají časť dokladov, nevysvetlí zistené rozdiely, nejasnosti, nepodá žiadne vysvetlenia a nepredloží relevantné dôkazy,
- marí výkon daňovej kontroly iným spôsobom (napr. falšuje doplňujúce dôkazy, vyrába dodatočne doklady, nepreberá sústavne poštu a nedodržuje termíny čiastkových úkonov a požiadaviek v parciálnych lehotách stanovených kontrolou atď.).

V prípade načrtnutých konaní nespolupracujúceho daňovníka pri daňovej kontrole môže pristúpiť daňový úrad k razantnejším a tvrdším opatreniam (z pohľadu daňovníka) prirodzene, že len v intencii platného práva a špeciálneho zákona, ktorými sú predovšetkým zákon č. 511/1992 Zb. o správe daní a poplatkov a o zmenách v sústave územných finančných orgánov v znení neskorších predpisov (ďalej v texte len ako z. č. 511/92) a zákon č. 254/1993 Z.z. o územných finančných orgánoch v znení neskorších predpisov.

Ide o opatrenia, ktoré sú pochopiteľne medzi daňovníkmi nepopulárne, ale pre správny výkon daňovej kontroly sú nevyhnutné.

DAŇOVNÍK NEPREDLOŽÍ DOKLADY V TERMÍNE ANI NA OPAKOVANÚ VÝZVU

Daňový kontrolór pošle daňovníkovi dopurčený list (do vlastných rúk) a v ňom oznámenie o začatí daňovej kontroly a výzve (predvolaní) na predloženie potrebných dokladov na správne odkontrolovanie dane (napr. živnostenský list, peňažný denník, výpisy z bež. účtu podnikateľa, knihy majetku a záväzkov, inventárne knihy, knihy došlých a odoslaných faktúr, inventúrne súpisy k 31. 12. sledovaného obdobia, príjmové a výdavkové pokladničné doklady atď.) za kontrolované zdaňovacie obdobie.

Ak daňovník nepredloží doklady v určenom termíne bez závažného dôvodu a príslušného ospravedlnenia alebo inak poruší par. 15, ods. 2, z. č. 511/1992, môže mu daňový úrad udeliť aj opakovane pokutu podľa par. 35, z. č. 511/1992 až do výšky 2 000 000 Sk (v prípade bližšieho záujmu pozri článok v periodiku Dane a právo v praxi č. 2/1997 na stranách č. 12–13).

Ďalej daňový úrad zvyčajne pošle opakovanú výzvu (predvolanie) na kontrolu a keď daňovník nereaguje ani na ňu, postupuje variantne jedným z nasledovných spôsobov:

- alebo si nechá nespolupracujúceho daňovníka predviesť podľa par. 27, ods. 2 a 3, z. č. 511/92 dožiadaním cez príslušný útvar Policajného zboru SR (čo je zvyčajne spojené s hanbou pre daňovníka pred susedmi v mieste jeho trvalého bydliska) aj s potrebnou agendou,
- alebo vycestuje sám do miesta prevádzkárne daňovníka, (ktorou môže byť aj miesto trvalého pobytu – t.j. dom, byt) a zabezpečí (zhabe) mu účtovné doklady (alebo jeho účtovnej firme, ak si účtovníctvo nevedie sám a nechal si ho viesť dodávateľským spôsobom) a iné veci nevyhnutne potrebné na preukázanie skutočností v daňovo-kontrolnom konaní podľa ustanovenia par. 14a, z. č. 511/92.

DEKLAROVANIE STRATY ALEBO ODCUDZENIA ÚČTOVNÝCH DOKLADOV O PODNIKANÍ

Okrem niekoľko málo prípadov skutočnej straty alebo odcudzenia účtovných dokladov na Slovensku za uplynulé roky sa stalo veľkou módou u niektorých podnikateľov pri daňovej kontrole oznámiť daňovému úradu, že stratili doklady, prípadne – že im boli „ukradnuté".

Z praxe i logickej úvahy vieme, že „kradne" sa najmä pečiatka a živnostenské oprávnenie podnikateľa so zámerom realizácie budúcich falošných obchodno-finančných transakcií a platieb najmä v bezhotovostnom styku s cieľom nepriznaných tržieb k zdaneniu a následných daňových únikov (v prípade bližšieho záujmu k tejto téme bližšie pozri článok v periodiku Dane a právo v praxi č. 1/1997 na 2.-5. strane). Málokto však bude mať záujem odcudziť prvotné účtovné doklady znejúce na presné personália konkrétnej účtovno-daňovej jednotky, ktoré sú na ďalšie falšovanie prakticky nepoužiteľné v kontexte už naznačeného rámca.

Najčastejším formálnym dôvodom, ktorí v obdobných prípadoch uvádzajú tieżpodnikatelia pri zdôvodnení odcudzenia dokladov je tvrdenie, že im ukradli auto (čo je využitie pravdivej skutočnosti, že v SR sú krádeže áut veľmi úspešné a početné a orgány polície sú pri ich odhaľovaní neschopné), v ktorom práve prevážali alebo „presťahovávali" účtovnú evidenciu za jeden i viac rokov spolu (?!). O krádeži auta donesú potvrdenie o nahlásení orgánom Policajného zboru SR a naivne sa domnievajú, že takéto potvrdenie od polície musí presvedčiť daňový úrad a zastaviť ďalšie daňové konanie pri kontrole správnosti dane.

Daňový úrad zastúpený v takýchto prípadoch daňovými kontrolórmi v podobných situáciách zvyčajne určí daňovému subjektu (daňovníkovi) náhradnú lehotu na tzv. „rekonštrukciu daňového účtovníctva" a jeho následné predloženie na daňovú kontrolu v náhradnej lehote. Rekonštrukciu napríklad vykoná daňovník tak, že požiada o kópie výpisov z bežného účtu príslušnú banku, navštívi dodávateľov i odberateľov a požiada ich o potvrdenky, overené fotokópie a iné dôkazy o vzájomných podnikateľských aktivitách a z takto zhromaždených dôkazov vyhotovi peňažný denník.

Nevyhne sa však sankcii zo strany daňového úradu v podobe pokuty podľa par. 37, z. č. 563/1991 Zb. o účtovníctve v znení neskorších predpisov (ďalej v texte len ako z. č. 563/1991) za nesplnenie povinnosti zabezpečenia účtovných dokladov proti strate, zničeniu a poškodeniu (bližšie pozri par. 31, ods. 1 a par. 33, ods. 6, z. č. 563/1991) a pravdepodobne i dorubu dane z rozdielu medzi účtovným stavom uvedeným v obrate príjmov a výdavkov v podanom daňovom priznaní a účtovným stavom deklarovaným z nápočtu chýbajúcich dokladov po rekonštrukcii. Nepredpokladáme totiž, že by sa pri naznačenej rekonštrukcii daňového účtovníctva podarilo dohľadať úplne všetky doklady bez rozdielu celkového účtovného stavu po rekonštrukcii oproti údajom uvedeným v už podanom a práve kontrolovanom daňovom priznaní.

V prípade, že sa chyba skutočne stala z dôvodu zabudnutia zaúčtovania niektorých dokladov a ich následného dohľadania podnikateľom už po termíne podania priznania, korekcia sa dá riešiť podaním dodatočného daňového priznania za uvedené zdaňovacie obdobie. Dodatočné priznanie je možné podať však len do okamihu začatia daňovej kontroly. Počas trvania daňovej kontroly už dodatočné priznanie podávať nie je možné!

Pokračovanie v č. 12/97

POĽSKÁ REPUBLIKA

HISTÓRIA A SÚČASNOSŤ POĽSKEJ MENY

Prímorský štát vo východnej Európe pri Baltskom mori, s rozlohou 312 683 km² (68. miesto na svete), s počtom obyvateľov 38 621 000 (29. miesto), hlavné mesto Varšava. Úradným jazykom je poľština, ďalej sa používa nemčina, ukrajinčina a bieloruština. Náboženstvo: rímskokatolícke (95 %). Poľsko je členom OSN.

Štátne zriadenie

Vo všeobecných voľbách sa volí na štyri roky 100-členný Senát a 460-členný Sejm. Prezident, ktorý sa tiež volí priamo, vymenúva predsedu vlády z tej strany, ktorá má v Sejme väčšinu. Ministerský predseda vymenúva radu ministrov.

Prírodné podmienky

Väčšinu územia Poľska tvoria nížiny. Severný pás nížin pri Baltskom mori prechádza do Pomoranskej a Mazurskej jazernej plošiny. Stredný pás Poľska zaberajú rozsiahle roviny. Na juhu leží Malopoľská vrchovina a Tatry – najvyšší štít Rysy (2499 m). Dôležité rieky: Visla (1090 km) a Odra (854 km). Podnebie je mierne s prechodnými znakmi oceánskeho a kontinentálneho podnebia – krátke teplé letá a dlhšie chladné zimy.

Hospodárstvo

V poľskom poľnohospodárstve prevláda súkromné hospodárenie na malých a stredne veľkých hospodárstvach. V poľnohospodárstve ešte vždy pracuje vyše 25 % ekonomicky činného obyvateľstva. Pestujú sa zemiaky, pšenica, jačmeň, cukrová repa a krmoviny. V priemysle prevláda veľkovýroba. Poľsko má bohaté ložiská uhlia a veľké zásoby zemného plynu, medi a striebra. Dôležitými priemyselnými odvetviami sú strojársky, potravinársky, chemický, hutnícky a papierenský priemysel.

Menové informácie

Menová jednotka: 1 zlotý (Zloty) = 100 grošov (Groszy). ISO kód PZL. Adresa emisnej banky: Narodowy Bank Polski, ulica Swietokrzyska 11/21, 00-950 Warszawa, Polska.

História meny

Prvé poľské mince razil zakladateľ kráľovstva Meško I. (960–992). Boli to strieborné denáre podľa nemeckých vzorov, na lícnej strane zobrazovali korunu, na rubovej kríž. Aj jeho nasledovníci pokračovali v razbe denárov. Na území Poľska obiehali aj fenigy, najmä saské razby. V 11.–12. stor. sa razili dvojstranné a jednostranné mince – brakteáty. V r. 1225 získal moc nad východným Pruskom Rád nemeckých rytierov, ktorý razil vlastné brakteáty. Aj mesto Štetín, ako centrum Vojvodstva Pomoranského, razilo mince podľa nemeckých vzorov. Za panovania Kazimíra III. Veľkého (1333 až 1370) sa začali raziť aj iné mince ako denáre. V Krakove sa razili groše zobrazujúce poľskú orlicu. Neskôr sa v obehu objavili ruské strieborné kvartníky, 1/2 groše, nazývané aj coronaty, podľa zobrazenej koruny. Začiatkom 16. stor. kráľ Žigmund I. (1506–1548) zreformoval poľské mincovníctvo. Zrušil kvartník a zaviedol nové mince: strieborný denár, ternar (= 3 denáre), 1, 3 a 6 grošov. Základ systému tvoril zlotý rovnajúci sa 30 grošom. V mincovniach Gdansk a Thorn sa razili podobné mince pre západné Prusko. V r. 1533 bol v Poľsku zavedený zlatý dukát a dvojdukát, veľký strieborný toliar (= 30 grošov). Dôležitú úlohu mali aj zahraničné mince: sicílske scudá sa kontramarkovali vo Vilne, francúzske écu sa rovnalo 50 grošom. Nasledujúci zvolený kráľ Štefan Báthory (1576–1586) unifikoval mincový systém v celom kráľovstve. Počas panovania Žigmunda III. Vasu (1587–1632) a Ladislava IV. (1633–1648) sa razili vo väčších množstvách zlaté dukáty a strieborné toliare, ktoré sa vyznačovali vysokou rýdzosťou kovu a jemným umeleckým vyhotovením. V 17. stor. sa Poľsko dostalo do sféry záujmov Švédska, Ruska a Tatárov, čo sa odzrkadlilo aj v peňažnom systéme. V obehu boli 1, 2, 3 a 6 grošové mince, toliare (= 80 grošov) a dukáty (= 18 zlotých). V dôsledku nedostatku striebra sa začali raziť aj medené šilingy nazývané boratinky (1/2 groša). V r. 1662 sa do obehu dostal tymp (= 18 grošov). V 18. stor. sa väčšina mincí pre Poľsko razila v Lipsku a Drážďanoch, na časti územia ovládanom Švédskom boli v obehu švédske mince. Koncom 18. stor. Stanislav II. Augustus Poniatowski (1764–1796) uskutočnil peňažnú reformu: zaviedol strieborné mince 1 strieborný groš, 1, 2 a 8 zlotých s portrétom panovníka. Drobné mince predstavovali medené šilingy a 1 a 3 groše. Razil sa aj zlatý dukát (= 16 zlotých). V r. 1796 po treťom delení Poľska krajina zmizla z mapy Európy. V r. 1807 Napoleon vytvoril Varšavské veľkovojvodstvo, v r. 1810 až 1814 sa tu razili medené 1 a 3 groše, strieborné 5 a 10 groše, 1/6, 1/3 a 1 toliar (= 6 zlotých) a zlatý dukát v mene saského panovníka Fridricha Augusta. Neskôr sa Poľsko dostalo pod nadvládu ruského cára, ktorý tu zaviedol ruské mincovníctvo, v ktorom 1 zlotý = 15 kopejok. Po 1. sv. vojne v r. 1923 bola vytvorená nová menová jednotka 1 zlotý = 100 grošov. Drobné mince sa razili z bronzu a niklu, väčšie zo striebra. Počas nemeckej okupácie sa razili železné a zinkové mince v hodnote 10 grošov s letopočtom 1923, hoci sa razili v r. 1941–1944.

Motívy poľských bankoviek

Bankovka s nominálnou hodnotou 10 zlotých (120 x 60 mm). Na lícnej strane bankovky je portrét kráľa Meška I. (asi 960–992), zakladateľa dynastie Piastovcov. Za jeho panovania došlo k vytvoreniu Poľského kráľovstva a christianizácie krajiny. Na rubovej strane je zobrazený strieborný denár z doby vlády Meška I., v pozadí sú románske stĺpy.

MODELOVANIE FUNKCIE DOPYTU PO PENIAZOCH NA SLOVENSKU

Rastislav Čársky, Miroslav Gavura
Národná banka Slovenska

Hlavnou úlohou centrálnej banky je stabilita domácej meny, inými slovami nízka úroveň inflácie. Pre splnenie tejto základnej úlohy Národná banka Slovenska každoročne vypracováva menový program, ktorého súčasťou je stanovenie rastu peňažnej zásoby M2 ako svojho strednodobého cieľa. Znalosť vzťahov medzi monetárnym a reálnym sektorom je teda dôležitým predpokladom optimálnej stratégie menovej politiky. Modelovanie funkcie dopytu po peniazoch môže napomôcť pri kvantifikácii parametrov monetárnych veličín vo vzťahu k reálnej ekonomike.

1. TEORETICKÉ ASPEKTY DOPYTU PO PENIAZOCH

Existencia peňazí v modernej ekonomike umožňuje vykonávanie transakcií prostredníctvom uniformovaného média – transakčného aktíva. Jedným z hlavných cieľov hospodárskej politiky je udržať integritu peňažných aktív ako transakčného média. Použitie peňazí pri všetkých transakciách v ekonomike umožňuje ich sumarizáciu rovnicou výmeny:

$$M \cdot V' = T$$

kde T – objem transakcií
M – peňažná zásoba
V' – transakčná rýchlosť

Množstvo transakcií v ekonomike je zjavne ťažko merateľné, a preto je výhodné nahradiť celkový objem transakcií v rovnici pojmom finálneho produktu PY, pričom predpokladáme, že úroveň finálneho produktu je spojená s úrovňou celkových transakcií, čo môžeme vyjadriť ako

$$T = \alpha PY$$

kde P – cenová hladina
Y – reálny produkt

Teda nominálny produkt je proporcionálny k celkovému objemu transakcií. Potom

$$MV' = \alpha PY$$

čo môže byť zjednodušené substitúciou V za V'/α. Dostávame sa teda k základnej kvantitatívnej rovnici

$$MV = PY$$

kde V je rýchlosť obehu peňazí.

Ak predpokladáme, že rýchlosť peňazí je konštantná, potom môžeme usudzovať, že množstvo peňazí ovplyvňuje nominálny produkt. Klasická kvantitatívna teória peňazí je špecifickým pohľadom na úlohu peňažnej zásoby. Považuje úroveň reálneho produktu za danú a rýchlosť obehu peňazí za konštantnú, a teda veľkosť peňažnej zásoby ovplyvňuje mieru, za ktorú je produkt vymieňaný za peňažnú jednotku; inými slovami ovplyvňuje cenovú hladinu. Keďže keynesovský prístup sa orientoval na reálne hodnoty a dopyt po peniazoch definoval ako dopyt po reálnych peniazoch, môžeme z dôvodu lepšieho porovnania pretransformovať kvantitatívnu rovnicu peňazí do nasledujúcej podoby:

$$\frac{M}{P} = \frac{1}{V} Y$$

Keynesovská funkcia dopytu po peniazoch je vyjadrená ako

$$\left(\frac{M}{P}\right)^D = L(Y, R)$$

kde R je úroková miera.

V keynesovskej teórii sa teória dopytu po peniazoch nazýva teória preferencie likvidity. Z toho vyplýva použitie písmena L pri formulácii funkcie dopytu po peniazoch. Hlavnou inováciou keynesovského prístupu v porovnaní s kvantitatívnou rovnicou peňazí je funkčná závislosť dopytu po peniazoch na úrokových sadzbách rovnako ako na reálnom produkte. Jej formulácia vychádza z definície troch základných motívov držby peňazí, ktoré sú nasledovné:

- transakčný motív,
- motív opatrnosti,
- špekulačný motív.

Dopyt po peniazoch spojený s transakčným motívom súvisí s funkciou peňazí ako transakčného média. Je teda funkciou objemu transakcií, resp. finálneho produktu.

Dopyt po peniazoch súvisiaci s motívom opatrnosti je spojený s určitou neistotou rozloženia budúcich príjmov a výdavkov. Ekonomické subjekty sa teda snažia byť pripravené na nečakané výdavky, prípadne si vytvárajú možnosť „dobrej kúpy", ak sa vyskytne vhodná príležitosť. Keynesovská teória predpokladá stabilný dopyt po peniazoch súvisiaci s motívom opatrnosti závislý len od úrovne produktu, a teda funkcia pre transakčný, ako aj opatrnostný dopyt po peniazoch je rovnaká:

$$\left(\frac{M_t}{P}\right)^D = L_1(Y)$$

Na rozdiel od predchádzajúcich dvoch motívov dopytu po peniazoch špekulačný dopyt po peniazoch je v teórii preferen-

cie likvidity závislý na úrokových mierach. Klasickí ekonómovia považovali za racionálne motívy držby peňazí len transakčný motív a motív opatrnosti. Prebytočnú držbu peňazí nad úroveň týchto motívov považovali za iracionálnu. Keynesov špekulačný motív po peniazoch je ďalším racionálnym dôvodom pre držbu peňazí. V závislosti od vzťahu medzi súčasnými a budúcimi úrokovými mierami môžu byť peniaze lepším uchovávateľom hodnoty ako obligácie. Ekonomický subjekt uloží všetky svoje aktíva do peňazí, ak očakáva, že jeho celkový výnos z držby obligácií (úrokový a kapitálový) bude negatívny. Čím vyššia je úroková miera, tým menej ekonomických subjektov očakáva jej ďalší nárast. Teda menej „špekulantov" drží peniaze namiesto obligácií. Špekulačný dopyt po peniazoch je teda funkciou úrokových mier a je k nim v inverznom vzťahu:

$$\left(\frac{M_s}{P}\right)^D = L_2(R)$$

Agregátny dopyt po peniazoch je potom súčtom transakčného, opatrnostného a špekulačného dopytu po peniazoch

$$\left(\frac{M}{P}\right)^D = \left(\frac{M_t}{P}\right)^D + \left(\frac{M_o}{P}\right)^D$$

resp.

$$\left(\frac{M}{P}\right)^D = L(Y, R)$$

Povojnoví keynesiánski ekonómovia rozvinuli alternatívny teoretický prístup k úrokovej elasticite funkcie dopytu po peniazoch, ktorý sa označuje ako súčasná teória dopytu po peniazoch. Najznámejšie sú dva prístupy: (1) stavový (zásobový) model transakčného dopytu po peniazoch a (2) portfóliový model riziko – výnos. Berú do úvahy náklady konverzie peňazí do obligácií, náklady príležitosti ušlých úrokov, resp. posudzujú rizikovosť obligácií ako rizikového aktíva s vyšším výnosom v porovnaní s peniazmi. Tieto teórie a zodpovedajúce empirické analýzy presadili úrokovú elasticitu dopytu po peniazoch ako prvok makroekonomického konsenzu. Vyvrátili argument skorého monetarizmu o vertikálnom tvare LM krivky. Napriek tomu existujú medzi keynesovcami a monetaristami rozdiely predovšetkým vo vzťahu k dôležitosti ponuky peňazí.

Ekonómom, ktorý obohatil teóriu dopytu po peniazoch, bol Milton Friedman. Jeho významným teoretickým príspevkom bola reformulácia kvantitatívnej teórie, ktorá obsahovala dve nové črty. Po prvé kvantitatívnu teóriu reinterpretoval ako teóriu dopytu po peniazoch a po druhé podstatu kvantitatívnej teórie videl v existencii stabilného funkčného vzťahu medzi rýchlosťou obehu peňazí a malým množstvom premenných, ktoré ju determinujú.

V porovnaní s inými analytikmi (najmä s Keynesom) Friedman nehľadal vysvetlenie dopytu po peniazoch v rôznych motívoch, ktoré sú uspokojované držbou peňazí. Považoval peniaze za kapitálový statok, ktorý ako ostatné kapitálové statky prinášajú úžitok, pre ktorý si ho ľudia želajú držať. Funkciu dopytu po peniazoch možno formulovať nasledovne:

$$Md = f(W, r_b, r_e, r_r, \dot{p})$$

kde

W – bohatstvo

r_b, r_e, r_r – očakávané reálne miery návratnosti obligácií, kapitálu a reálnych aktív

$\dot{p}$ – očakávaná percentuálna zmena cenovej hladiny

Friedman špecifikoval bohatstvo (W) ako rozpočtové obmedzenie, definoval ho ako očakávané budúce príjmy zo všetkých zdrojov vrátane ľudského bohatstva (osobná zárobková kapacita), rovnako ako príjmy z reálnych aktív a finančného kapitálu. Definícia nákladov príležitosti zahŕňa očakávané miery návratnosti z obligácií, kapitálu a reálnych aktív, čo výrazne kontrastuje s Keynsovou jedinou premennou úrokovej miery.

Potreba empirickej aplikácie teoretických prístupov vyžaduje vytvoriť a špecifikovať funkcionálnu formu dopytu po peniazoch, špecifikovať vstupné údaje, odhadnúť rovnicu a interpretovať výsledky. Teórie zaoberajúce sa dopytom po peniazoch určujú podmienku rovnováhy. Koncepcia rovnováhy môže byť interpretovaná ako výsledok, ktorý bude pozorovaný v dlhodobom období. Prístupom, ktorý umožňuje prezentáciu dlhodobej rovnováhy a krátkodobého prispôsobenia, je model čiastočných prispôsobení (Partial Adjustment Model). Základom tohoto modelu je predpoklad, že dopyt po peniazoch neplatí pre peniaze samotné, ale len pre „požadované, želané" množstvo peňazí. Tento model umožňuje prezentovať postupnú reakciu objemu dopytovaného množstva na zmeny zodpovedajúcich determinantov. Model čiastočných prispôsobení môžeme najprv prezentovať ako model pre držbu aktíva a neskôr ho aplikovať na dopyt po peniazoch

$$S_t - S_{t-1} = \lambda(S^*_t - S_{t-1})$$

kde S_t – množstvo držaného aktíva na konci obdobia t

S^*_t – cieľová, resp. želaná držba aktíva

λ – koeficient prispôsobenia

Model čiastočného prispôsobenia indikuje, že zmena stavu aktíva $S_t - S_{t-1}$ čiastočne uzatvára medzeru (gap) medzi želaným množstvom a množstvom skutočne držaným na konci predchádzajúceho obdobia. Časť medzery, ktorá je uzatvorená, je vyjadrená koeficientom prispôsobenia λ.

V prípade dopytu po peniazoch je model čiastočného prispôsobenia obvykle aplikovaný na prirodzených logaritmoch peňažnej zásoby $\ln M$. Táto forma je vhodná, pretože zmena v logaritmoch, napr. $\ln M_t - \ln M_{t-1}$, je percentuálnou zmenou M. Súčasne koeficienty modelu špecifikovaného vo forme prirodzených logaritmov sú priamo odhadmi elasticít. Model čiastočného prispôsobenia aplikovaný na dopyt po peniazoch vyjadruje nasledujúca rovnica:

$$\ln M_t - \ln M_{t-1} = \lambda(\ln M^*_t - \ln M_{t-1})$$

Želaný (cieľový) objem držby peňazí je daný rovnicou

$$\ln M^*_t = \alpha_0 + \alpha_1 \ln Y_t + \alpha_2 R_t$$

kde Y je produkt a R je relevantná úroková miera, resp. premenná nákladov príležitosti. Substitúciou predchádzajúcich rovníc dostávame nasledujúci vzťah:

$$\ln M_t = \lambda\alpha_0 + \lambda\alpha_1 \ln Y_t + \lambda\alpha_2 R_t + (1-\lambda)\ln M_{t-1}$$

Model čiastočných prispôsobení špecifikuje postupné prispôsobovanie smerom k „želanému" dopytu a koeficienty reprezentujú dlhodobé efekty. Koeficienty pri premenných v logaritmickom tvare sú elasticitami, a teda α_1 je dlhodobou dôchodkovou elasticitou dopytu po peniazoch. To znamená, že $\Delta \ln Y$ z dlhodobého hľadiska vyvolá zmenu $\ln M$ o $\alpha_1 \Delta \ln Y$. Model čiastočného prispôsobenia vyjadruje, že len časť medzery (gap) medzi „želaným" a skutočným množstvom daná koeficientom (λ) je uzatváraná v bežnom čase. Teda ak dôchodok

(produkt Y) vzrastie o 1 %, dlhodobý dopad ovplyvní dopyt po peniazoch v bežnom čase len λ-krát. Krátkodobé elasticity dopytu po peniazoch sú dané regresnými koeficientmi $\lambda\alpha_1$, $\lambda\alpha_2$. Vzhľadom na to, že premenná R je v percentách, nie je ďalej transformovaná do logaritmickej podoby, teda interpretácia elasticity vyjadrenej koeficientom $\lambda\alpha_2$, resp. α_2 je odlišná od dôchodkovej elasticity. Zmena nezávislej premennej (R) o 1 percentuálny bod sa premietne do zmeny závislej premennej (M) o $\lambda\alpha_2$, resp. α_2 percent. V takomto prípade hovoríme o semielasticite.

Dlhodobý efekt je teda sumou krátkodobých efektov a série strednodobých efektov. Ak zameriame svoju pozornosť len na dôchodkový efekt a efekt časového posunu z predchádzajúcej rovnice a predpokladáme, že produkt vzrástol o 1 % a je udržiavaný na novej úrovni, potom:

$$\ln M_t = ... + \lambda\alpha_1 \ln Y_t + ... + (1-\lambda) \ln M_{t-1}$$

Na začiatku obdobia sa zmenil len $\ln Y_t$, a teda efekt je $\lambda\alpha_1$. V ďalšom období (t+1) však musíme počítať s dopadom predchádzajúcich zmien Y_t (stále je 1% nad východiskovou úrovňou) na $\ln M_t$ a s efektom stavu peňažnej zásoby v predchádzajúcom období $\ln M_{t-1}$:

$$\ln M_{t+1} = ... + \lambda\alpha_1 \ln Y_{t+1} + ... + (1-\lambda)[... + \lambda\alpha_1 \ln Y_t + ... + (1-\lambda) \ln M_{t-1}]$$

Efekt dvoch období je teda $\lambda\alpha_1[1+(1-\lambda)]$. Po troch obdobiach bude efekt zmeny dôchodku (produktu) na dopyt po peniazoch podobný:

$$\lambda\alpha_1[1+(1-\lambda)+(1-\lambda)^2]$$

Dlhodobý efekt bude teda sumou týchto medziefektov:

$$\lambda\alpha_1[1+(1-\lambda)+(1-\lambda)^2+(1-\lambda)^3+...] = \lambda\alpha_1 \frac{1}{[1-(1-\lambda)]} = \alpha_1$$

čo je vlastne koeficient vyjadrujúci dlhodobú dôchodkovú elasticitu dopytu po peniazoch definovanú rovnicou „želaného" dopytu po peniazoch.

Funkcia dopytu po peniazoch je jednou z najdôležitejších empirických výsledkov makroekonomického výskumu. Jej dôležitosť pre menovú politiku je daná tým, že formuluje vzťahy peňažných premenných ako M a R s reálnou ekonomikou Y.

2. OD TEORETICKÝCH PREMENNÝCH K ICH EMPIRICKÝM PROŤAJŠKOM

Základným cieľom tejto práce je charakterizovať správanie dopytu po peniazoch a definovať premenné, ktoré ovplyvňujú dopytované množstvo peňazí. Dosiahnuté výsledky boli porovnávané s ekonomickou teóriou, ktorá je oporným bodom tejto práce.

Teoretické modely uvažujú premenné, ktoré slúžia ako regresory dopytu po peniazoch. V praxi však nie je jednoduché nájsť k týmto teoretickým premenným ich empirické proťajšky. Rozsah a predovšetkým dĺžka časových radov do značnej miery ovplyvňuje možnosti modelovania funkcie dopytu po peniazoch. Rozvoj slovenskej ekonomiky, finančných trhov a finančných produktov takisto významne ovplyvňuje výber premenných, ktoré vstupujú do modelu a často je potrebné aproximovať teoretické premenné dostupnými empirickými premennými, obsahovo sa približujúcimi k ich teoretickým vzorom.

Model dopytu po peniazoch bol zostrojený pre peňažné agregáty M2 a M1 s použitím štvrťročných údajov za obdobie 1. štvrťroku 1993 až 4. štvrťroku 1996.

Menové agregáty

Národná banka Slovenska používa nasledujúcu definíciu menových agregátov:

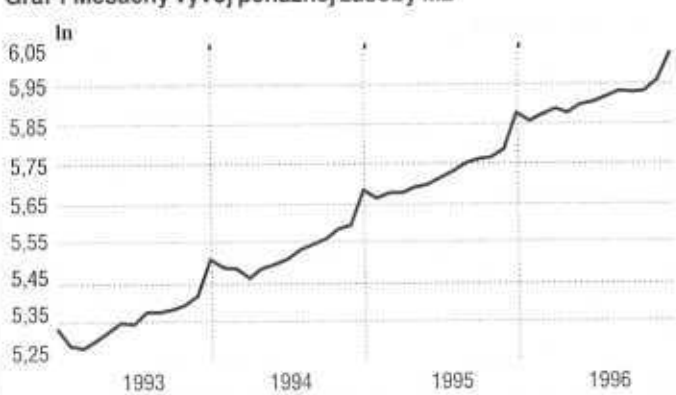
M0 = obeživo mimo bánk;

M1 = M0 + neterminované vklady a úsporné vklady bez výpovednej lehoty držané domácimi nebankovými subjektami (rezidenti + nerezidenti, v Sk) vo vzťahu k domácej bankovej sústave s výnimkou prostriedkov vládnych a miestnych orgánov;

M2 = M1 + terminované vklady a úsporné vklady s výpovednou lehotou v Sk (rezidenti + nerezidenti, nebankové subjekty) vrátane depozitných certifikátov + vklady v cudzej mene neterminované a terminované (rezidenti, nebankové subjekty) vo vzťahu k domácej bankovej sústave s výnimkou prostriedkov vládnych a miestnych orgánov.

Graf č. 1 zobrazuje vývoj menového agregátu M2 (logaritmus skutočných hodnôt) od 1. 1. 1993 do 31. 12. 1996. Typickou sezónnou črtou agregátu M2 je jeho výrazný nárast vždy v decembri, ktorý je spôsobený predovšetkým pripisovaním úrokov ku vkladom. Následný januárový pokles vkladov je ovplyvnený plnením daňových povinností voči štátnemu rozpočtu. Rovnaká príčina spôsobuje pokles peňažnej zásoby M2 aj v marci. V roku 1993 očakávaný marcový pokles nenastal najmä z dôvodu neplnenia daňových príjmov do štátneho rozpočtu a prehĺbenia rozpočtového deficitu. V roku 1996 bol daňový termín presunutý na 1. apríl, čo spôsobilo, že pokles agregátu M2 (štatisticky vykázaný) nastal o mesiac neskôr. Údaje použité v modeli sú upravené o metodické a účtovné zmeny.

Graf 1 Mesačný vývoj peňažnej zásoby M2

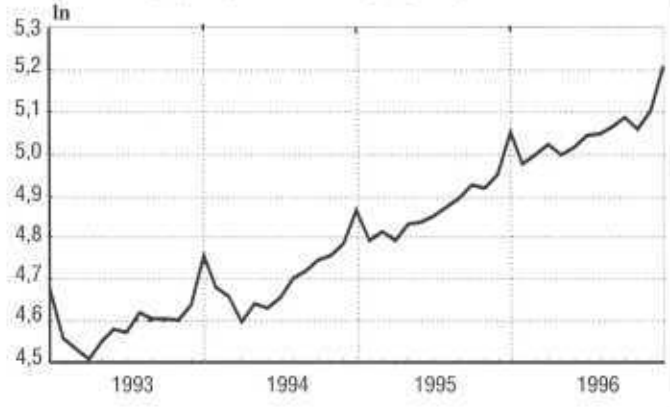


Menový agregát M1 (graf č. 2) je v porovnaní s peňažnou zásobou M2 užším menovým agregátom, ktorý zahŕňa predovšetkým transakčné prostriedky nebankových subjektov. Časť prostriedkov zahrnutá v tomto agregáte je nielen transakčným médiom, ale aj určitou formou finančného aktíva (funkcia uchovateľa hodnoty) – ide predovšetkým o vkladné knižky bez výpovednej lehoty, ktoré svojím charakterom neslúžia na transakčné účely, ale predstavujú rýchlo likvidné prostriedky.

Sezónnosť agregátu M1 spôsobujú rovnaké faktory ako

sezónnosť peňažnej zásoby M2. V decembri je sezónny nárast M1 ovplyvnený jednak pripisovaním úrokov ku vkladom a jednak sezónnym zvýšením obeživa. V januári a v marci je rovnako ako M2 ovplyvnený plnením daňových povinností. V porovnaní s peňažnou zásobou M2 je volatilita agregátu M1 vyššia. V roku 1993 bol jeho vývoj do značnej miery ovplyvnený menovou odlukou (8. februára 1993) a v poslednom štvrťroku výmenou bankoviek s nominálnou hodnotou 1000 Sk.

Graf 2 Mesačný vývoj menového agregátu peniaze M1



Škálová premenná

Škálová premenná v modeli dopytu po peniazoch vysvetľuje potrebu peňažnej obsluhy ekonomickej aktivity – súvisí s transakčným dopytom po peniazoch. Pri použití časových radov so štvrťročnou periodicitou bolo možné použiť štvrťročné údaje hrubého domáceho produktu. Hrubý domáci produkt je najširšia premenná opisujúca ekonomickú aktivitu. Je možné použiť aj iné škálové premenné, ako napríklad priemyselnú produkciu, maloobchodný obrat. Ich nedostatkom je však skutočnosť, že zachytávajú len vybranú časť ekonomickej aktivity. Z tohto dôvodu bol model dopytu po peniazoch M2 a M1 založený na štvrťročných údajoch hrubého domáceho produktu.

Cenová hladina

V štúdiách dopytu po peniazoch je cenová hladina obvykle meraná implicitnými deflátormi HDP, indexom spotrebiteľských cien alebo indexom cien výrobcov. V tejto štúdii bol použitý index spotrebiteľských cien, ktorý je rýchlo dostupný po skončení obdobia a obsahuje aj ceny importovaných tovarov.

Vlastný výnos peňazí a náklady príležitosti

Definovať vlastný výnos peňazí je v podmienkach SR relatívne komplikované. Peňažná zásoba M2 obsahuje aj vklady stavebného sporenia, ktorých úročenie vykonávané bankou a teda aj štatisticky vykazované je na úrovni 3 %. Tieto vklady však prinášali do konca roku 1996 mimoriadny výnos vo forme 40 % a od začiatku roku 1997 30 % štátnej prémie (najviac však 6000 Sk ročne). Navyše je táto forma sporenia spojená s možnosťou čerpania lacného úveru na stavebné účely (6 % p. a.). Existencia týchto vkladov a ich pomerne vysoký podiel na prírastkoch terminovaných vkladov výrazne skresľuje vlastný výnos agregátu M2. Modely dopytu po peniazoch spracované v tomto materiáli z tohto dôvodu neobsahujú premennú pre vlastný výnos peňazí.

Premenná nákladov príležitosti vyjadruje výnos alternatívnych aktív k peniazom, ktorý je meradlom substitúcie držby peňazí držbou iného aktíva. Definovanie tejto premennej v podmienkach rozvoja peňažného a kapitálového trhu na Slovensku je pomerne zložité. Väčšina štátnych cenných papierov je v držbe bankových subjektov a finančný trh v súčasnosti neponúka iné produkty, ktoré by spĺňali požiadavky variability nominálov, likvidity, dostupnosti a boli vhodnou atraktívnou alternatívou ku vkladom, resp. hotovosti. Z dôvodu absencie takéhoto finančného nástroja model dopytu po peňažnom agregáte M2 uvažuje s aproximáciou premennej nákladov príležitosti mierou inflácie. V teórii v zásade platí, že pri vysokej miere inflácie majú ekonomické subjekty tendenciu držať nižšie zostatky peňazí a investovať skôr do reálnych aktív. Nízka miera inflácie vyjadruje vnútornú stabilitu domácej meny, držba peňazí je menej „riziková" a držba peňažných zostatkov je vyššia. Model dopytu po peniazoch M1 uvažuje premennú nákladov príležitosti vyjadrenú reálnou priemernou úrokovou mierou z krátkodobých terminovaných vkladov. Vypovedacia schopnosť priemerných úrokových mier zo strednodobých a dlhodobých vkladov je deformovaná vkladmi stavebného sporenia.

Umelá (dummy) premenná

Vzhľadom na to, že na odhad parametrov rovníc sa použili sezónne neočistené štvrťročné časové rady, bola sezónnosť vývoja menových agregátov v decembri spôsobovaná pripisovaním úrokov ku vkladom v modeli vyjadrená pomocou umelej premennej.

Boli uskutočnené pokusy modelovať funkciu dopytu po peniazoch aj na sezónne očistených údajoch, čo však neprinieslo štatisticky uspokojivé výsledky.

3. EMPIRICKÉ VÝSLEDKY

3. 1 Funkcia dopytu po peniazoch pre M2

3.1.1 Modelovanie dopytu po M2 prostredníctvom modelu čiastočných prispôsobení (Partial Adjustment Model)

Pre odhadnutie funkcie dopytu po peniazoch sme použili teoretické východiská modelu čiastočných prispôsobení (PAM). Dlhodobá rovnica dopytu po peniazoch bola špecifikovaná nasledovne:

$$\ln\left(\frac{M2}{P}\right)^{*} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln Y + \alpha_2 \pi \qquad (1)$$

Krátkodobá rovnica dopytu po peniazoch zahŕňa tiež časovo posunutú reálnu M2 a umelú premennú. Koeficienty tejto rovnice vyjadrujú len čiastočné prispôsobenie (v bežnom čase) k dlhodobému ekvilibriu.

$$\ln\left(\frac{M2}{P}\right) = \lambda\alpha_0 + \lambda\alpha_1 \ln Y + \lambda\alpha_2 \pi + (1-\lambda)\ln\left(\frac{M2}{P}\right)_{t-1} + \alpha_3 D4 \qquad (2)$$

kde

$M2$	– peňažná zásoba M2
P	– index spotrebiteľských cien (1992 = 100)
Y	– hrubý domáci produkt (HDP) v stálych cenách (1993 = 100)
$(M2/P)_{t-1}$	– reálna peňažná zásoba M2 (posunutá o jedno obdobie)
π	– miera inflácie
$D4$	– umelá premenná pre štvrtý štvrťrok
λ	– koeficient prispôsobenia

Odhadom krátkodobej funkcie boli získané nasledujúce výsledky:

$$\ln\left(\frac{M2}{P}\right) = -0{,}7493 + 0{,}6745\ln Y - 0{,}5796\pi + 0{,}5571\ln\left(\frac{M2}{P}\right)_{t-1} + 0{,}1181D4 \quad (3)$$

(0,25) (0,09) (0,16) (0,05) (0,01)

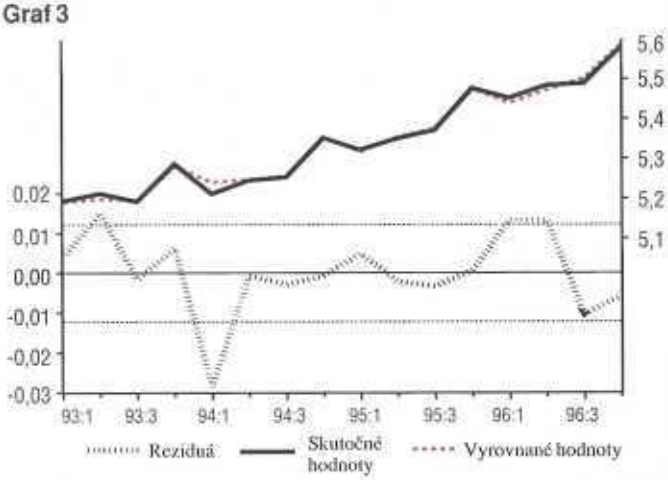
Koeficient determinácie	0,9927	F-test	376,3676
Št. odchýlka regresie	0,0122	Durbin-Watsonov test	2,0003

V zátvorkách pod parametrami sú uvedené štandardné odchýlky koeficientov.

Výsledky regresie poukazujú na kladnú elasticitu reálnej M2 k reálnemu HDP, oneskorenej reálnej M2 a negatívnu semielasticitu vzhľadom na mieru inflácie. Tieto výsledky sú potvrdením teoretických východísk vo vzťahu k použitým premenným. Testovacie štatistiky potvrdili štatistickú významnosť rovnice.

Graf č. 3 zobrazuje skutočné a rovnicou odhadnuté reálne hodnoty peňažnej zásoby M2 a reziduí rovnice.

Graf 3

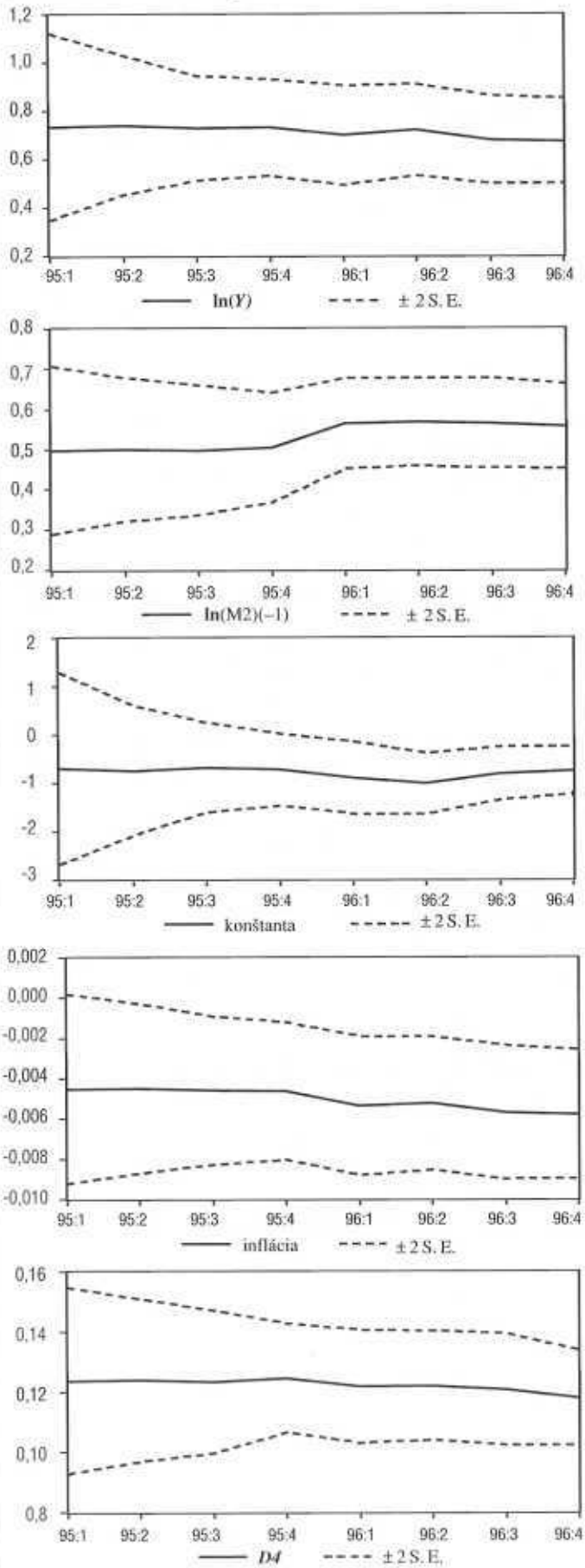


Z grafu č. 3 sú zrejmé odchýlky reziduí (z intervalu ± S.E) v prvom štvrťroku 1994 a v prvých dvoch štvrťrokoch 1996. Odchýlka v prvom štvrťroku 1994 je výsledkom reštriktívnej menovej politiky NBS v tomto období. Centrálna banka snahou eliminovať rast úverov podnikom a obyvateľstvu reagovala na vysoký rast čistého úveru vláde v posledných mesiacoch roku 1993. Refinancovanie obchodných bánk bolo výrazne obmedzené a medzibankové úrokové miery sa priblížili k 30 %, najmä v marci, keď bola likvidita bánk ovplyvnená platbami daní za predchádzajúci rok. Rast úverov podnikom a obyvateľstvu bol v dôsledku tejto politiky zastavený (za štvrťrok poklesli úvery o 0,1 mld. Sk), čo spolu s platbou daní zapríčinilo výrazný pokles peňažnej zásoby M2 v tomto období (ostatné faktory neprispeli vyrazne k rastu M2).

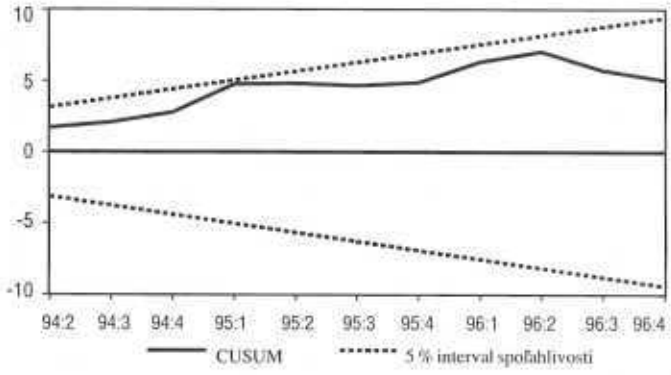
V roku 1996 bola situácia odlišná. Vysoká dynamika rastu úverov z roku 1995 pokračovala a sterilizačná politika NBS nebola dostatočne efektívna. Rast korunových úverov sprevádzal aj rast úverov v cudzej mene. Vysoký stav M2 ku koncu 1. štvrťroka bol ovplyvnený aj posunom termínu platby daní z 31. marca na 1. apríl. Tento vývoj zrejme ovplyvnil aj druhý štvrťrok. S cieľom pribrzdiť rast úverov v druhom polroku 1996, NBS prijala menovopolitické opatrenia s účinnosťou od 17. júla, resp. 1. augusta.

Vývoj v prvom polroku 1996 odhaľuje určitú nestabilitu tejto funkcie dopytu po peniazoch. Rekurzívne odhady koeficientov zaznamenali v tomto období výrazný posun, po ktorom sa nevrátili na pôvodnú úroveň a zostali vychýlené (graf č. 4).

Graf 4 Rekurzívne odhady koeficientov



Graf 5



Testovanie predikčnej schopnosti funkcie je viac-menej uspokojivé, keď sa CUSUM krivka (graf č. 5) nevychýlila z 5 % intervalu spoľahlivosti. Pravdepodobne tento test odhaľuje určitú nadhodnotenosť predikcií tejto rovnice. Výsledky sú však výrazne ovplyvnené nedostatočnou dĺžkou časových radov.

Z rovníc (2) a (3) dostávame $(1-\lambda) = 0{,}5571$ a koeficient prispôsobenia λ je potom rovný 0,4429. Tento koeficient predstavuje mieru prispôsobenia reálnych peňažných zostatkov k dlhodobej rovnováhe v bežnom období. Hodnota koeficientu λ indikuje náklady prispôsobenia. (Ak $\lambda = 1$, potom neexistujú žiadne náklady prispôsobenia.)

Na základe teoretického postupu prezentovaného v časti „Teoretické aspekty dopytu po peniazoch" môžeme kvantifikovať hodnoty postupného prispôsobenia v jednotlivých obdobiach. Ak v prvom období vzrastie reálny HDP o 1 %, potom zmena reálnej M2 v tomto období bude $\lambda\alpha_1$. Po dvoch obdobiach sa tento nárast HDP na M2 prejaví $\lambda\alpha_1[1+(1-\lambda)]$, čo v našom prípade predstavuje:

$$0{,}6745\,[1+(1-0{,}4429)] = 1{,}0502$$

Podobne po troch obdobiach to bude $\lambda\alpha_1[1+(1-\lambda)+(1-\lambda)^2]$ a v našom prípade:

$$0{,}6745\,[1+(1-0{,}4429)+(1-0{,}4429)^2] = 1{,}2596$$

Dlhodobý efekt je sumou týchto medziefektov

$$\lambda\alpha_1[1+(1-\lambda)+(1-\lambda)^2+(1-\lambda)^3+\ldots] = \lambda\alpha_1\frac{1}{[1-(1-\lambda)]} = \alpha_1 \qquad (4)$$

Aplikáciou na rovnicu (3) dostaneme dlhodobú elasticitu M2 na HDP

$$0{,}6745\frac{1}{[1-(1-0{,}4429)]} = 1{,}5229$$

Dlhodobá rovnica dopytu po M2 má teda tvar

$$\ln\left(\frac{M2}{P}\right)^{*} = -1{,}6918 + 1{,}5229\ln Y - 1{,}3088\,\pi \qquad (5)$$

Dlhodobá elasticita M2 na HDP je kladná a výrazne vyššia než 1. Pravdepodobne to signalizuje, že transakčný motív držby peňazí nie je jediný – peniaze sa používajú aj ako finančné aktívum (funkcia uchovateľa hodnoty). Funkcia uchovateľa hodnoty je spojená predovšetkým s veľkou časťou terminovaných vkladov obyvateľstva. Vhodným príkladom je stavebné sporenie, pri ktorom sú peniaze určitou formou finančného aktíva, ktorého výnosom nie sú len úroky, ale aj štátna prémia. Navyše táto forma sporenia predstavuje špecifickú opciu na čerpanie lacného úveru na stavebné účely v budúcnosti. Vo všeobecnosti je väčšina vkladov obyvateľstva spojená s touto funkciou peňazí. Vyššia ako jednotková elasticita znamená klesajúci trend rýchlosti obehu peňazí.

Dlhodobá semielasticita M2 na mieru inflácie je negatívna a je väčšia ako 1. S klesajúcou infláciou sa želaná držba peňazí ekonomickými subjektami zvyšuje. Znamená to, že ak inflácia poklesne o 1 percentuálny bod, dlhodobý dopyt po peniazoch vzrastie o 1,3 % – ekonomické subjekty zvyšujú držbu peňazí ako finančného aktíva.

3.1.2 Modelovanie dopytu po M2 pomocou Error Correction Model (model korekcií chýb)

Vychádzame z rovnakej dlhodobej rovnice ako pri modeli čiastočných prispôsobení (rovnica č. 1).

Základom tohto modelu je snaha analyzovať závislú premennú v podobe stacionárneho časového radu. Krátkodobú rovnicu preto odhadujeme v tvare prvých diferencií. Obdobne ako v modeli čiastočných prispôsobení sa predpokladá postupný (časovo diferencovaný) prechod k dlhodobému rovnovážnemu stavu. Podstata tohto modelu spočíva v použití odchýliek od rovnovážneho stavu (podľa dlhodobej rovnice) ako ďalšej nezávislej premennej, ktorá umožňuje následné odvodenie dlhodobej rovnice:

$$d\ln\left(\frac{M2}{P}\right) = \gamma\left[\ln\left(\frac{M2}{P}\right) - \alpha_0 - \alpha_1\ln Y - \alpha_2\pi\right]_{t-1} + \beta_1 d\ln Y + \beta_2 d\pi + \beta_3 D4 \qquad (6)$$

Aplikáciou funkcie na empirické časové rady dostávame nasledujúce odhady koeficientov premenných:

$$d\ln\left(\frac{M2}{P}\right) = \underset{(0{,}45)}{0{,}9056} + \underset{(0{,}13)}{0{,}6422}\ln Y_{t-1} - \underset{(0{,}53)}{0{,}3922}\pi_{t-1} - \underset{(0{,}07)}{0{,}3876}\ln\left(\frac{M2}{P}\right)_{t-1} +$$

$$+ \underset{(0{,}13)}{0{,}6955}\,d\ln Y - \underset{(0{,}48)}{0{,}5781}\,d\pi + \underset{(0{,}05)}{0{,}1196}D4 \qquad (7)$$

Koeficient determinácie	0,9639	F-test	40,0270
Št. odchýlka regresie	0,0160	Durbin-Watsonov test	2,1557

Výsledky testovacích štatistík sú menej významné ako v modeli čiastočných prispôsobení. Hodnoty koeficientov pri premenných $\ln Y_{t-1}$ a $d\ln Y$ sú takmer rovnaké, čo znamená, že premenná $\ln Y_{t-1}$ by mohla byť z rovnice vynechaná. Tým by sme po úpravách dospeli k modelu PAM.

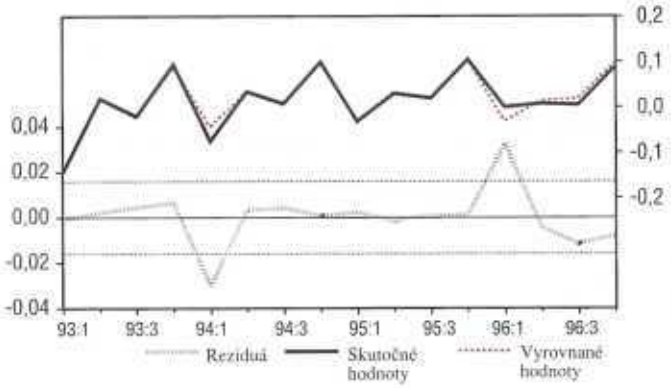
Graf č. 6 zobrazuje skutočné a rovnicou odhadnuté reálne hodnoty M2 a reziduí. Odchýlky reziduí nastali v rovnakých štvrťrokoch ako pri modeli čiastočných prispôsobení.

Podobne ako pri modeli čiastočných prispôsobení, rekurzívne odhady koeficientov odhaľujú určitú nestabilitu funkcie.

Z rovníc (1), (6) a (7) boli odvodené parametre dlhodobej rovnice:

$$\ln\left(\frac{M2}{P}\right)^{*} = -2{,}3418 + 1{,}6606\ln Y - 1{,}0143\pi \qquad (8)$$

Graf 6



Dlhodobá elasticita M2 na HDP je kladná a vyššia ako v PAM.

Negatívna semielasticita M2 na mieru inflácie je vyššia ako 1, ale nižšia ako pri PAM.

Tabuľka č. 1 porovnáva výsledky dlhodobých rovníc dosiahnuté obidvoma modelmi.

Tabuľka č. 1

Premenná	PAM	ECM
$\ln Y$	1,5229	1,6606
π	−1,3088	−1,0143

3.2 Funkcia dopytu po peniazoch pre M1

Uvažovali sme nasledujúci tvar dlhodobej rovnice:

$$\ln\left(\frac{M1}{P}\right)^{*} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln Y + \alpha_2 RST \qquad (9)$$

Modelovanie dopytu po M1 prostredníctvom modelu čiastočných prispôsobení nebolo uspokojivé. Z tohto dôvodu sme odhadli krátkodobú funkciu v dynamickej forme prostredníctvom ECM.

$$d\ln\left(\frac{M1}{P}\right) = \gamma\left[\ln\left(\frac{M1}{P}\right) - \alpha_0 - \alpha_1 \ln Y - \alpha_2 RST\right]_{t-1} + \beta_1\, d\ln Y + \beta_2\, dRST + \beta_3 D4 \qquad (10)$$

kde

- $M1$ – agregát M1
- P – index spotrebiteľských cien
- Y – HDP v stálych cenách
- $(M1/P)$ – reálna M1
- RST – reálna priemerná krátkodobá úroková sadzba z vkladov
- $D4$ – umelá premenná pre 4. štvrťrok

Odhadnuté parametre sú nasledovné:

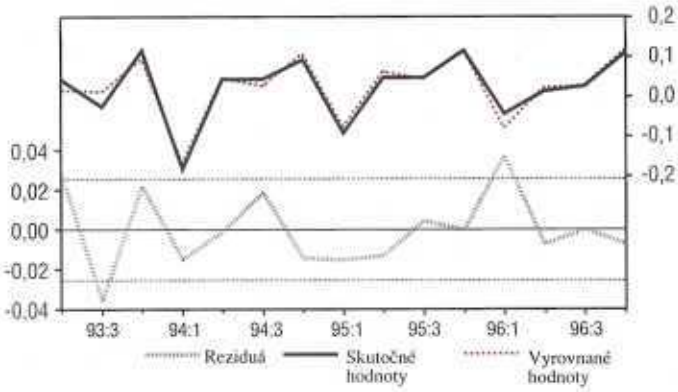
$$d\ln\left(\frac{M1}{P}\right) = \underset{(0,73)}{-2,1150} + \underset{(0,2)}{1,0502} \ln Y_{t-1} - \underset{(0,17)}{0,3107} RST_{t-1} - \underset{(0,11)}{0,6197} \ln\left(\frac{M1}{P}\right)_{t-1} + \underset{(0,46)}{1,0044}\, d\ln Y - \underset{(0,24)}{0,6952}\, dRST + \underset{(0,05)}{0,1587} D4 \qquad (11)$$

Koeficient determinácie	0,9443	F-test	22,5842
Št. odchýlka regresie	0,0256	Durbin-Watsonov test	2,7240

Testovacie štatistiky sú pri tejto rovnici relatívne uspokojivé.

Graf č. 7 zobrazuje skutočné a rovnicou odhadnuté reálne hodnoty M1 a rezíduí.

Graf 7



Odchýlka rezíduí v roku 1993 bola pravdepodobne spôsobená výmenou bankoviek. V 1. štvrťroku 1996 boli príčiny rovnaké ako pri agregáte M2.

Z rovníc (9), (10) a (11) bol odvodený nasledujúci tvar dlhodobej rovnice:

$$\ln\left(\frac{M1}{P}\right)^{*} = -3,4129 + 1,6947 \ln Y - 0,5014\, RST \qquad (12)$$

Dlhodobá elasticita M1 na HDP je podobne ako pri M2 výrazne vyššia ako 1. Jedným z dôvodov môže byť skutočnosť, že M1 zahŕňa okrem transakčných peňazí aj úsporné vklady (uchovateľ hodnoty). Hypotetickým dôvodom môže byť aj existencia tieňovej ekonomiky, ktorá väčšinou využíva hotovosť ako transakčné médium.

Dlhodobá semielasticita M1 na reálne priemerné krátkodobé úrokové miery z vkladov je negatívna (−0,5014), čo naznačuje racionálne správanie nebankových subjektov. Pri zvýšení úrokovej miery o 1 percentuálny bod nebankové subjekty znižujú svoju reálnu držbu transakčných prostriedkov (M1) o 0,5 %.

4. MOŽNOSTI VYUŽITIA FUNKCIE DOPYTU PO PENIAZOCH PRI TVORBE MENOVÝCH PREDIKCIÍ A V MENOVOM PROGRAMOVANÍ

V krajinách, kde je menová politika založená na kvantitatívnom riadení peňažnej zásoby ako strednodobého cieľa je spoľahlivý odhad funkcie dopytu po peniazoch dôležitým predpokladom formovania stratégie centrálnej banky vyjadrenej menovým programom.

Menový program NBS na rok 1997 (resp. jeho konkretizácia) vychádza z predpokladu ročného rastu hrubého domáceho produktu v stálych cenách tempom 5,0 % a jeho základnými cieľmi je ročná miera inflácie v rozpätí 4,9–5,8 % a nemenný výmenný kurz v rámci stanoveného fluktuačného pásma.

Pri testovaní predikčnej schopnosti modelu a možnosti využi-

Tabuľka č. 2 Predikované hodnoty peňažnej zásoby M2

(mld. Sk)

	PAM		ECM		Skutočnosť M2	Skutočnosť inflácia (%)	Skutočnosť HDP (%)
HDP	5 %		5 %				
Inflácia	4,9 %	5,8 %	4,9 %	5,8 %			
1997:1	404,3	404,6	407,7	408,1	406,8	6,3	5,1
1997:2	412,9	413,9	417,2	418,4	414,9	6,2	
1997:3	426,1	427,8	429,8	431,9			
1997:4	474,5	477,4	479,9	483,1			
Koncoročné tempo rastu M2 v %	13,8	14,5	15,1	15,9			

tia v menovom programovaní sme použili rovnaké predpoklady a ciele ako Menový program NBS na rok 1997.

Menový program je formulovaný v ročnom horizonte a medziročné tempo rastu peňažnej zásoby je stanovené na základe predikovaných hodnôt vývoja hrubého domáceho produktu a cieľovej miery inflácie. Využitie prezentovaných funkcií dopytu po peniazoch na menové predikcie a programovanie je obmedzené štvrťročným charakterom modelu a dĺžkou časových radov. Pri predikciách koncoročnej hodnoty peňažnej zásoby je teda potrebné rozložiť ročné predikcie HDP a cieľovú úroveň cenovej hladiny do štvrťrokov s prihliadnutím na sezónny charakter týchto premenných. Pomocou predikovaných štvrťročných premenných je možné prognózovať štvrťročné hodnoty peňažnej zásoby. Je zrejmé, že pri tomto postupe dochádza ku kumulácii chýb jednotlivých štvrťročných predikcií.

Výsledky predikcií dosiahnutých uvedeným postupom pomocou modelov PAM a ECM sú uvedené v tabuľke č. 2. Pre každý model boli vykonané variantné predikcie pre mieru inflácie 4,9 % (spodná hranica menového programu) a 5,8 % (horná hranica menového programu).

Výsledky predikcií nie je možné chápať ako programové hodnoty. Odrážajú sa v nich trendy z minulosti (vyšší skutočný rast peňažnej zásoby ako programový, klesajúci trend rýchlosti obehu peňazí), predikcie sú teda vhodné na tvorbu tzv. „baseline scenario" (trendová analýza). Pri dlhších časových radoch (a dosiahnutí stability funkcie) môže predstavovať modelovanie dopytu po peniazoch alternatívny prístup k menovému programovaniu.

5. ZÁVER

Ekonometrické výsledky tejto práce sú výrazne ovplyvnené krátkymi časovými radmi a rôznymi šokmi spojenými s transformáciou ekonomiky. Tieto dôvody viedli k tomu, že viac pozornosti bolo venovanej špecifikácii, popisu a zhodnoteniu premenných a aplikácii ekonomickej teórie. Výsledky potvrdili teoretické predpoklady týkajúce sa znamienok koeficientov vo vzťahu k použitým premenným. Štúdia načrtla základné vzťahy medzi menovými premennými a reálnou ekonomikou. Pre funkcie dopytu po peniazoch tak pre M2, ako aj M1 bolo použitých niekoľko prístupov. Prezentované boli len tie s uspokojivými výsledkami.

LITERATÚRA

1. ANGELINI, P. – HENDRY, D. F. – RINALDI, R.: An Econometric Analysis of Money Demand in Italy, BANCA D' ITALIA, Temi di discussione, Number 219, March 1994.
2. DULIO, Eugene A.: Schaum's Outline Series of Theory and Problems of Macroeconomics Theory, Mc Graw-Hill Book Company, New York, 1974.
3. GERLACH, S.: German Unification and The Demand for German M3, Bank for International Settlements, 1994.
4. GUILLERMO, A. – CALVO, A. – MANMOHAN, S. K.: Money Demand, Bank Credit, and Economic Performance in Former Socialist Economies, IMF Working Paper, WP/94/3, January 1994.
5. HANOUSEK, J. – IZÁK, V. – KLOKOČNÍK, O.: Monetary Policy During Transformation, CERGE-EI, Working Papers Sereies 47, Prague, April 1994.
6. HUMPERY, M. T.: Essays on Inflation, Federal Reserve Bank of Richmond, Richmond, Virginia, 1986.
7. JOHNSON, J.: Econometric Methods, McGraw-Hill Company, New York, 1960.
8. KLACEK, J. – ŠMÍDKOVÁ, K.: The Demand For Money Function The Case of The Czech Economy, VP č. 41, Praha 1995.
9. RIPATTI, Antti: Econometric Modelling of The Demand for Money in Finaland, Suomen Pankki, Helsinki, 1994.
10. ŠMÍDKOVÁ, K.: Účinnost měnové politiky a poptávka po penězích, Finance a úvěr 46, 1996.
11. WACHTEL Paul: Macroeconomics: From Theory to Practice, Mc Graw-Hill Book Company, New York, 1989.

Bankovka s nominálnou hodnotou 20 zlotých (126 x 63 mm). Na lícnej strane bankovky je portrét kráľa Boleslava I. Chrabrého (992–1025), poľského kráľa. Na rubovej strane je zobrazený strieborný denár z doby vlády Boleslava I., vľavo je zobrazená rotunda, vpravo stojaci lev.

Bankovka s nominálnou hodnotou 50 zlotých (132 x 66 mm). Na lícnej strane bankovky je portrét kráľa Kazimíra III. Veľkého (1333–1370), posledného panovníka z dynastie Piastovcov. Na rubovej strane je zobrazená kráľovská pečať s orlicou, ríšske jablko a žezlo. V pozadí je pohľad na mesto Krakov v čase panovania kráľa Kazimíra III.

Bankovka s nominálnou hodnotou 100 zlotých (138 x 69 mm). Na lícnej strane bankovky je portrét kráľa Vladislava II. Jagelovského (1386–1434), prvého panovníka z dynastie Jagelovcov. Na rubovej strane je zobrazený štít s orlicou z hrobky kráľa Vladislava II., pod štítom je teutónska prilba a dva meče. V pozadí je pohľad na teutónsky hrad v Malborku.

Bankovka s nominálnou hodnotou 200 zlotých (144 x 72 mm). Na lícnej strane bankovky je portrét kráľa Žigmunda I. Starého (1506–1548), panovníka z dynastie Jagelovcov, šíriteľa renesancie a tvorcu „Zlatého veku" v Poľsku. Na rubovej strane je orlica so Žigmundovej kaplnky v katedrále na zámku Wawel. V pozadí je pohľad na dvor v zámku Wawel.

SLOVINSKÁ REPUBLIKA

PREDSTAVUJEME SÚČASNÚ SLOVINSKÚ MENU

Štátne zriadenie

Dvojkomorový parlament a prezident, ktorý vymenúva predsedu a členov vlády, sú priamo volení vo všeobecných voľbách na obdobie štyroch rokov.

Stredoeurópsky štát na pobreží Jadranského mora s rozlohou 20 251 km² (150. miesto na svete), s počtom obyvateľov 1 943 000 (137. miesto), hlavné mesto Ljubljana. Slovinsko je členom OSN. Úradným jazykom je slovinčina, náboženstvo: rímsko-katolícke (vyše 90 %).

Prírodné podmienky

Väčšina územia má hornatý charakter. Do alpskej sústavy patria Karavanky a Julské Alpy s najvyšším vrchom Triglavom (2864 m).

Najdlhšia rieka je Sáva (940 km). Na východe prechádzajú horské oblasti do údolia Dravy, na západe má Slovinsko malý úsek jadranského pobrežia – najdôležitejší prístav Koper. Podnebie na juhu a západe je stredomorské, na severe a východe prevažne vnútrozemské.

Hospodárstvo

Slovinsko má životnú úroveň blízku západoeurópskym krajinám a bolo najpriemyselnejšou a hospodársky najrozvinutejšou časťou Juhoslávie. V krajine sa nachádzajú zdroje lignitu, olova, zinku, uránu, striebra a ortute. Významné je hutníctvo železa a ocele, textilný priemysel a ťažba uhlia. Poľnohospodárstvo sa zameriava na chov hospodárskych zvierat a na pestovanie krmných plodín.

Menové informácie

Menová jednotka: 1 toliar = 100 stotiniek, ISO kód SIT. Adresa emisnej banky: Banka Slovenije, Slovenska 35, 1505 Ljubljana, Slovenia.

Motívy slovinských bankoviek

Bankovka s nominálnou hodnotou 10 toliarov (120 x 60 mm). Na lícnej strane bankovky je portrét protestantského reformátora Primoža Trubara (1508–1586), vľavo od portrétu je niekoľko slov z jeho diela Primer a husacie brko. Na rubovej strane je zobrazený pohľad na priečelie a bočnú fasádu kostola Uršulínok v Ljubljane.

Bankovka s nominálnou hodnotou 20 toliarov (126 x 63 mm). Na lícnej strane bankovky je portrét polyhistora Janeza Vajkarda Valvasora (1641–1693), vľavo od portrétu je geodetický kompas. Podtlač tvorí vrstevnicová mapa Slovinska. Na rubovej strane je zobrazený motív z jeho knihy – dvaja anjeli nesúci stuhu s nápisom DULCIS EX LABORE FRUCTUS.

Bankovka s nominálnou hodnotou 50 toliarov (132 x 66 mm). Na lícnej strane bankovky je portrét matematika Jurija Vega (1754–1802), vľavo od portrétu je motív zobrazujúci geometrické výpočty. Na rubovej strane je zobrazené priečelie budovy Akadémie vied a umení v Ljubljane, vpravo planéty Slnečnej sústavy.

Bankovka s nominálnou hodnotou 100 toliarov (138 x 69 mm). Na lícnej strane bankovky je portrét impresionistického maliara Riharda Jakopiča (1869–1943), vľavo od portrétu je maliarska paleta a dva štetce. Na rubovej strane je detail obrazu „Slnko", pohľad na Jakopičov pavilón, ktorý stál v parku Tivoli v Ljubljane.

Bankovka s nominálnou hodnotou 200 toliarov (144 x 72 mm). Na lícnej strane je portrét skladateľa Iacobusa Gallusa (1550–1591), vpravo od portrétu je orgán z prvej polovice 17. stor. z kostola sv. Krištofa. Na rubovej strane bankovky je budova Slovinskej filharmónie a notový zápis.

Bankovka s nominálnou hodnotou 500 toliarov (150 x 75 mm). Na lícnej strane je portrét architekta Jože Plečnika (1872–1957), vľavo od portrétu je kružidlo a architektonický návrh. Na rubovej strane je pohľad na východné priečelie budovy Národnej univerzitnej knižnice v Ljubljane.

Bankovka s nominálnou hodnotou 1000 toliarov (156 x 78 mm). Na lícnej strane je portrét básnika France Prešerna (1800–1849), faksimile podpisu a štylizovaný písací stôl. Na rubovej strane bankovky je faksimile rukopisu básne „Zdravica" z r. 1844.

Bankovka s nominálnou hodnotou 5000 toliarov (156 x 78 mm). Na lícnej strane bankovky je portrét maliarky Ivany Kobilca (1861–1926), vľavo od portrétu je maliarsky stojan. Na rubovej strane sú zobrazené kvety, čelný a bočný pohľad na Národnú galériu v Ljubljane.

Bankovka s nominálnou hodnotou 10 000 toliarov (156 x 78 mm). Na lícnej strane je portrét spisovateľa Ivana Cankara (1876–1918), vľavo od portrétu je husacie brko. Na rubovej strane je zobrazená veľká chryzantéma a rukopisná stránka napísaná I. Cankarom.

Text a foto: Gabriel Schlosser

Rudolf Krupec 1840–1913

Prvé dve slovenské banky, založené ako účastinné spoločnosti, majú spoločný znak: založili ich kupci či obchodníci: pri koliske Ružomberského účastinárskeho úverkového spolku stáli ružomberskí obchodníci Peter a Daniel Makovickovci a Hornouhorskú banku Tatra v Turčianskom Sv. Martine zakladal Rudolf Krupec.

Krupec ako chudobný mládenec (narodil sa 10. 4. 1840 v Bystričke) „vyvandroval" roku 1861 po smrti otca do Ruska, kde študoval na gymnáziu a na technike v Peterburgu získal inžiniersky diplom a časom sa stal vrchným železničným inžinierom. Pracoval na výstavbe ruských železníc. Roku 1882 sa vrátil, investoval úspory do väčšieho gazdovstva vo Višňovom pri Žiline, ktoré potom rozparceloval medzi tamojších gazdov a sám sa presťahoval do Žiliny. Tu vstúpil do spolupráce s advokátom Jánom Milecom a spoločne sa usilovali oživiť a zveľadiť hospodárstvo a finančný život. S takýmto zameraním publikoval svoje úvahy o budúcnosti Slovenska v Národných novinách a v Obzore. Budúcnosť videl v bankách, a to v časoch silnejúcej maďarizácie, keď – ako napísal Cyril Kresák v Kalendári Tatra banky: „Boháčov sme nemali, mali sme len bohatých neprajníkov, lebo – bohužiaľ – bolo to už akosi osudom určené, že temer každý Slovák, ktorému podarilo sa zbohatnúť, stal sa odpadlíkom svojho národa".

Krupec sa pustil do prípravy banky, zorganizoval viacero porád vybraných záujemcov o aktívnu účasť. Prvá z nich bola začiatkom januára 1884. Na ďalšej porade 26. februára 1884 prerokovali a skonkretizovali plán založenia banky a jej budúce úlohy. 9. marca 1884 padlo definitívne rozhodnutie: Krupec a Milec boli poverení vykonaním prípravných prác. Najskôr skoncipovali výzvu adresovanú verejnosti a doložili ju informatívnym prospektom („rozhľadom"). O necelé tri mesiace, po neúnavnej a dômyselnej práci, mohli už referovať o prekvapujúcom výsledku: bolo upísaných 3580 účastín 121 zakladateľmi.

8. októbra 1884 bolo v Martine zasadnutie zakladateľov „Hornouhorskej banky Tatra". Popri Krupcovi a Milecovi sa na ňom zúčastnilo 190 ľudí, budúcich akcionárov. Prítomní boli napríklad: Štefan Marko Daxner, Matúš Dula, Janko Francisci, Pavel Mudroň, Gustáv Izák, Ambro Pivko, Pavel Valášek, Ľudovít Thurzo, Ľudovít Dohnány, Peter Makovický a ďalší známi národní

pracovníci. Advokáti, úradníci, peňažníci, kupci, statkári, katolícki i evanjelickí farári.

Po prekonaní úradných ťažkostí sa dosiahlo schválenie stanov banskobystrickou sédriou, už sa robili prípravy na slávnostné otvorenie nového bankového ústavu, ktoré malo byť 20. augusta 1885, no nestalo sa tak, lebo tie najkomplikovanejšie prekážky sa vynorili až teraz: firemný komisár poverený dozorom nad novými účastinnými spoločnosťami nedovolil uverejniť firemné označenie banky s jednoduchým odôvodnením: stanovy vznikajúcej banky nevyhovujú niektorým zákonným predpisom. Sédria ich preto vrátila na prepracovanie. Čoskoro sa ukázalo, že pravý dôvod problémov bol v tom, že na čelo novej banky a do jej správnej rady navrhli predných slovenských dejateľov. Aj keď banka prepracovala stanovy a do svojho vedenia prijala exponentov vlády, podžupana trenčianskej stolice Lajoša Lehotzkého za predsedu a podžupana oravskej stolice Ďura Szmrecsányiho za podpredsedu správnej rady, rokovania sa vliekli a schválenie zo strany vlády neprichádzalo.

Rudolf Krupec s Jánom Milecom navštívili dokonca ministerského predsedu Kolomana Tiszu v Budapešti. Ten im prisľúbil súhlas, ale referentovi dal opačný pokyn, ktorý však Milec zachytil a referent súhlas dal. Neskôr boli z toho ťahačky, no Tatra banka mohla vzniknúť. Svoju činnosť začala 20. júna 1886 a Rudolf Krupec sa stal jej prvým riaditeľom (bol ním do roku 1890). Pod jeho vedením sa banka sľubne rozvíjala, vykazovala úspešné výsledky, rozširovala sieť svojich filiálok a najmä zvyšovala svoju účasť na zakladaní priemyselných podnikov. Napriek všetkým búrkam pretrvala až do roku 1950 (búrku tých čias neprežila).

Pozoruhodné boli pracovné metódy v Tatra banke, dané programom, ktorý jej vytýčil Rudolf Krupec. Usilovala sa byť „našskou" bankou. Tatra banka pracovala pre ľudí spod Tatier, organizovala aj spoločenský, kultúrny a politický život v časoch, keď po zatvorení Matice slovenskej nebolo na Slovensku potrebných inštitúcií. Ako vieme, v Dvorane Tatra bany 30. októbra 1918 bola prijatá známa Martinská deklarácia. Isteže, mala aj starosti a problémy a mnohé z nich si privodila sama, keď sa napríklad priodvážne púšťala do obchodov, ktoré boli nanajvýš riskantné. Takmer osudnou sa pre ňu stala spolupráca s americko-slovenskou bankou Petra V. Rovnianka, ktorá skrachovala roku 1910.

Rudolf Krupec sa angažoval aj ako člen výkonného výboru Slovenskej národnej strany a neúspešne kandidoval vo voľbách roku 1896 a 1901, bol spoluzakladateľom Kníhkupecko – nakladateľského spolku a Národného domu v Martine. Jeho ideou bolo pretvoriť Turčianske kasíno na veľký sociálno-kultúrny spolok pre celé Slovensko, to sa mu však nepodarilo.

Keď umrel (18. 11. 1913 v Žiline), Vajanský napísal: „Mal Rudolf Krupec mnoho osobných predností: imponujúci zjav, príjemnosť spoločenskú, široký rozhľad v duchovnej ríši, znalosť ruskej literatúry, znalosť širšieho sveta, čistotu rúk a šľachetnosť zámerov a plánov. Že sa mu všetko nepodarilo – nebolo na jeho vôli a schopnosti (...) Ťažko je u nás, čo bys' ruky zodral po lakte a nohy po kolená, zanechať po sebe hlboku brázdu činnosti, blahé následky čestného snaženia: Krupec v prvé roky svojho slovenského účinkovania také brázdy zanechal a bolo by vecou impiety a nevďaku mu to nepripomenúť, keď už leží vystretý na postlaní v Žiline".

Marián Tkáč

Bankovnictví, Petr Dvořák, PRAHA, VŠE 1997, 255 s.

Bankovnictví

Podľa prof. Petra DVOŘÁKA banky v moderných trhových ekonomikách plnia celý rad funkcií. Za štandardné základné funkcie označil finančné sprostredkovanie, emisie bezhotovostných peňazí a bezhotovostný platobný styk.

Úloha bank v trhovej ekonomike založenej na funkciách peňazí je veľmi rôznorodá a v mnohých smeroch nezastupiteľná.

K značnej deformácii štandardných funkcií bánk došlo v podmienkach centrálne plánovanej ekonomiky. Aj keď možno konštatovať, že banky vykonávali rad obvyklých činností, direktívny rozpis národohospodárskeho plánu a jednoznačná preferencia hmotnej stránky reprodukčného procesu pred hodnotovou mali za následok veľmi pasívnu úlohu bánk. V rámci rôznych pokusov o zdokonalenie systému fungovania ekonomiky a zvýšenia jej efektívnosti síce boli snahy o zvýšenie úlohy bánk, vo svojej podstate však zostali banky v podmienkach centrálne plánovitých ekonomík v silnej závislosti na direktívne rozpisovanom pláne. Ich hlavnou funkciou bolo rozdeľovanie finančných zdrojov s primárnym cieľom prefinancovania hmotne stanovených úloh plánu.

Podľa prof. Petra DVOŘÁKA banky v moderných trhových ekonomikách plnia celý rad funkcií. Za štandardné základné funkcie označil finančné sprostredkovanie, emisie bezhotovostných peňazí a bezhotovostný platobný styk.

Banky uskutočňujú finančné sprostredkovanie na ziskovom princípe, snažia sa umiestňovať získaný kapitál tam, kde prináša (pri danej miere rizika) najvyššie zhodnotenie. Tento princíp zabezpečuje, že kapitál sa bude prelievať do tých oblastí, odborov či podnikov, kde je jeho zhodnotenie najvyššie a najefektívnejšie.

Pri finančnom sprostredkovaní uskutočňujú banky transformáciu kapitálu z rôznych hľadísk. Transformácia spočíva v tom, že banky peniaze od veriteľov (t.j. svoje záväzky) poskytujú ďalej dlžníkom v iných formách, s inými podstatnými charakteristikami. Za najdôležitejšie formy transformácie peňazí prostredníctvom finančných sprostredkovateľov možno považovať:

- kvantitatívnu (denominačnú) transformáciu, ktorá spočíva v tom, že zdroje získavajú v inej denominácii (veľkosti), ako je následne denominácia ich jednotlivých pohľadávok;
- časová transformácia alebo transformácia z hľadiska doby splatnosti vyplýva z toho, že banky získavajú zdroje s odlišnou dobou splatnosti, ako je splatnosť ich aktív. Banky sú spravidla pri tejto transformácii obmedzené pravidlami likvidity, ale aj tak ju v určitom rozsahu vykonávajú, lebo z hľadiska časovej úrokovej štruktúry je pre ne výhodná;
- teritoriálna transformácia spočíva v tom, že banky získavajú zdroje a na druhej strane umiestňujú svoje aktíva v odlišných teritóriách aj v medzinárodnom teritóriu. Banky sa pri tejto transformácii riadia výlučne ziskovým motívom, alokujú kapitál do miest s najvyššie rizikovo očistenou mierou zhodnotenia;
- transformácia z hľadiska obchodovateľnosti prebieha tak, že banky proti sekundárne neobchodovateľným, relatívne málo likvidným aktívam, ktoré držia vo svojom portfóliu, emitujú sekundárne obchodovateľné, často veľmi likvidné produkty;
- transformácia z hľadiska úverového rizika vyplýva z rozdielneho úverového rizika bankových aktív a pasív. Nižšie riziko bankových pasív vyplýva z diverzifikácie aktív, čím banka obmedzuje tzv. systematické riziko;
- menová transformácia spočíva v tom, že banky získavajú zdroje v inej mene, ako sú determinované aktíva, do ktorých tieto zdroje umiestňujú. Príčiny tohto javu možno hľadať opäť v snahe bánk o získanie čo najväčších zdrojov.

V druhej časti venuje prof. P. Dvořák pozornosť bankovým produktom, charakterizuje a systematizuje bankové produkty, bankové úverové produkty, zmenky, alternatívne formy financovania: priebeh a náklady faktoringového prípadu a jeho hlavné výhody pre vývozcu, porovnávanie faktoringu a forfaitingu, projektové financovanie, fázy financovania formou rizikového kapitálu, depozitné bankové produkty, nasleduje organizácia a nástroje platobného styku a nemenej závažná je aj tretia časť – základy riadenia úverového rizika, základy merania a riadenia úrokového rizika – GAP ANALYZY a DURACE GAP, likviditné a kapitálové riziko a riziko nesolventnosti.

Petra Dvořáka odporúčame aj preto, lebo jednotlivé problémy bankárov analyzuje a vysvetľuje tak vo všeobecnej rovine, ako aj na konkrétnych príkladoch z praxe domácej i zahraničnej bankovej sféry vrátane nevyhnutných právnych súvislostí.

PhDr. Milica Lesáková

Z rokovania Bankovej rady NBS

Banková rada Národnej banky Slovenska na svojom 19. zasadnutí, ktoré sa konalo dňa 10. októbra 1997 v Bratislave

■ schválila Správu o vývoji devízových rezerv NBS, devízového fixingu a medzibankového devízového trhu v 1. polroku 1997. V materiáli sú zároveň analyzované príčiny útoku na slovenskú korunu (zvyšovanie deficitu zahraničného obchodu, deficit štátneho rozpočtu, rýchlejší rast miezd oproti produktivite práce), ktorý sa uskutočnil počas sledovaného obdobia a zároveň boli zhodnotené opatrenia NBS, ktoré zaistili stabilitu výmenného kurzu slovenskej koruny. Stav devízových rezerv NBS k 8. októbru 1997 predstavuje sumu 3,150 mld. USD, čo zodpovedá trojnásobku mesačných dovozov tovarov a služieb;

■ schválila Správu o rozvoji bankového sektora a hodnotenie obozretnosti podnikania za bankový sektor k 30. júnu 1997. Počas prvého polroka 1997 aktíva bankového sektora vzrástli o 8,7 %. Celkový úhrn pohľadávok vzrástol o 5,4 %. K ultimu júna dosiahol bankový sektor zisk 2 024,1 mil. Sk (k 30. 6. 1996 vykazoval stratu –1 107,4 mil.Sk). Kapitálová primeranosť za banky v SR vzrástla o 0,67 bodu na 8,4 %. Stanovený limit kapitálovej primeranosti (8 %) dosahujú všetky banky, s výnimkou jedného štátneho peňažného ústavu a dvoch transformujúcich sa bánk (transformujúcim sa bankám boli na základe ich reštrukturalizačných projektov schválené individuálne limity kapitálovej primeranosti). Nekrytá predpokladaná strata z pohľadávok a podsúvahových záväzkov poklesla z 13 129 mil. Sk (31. 12. 1996) na 12 589 mil. Sk k 30. 6. 1997 (pokles –540 mil. Sk.). Objem vytvorených opravných položiek vzrástol o 7,1 % (z 32 412 mil. Sk k ultimu roka 1996 na 34 704 mil. Sk k 30. 6. 1997). Naďalej pretrvávali problémy v likvidite bánk. Ide predovšetkým o časovú nevyváženosť zdrojov a ich použitia, neplnenie povinných minimálnych rezerv (január, máj, jún);

■ vzala na vedomie Situačnú správu o stave prípravy organizovaného trhu finančných derivátov v SR;

■ schválila návrh na vydanie opatrenia NBS, ktorým sa ustanovuje predkladanie výkazov bankami a pobočkami zahraničných bánk NBS a návrh opatrenia NBS, ktorým sa mení a dopĺňa opatrenie NBS č. 9 z 24. 11. 1995, ktorým sa ustanovujú podmienky na usmerňovanie platobnej bilancie SR v znení opatrenia NBS č. 16 z 22. 11. 1996;

■ schválila vyhlášku NBS o vydaní pamätných strieborných mincí v hodnote 200 Sk pri príležitosti 200-stého výročia narodenia Štefana Moyzesa.

– JO –

Pripravenosť bankovej sústavy na vstup do EÚ

Pod uvedeným názvom sa bude konať medzinárodná konferencia v dňoch 19. a 20. novembra 1997. Organizátorom konferencie je Katedra peňažníctva NHF Ekonomickej univerzity v Bratislave. V prípravnom výbore konferencie sa však okrem odborníkov z Ekonomickej univerzity angažovali tiež významní predstavitelia bankovej sféry, menovite Ing. Elena Kohútiková, CSc., vrchná riaditeľka a členka Bankovej rady NBS, pán Andreas Georgiu, ktorý bol do augusta 1997 stálym zástupcom MMF v SR a v súčasnosti pracovník MMF vo Washingtone, ako aj pracovníci z univerzít zo zahraničia – zo Slovinska Prof. Dr. Ivan Ribnikar z Ekonomickej fakulty Ľubľanskej univerzity a z ČR Doc. Ing. P. Fuchs, CSc., z Ekonomicko-správnej fakulty Masarykovej univerzity v Brne. Cieľom konferencie je oboznámiť sa so súčasnou úrovňou pripravenosti bankovníctva fungovať v podmienkach EÚ s jednotnou menou, mapovať problémy, ktorých riešenie bude aktuálnym ešte pred vstupom asociovaných krajín do EÚ a poukázať na otvorené otázky zavádzania jednotnej spoločnej meny EURO, ktoré sa dotýkajú tak zmien emisnej sústavy, ako aj nových prvkov vývoja bankovej sústavy a finančných trhov v jednotlivých transformujúcich sa štátoch. Dôležité sú však aj otázky vplyvu nových vývojových prvkov bankovej sústavy na podnikateľskú sféru, ako i na riadenie hospodárskej politiky v jednotlivých štátoch.

V úvodných referátoch vystúpia guvernér NBS a štátny tajomník MF SR. Do programu rokovania konferencie je prihlásených viac ako 30 príspevkov. Rokovanie konferencie je rozdelené do troch tematických okruhov: Európsky menový systém a spoločná mena – vzťahy k národným centrálnym bankám v oblasti menovej politiky, druhý okruh zahŕňa problematiku vplyvu riadenia spoločnej meny na komerčné banovníctvo a tretím okruhom je problematika pripravenosti komerčných bánk pracovať v priestore európskeho finančného trhu. Veríme, že touto konferenciou prispejeme k príprave bankovej sústavy na vstup vo EÚ. Zaželajme si len, aby sa aspoň časť našich snáh premenila na skutočnosť.

Prof. Ing. Irena Hlavatá, CSc.
vedúca Katedry peňažníctva NHF EU v Bratislave, predsedkyňa prípravného výboru konferencie

Dňa 12. novembra 1997 uplynulo päť rokov od ustanovujúceho valného zhromaždenia Prvej komunálnej banky, a. s., Žilina. Pri tejto príležitosti sa uskutočnila v Bratislave tlačová konferencia. Na fotografii zľava: Ing. Štefan Cingel, generálny riaditeľ úseku informačných technológií, Ing. Demeter Markulček, generálny riaditeľ úseku ekonomiky a služieb, Ing. Jozef Mihalík, prezident a predseda predstavenstva, Ing. Eugen Mistrík, viceprezident a podpredseda predstavenstva, Ing. Stanislav Ulaher, generálny riaditeľ komerčného úseku.

VYBRANÉ UKAZOVATELE HOSPODÁRSKEHO A MENOVÉHO VÝVOJA SR
SELECTED INDICATORS ON ECONOMIC AND MONETARY DEVELOPMENTS OF THE SR

Ukazovateľ	Merná jednotka	1995	1996	1997				Unit	Indicator
				5.	6.	7.	8.		
REÁLNA EKONOMIKA									**REAL ECONOMY**
Hrubý domáci produkt [1) 2)]	mld. Sk	517,1*	553,1*		283,0*			Sk billion	Gross domestic product [1) 2)]
Medziročná zmena HDP [3)]	%	6,8*	6,9*		6,0*			%	Year-on-year change of GDP [3)]
Miera nezamestnanosti [4)]	%	13,1	12,8	12,3	12,3	12,8	12,8	%	Unemployment rate [4)]
Spotrebiteľské ceny [3)]	%	9,9	5,8	6,1	6,2	6,0	6,5	%	Consumer prices [3)]
OBCHODNÁ BILANCIA [2)]									**TRADE BALANCE [2)]**
Vývoz (fob)	mil. Sk	255 096	270 643	119 257	144 757	170 889	195 325	Sk milion	Export (fob)
Dovoz (fob)	mil. Sk	261 862	340 903	149 117	177 328	206 796	232 866	Sk milion	Import (fob)
Saldo	mil. Sk	-6 766	-70 260	-29 860	-32 571	-35 907	-37 541	Sk milion	Balance
PLATOBNÁ BILANCIA [2)]									**BALANCE OF PAYMENTS [2)]**
Bežný účet	mil. Sk	11 637,0	-64 301,0	-29 450,0	-33 244,0	-35 278,0	-35 138,0	Sk milion	Current account
Kapitálový a finančný účet	mil. Sk	29 396,0	64 625,1	7 232, 3	12 308,6	15 779,2		Sk milion	Capital and financial account
Celková bilancia	mil. Sk	46 947,0	7 367,9	-10 456,7	-8 340,4	-4 863,6		Sk milion	Overall balance
DEVÍZOVÉ REZERVY [4)]									**FOREIGN EXCHANGE RESERVES [4)]**
Celkové devízové rezervy	mil. USD	5 147,5	5 685,5	5 771,2	6 128,0	6 381,8	6 731,5	USD milion	Total foreign exchange reserves
Devízové rezervy NBS	mil. USD	3 418,4	3 473,3	2 974,0	3 018,7	3 009,5	3 181,0	USD milion	Official reserves of NBS
ZAHRANIČNÁ ZADLŽENOSŤ [4)]									**FOREIGN DEBT [4)]**
Celková hrubá zahraničná zadlženosť	mld. USD	5,8	7,8	8,5	9,0	9,4		USD billion	Total gross foreign debt
Zahraničná zadlženosť na obyvateľa SR	USD	1 099	1 473	1 601	1 705	1 766		USD	Gross foreign debt per capita
MENOVÉ UKAZOVATELE									**MONETARY INDICATORS**
Devízový kurz [5)]	Sk/USD	29,735	30,647	33,261	33,463	34,142	34,833	Sk/USD	Exchange rate [5)]
Peňažná zásoba [M2] [4)]	mld. Sk	357,0	416,2	414,0	416,0	423,0	427,1	Sk billion	Money supply [M2] [4)]
Medziročná zmena M2 [3)]	%	19,1	16,6	13,4	13,1	13,7	13,4	%	Year-on-year change of M2 [3)]
Úvery podnikom a obyvateľstvu [4)]	mld. Sk	307,1	361,3	366,9	366,4	363,7	366,6	Sk billion	Credit to enterprises and households [4)]
Diskontná sadzba [6)]	%	12,0/11,0/9,75	9,75 / 8,8	8,8	8,8	8,8	8,8	%	Discount rate [6)]
ŠTÁTNY ROZPOČET [2) 4)]									**STATE BUDGET [2) 4)]**
Príjmy	mld. Sk	163,1	166,3	65,6	78,5	96,1	109,7	Sk billion	Revenue
Výdavky	mld. Sk	171,4	191,9	72,8	91,7	114,0	134,0	Sk billion	Expenditure
Saldo	mld. Sk	-8,3	-25,6	-7,2	-13,2	-17,9	-24,3	Sk billion	Balance
PRIMÁRNY TRH									**PRIMARY MARKET**
Priemerná úroková miera									Average interest rate
– jednoročné vklady	%	13,00	9,43	10,06	10,11	10,29	10,38	%	– 12 -month deposits
– krátkodobé úvery	%	14,32	14,29	16,58	17,28	18,23	18,38	%	– short-term loans
– krátkodobé čerpané úvery	%	16,26	13,27	19,70	20,01	18,98	18,97	%	– short-term new loans
PEŇAŽNÝ TRH									**MONEY MARKET**
Priemerná úroková miera z medzibank. vkladov (BRIBOR)**									Average interbank deposit interest rate (BRIBOR)**
– overnight	%	5,67	11,57	26,75	53,91	29,58	23,63	%	– overnight
– 7-dňová	%	5,94	11,79	25,77	42,34	28,06	24,96	%	– 7-day
– 14-dňová	%	6,14	11,82	25,12	40,76	26,23	23,31	%	– 14-day
– 1-mesačná	%	6,54	11,87	24,27	33,80	25,46	24,70	%	– 1-month
– 2-mesačná [7)]	%	8,09	11,86	23,83	32,48	25,22	–	%	– 2-month [7)]
– 3-mesačná	%	7,61	11,86	23,78	31,48	24,93	–	%	– 3-month
– 6-mesačná	%	10,11	11,93	23,61	30,89	24,45	–	%	– 6-month

1) stále ceny december 1995
2) kumulatívne od začiatku roka
3) zmena oproti rovnakému obdobiu predchádzajúceho roka
4) stav ku koncu obdobia
5) kurz deviza stred, priemer za obdobie
6) rok 1995 zmeny sadzby od 17.3. a 6.10., rok 1996 zmena sadzby od 13.1.
7) rok 1995 priemer za obdobie júl-december
* predbežné údaje
** od 29. 5. 1997 „Monitoring úrokových sadzieb na trhu medzibankových depozit v SR"

1) Constant prices December 1995
2) Cumulative figures since the beginning of the year
3) Change compared with the same period of previous year
4) As the end of period
5) Midpoint rate, average of period
6) Year 1995 changes since 17.3. and 6.10., year 1996 change since 13.1.
7) Year 1995 average of period July-December
* Preliminary data
** Since 29. 5. 1997 'Monitoring of interest rates on Slovakia's interbank deposit market'

LATEST TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF HUMAN RESOURCES IN RELATION TO THE EUROMANAGEMENT OF HUMAN RESOURCES

Prof. Ing. Jozef Mihalik, DrSc.
Faculty of National Economy, University of Economics, Bratislava

The aim of this contribution is, as its title indicates, to analyse the latest trends in the development of human resources in relation to the Euromanagement of human resources.

First of all, I should like to stress that this issue is of special importance to the Slovak Republic, being an associate member of the European Union. For that reason, we should pay increased attention to the latest trends of development in this area both in Slovakia and abroad. The fact is that one of the areas of European integration, where the most complex problems are expected, is the development of human resources. In this area, the EU and Slovakia have roughly the same problems – but at different levels. One of the most serious problems of the EU as a whole is unemployment, which is currently at the level of 10%. Until now, the EU has not been able to find an adequate solution to this problem. Most solutions are aimed at effective employment. In this connection, various solutions are applied in practice. One of the trends is that numerous firms have adopted a system of employment which provides job opportunities to employees according the actual needs of the company, instead of guaranteeing lifelong employment. When the firm ceases to have needs in a particular area, the employees are released so that they could find work in another area, where their skills are in demand. This is to offset the effects of labour-cost reduction by competitors in the USA and Asia, where the price of labour is lower due to the liberal policy of employment, or labour price. In these countries, the wage levels are maintained by increasing the effectiveness of work. Another trend is the formation of a common European institutional system of values in the area of human resources. For the time being, the formation of Euro-management represents only a set of rules, knowledge, and skills that are to be utilised in practice. The main task is to shape a new profile for future managers and executives. A certain problem is represented by the trend established by the agreement on the free movement of citizens within the EU, which will have a serious impact on the populations of countries which are not yet full members of the Schengen Agreement (Portugal, Austria, and Greece), or which fail to meet the terms and conditions of the Schengen Agreement, and countries which are currently adjusting their national information systems to the joint system (apart from the aforementioned three states, these countries are Denmark, Finland, Italy, and Sweden), as well as the populations of associate countries which regard the new situation as a form of expatriation from free Europe, which will divide Europe into two categories in terms of population. It is estimated that roughly 150,000 people of Central Europe (Czech Republic, Hungary, and Poland) are planning to find temporary work abroad, particularly in Germany and Austria.

In the Slovak Republic, the situation in the area of human resources is characterised by the second highest rate of unemployment within CEFTA countries (after Poland). Until now, the countries of Central and Eastern Europe have been unable to solve the problem of unemployment. During the first half of 1997, mass dismissals were reported in all regions of Slovakia: a total of 2,240 people lost their jobs. By the end of 1997, further 5,375 employees are expected to be dismissed from 387 companies, representing 6.4% of the total number of employees (83,110) at the companies concerned. In the banking sector, where a total of 25,581 people are employed by 24 commercial banks (including 10 banks with foreign capital participation), and in the insurance sector giving work to 6,140 employees (as at 1 April 1997), there is no immediate danger of dismissal, but structural changes and improvements in the quality of work can be expected in the near future.

These trends in the quantitative development of employment will make enormous demands on the work of human resources departments. Even greater demands are expected in the following

areas: qualitative restructuring of human resources, training of efficient workers, and learning the scientific aspects of work with people. Even though we must underline the docility of our managers in all areas of business, we must be self-critical and admit that there are still gaps in the effectiveness of the work of rank-and-file employees, managers, and executives. Although we cannot say that the situation is dominated by problems such as the non-fulfilment of contractual obligations, poor relations with customers, administrative problems, corruption, unfair conduct, unreliability, indifference to new opportunities, etc., their accidental occurrence is sometimes enough to spoil the reputation of the Slovak market. We must add that all these problems and the accompanying difficulties related to transformation have their roots in the quality of work, inadequate qualification, or failures in the human factor.

Theoretical Framework

The development of human resources must be given increased attention at every company regardless of its line of business. This applies not only to the creation of new job opportunities, effective employment, but the level of human resource management as well. This is all based on the assumption that the European scale of values, which is currently in the process of formation, must be built along with the national scales of values. The theoretical framework of this process is formed by institutional economics, and the operational one by the Euromanagement of human resources.

Institutional economics explains the economic system with the help of an analysis of the character and development of the cultural system of the firm (bank, financial institution, insurance company) within the cultural system of the society. (It also contains an analysis of the specific conditions of development of human resources (HR) in an economic and social system, which must be taken into account in the process of convergence into the European economic structures). In this process, apart from achieving the required business indicators, adequate attention is to be paid (a shift of attention) to the process of transformation as a whole and the development of human resources, particularly the building of its institutional system relating to the basic values and standards, to which various groups of entites – e.g. financial institutions, banks, insurance companies, enterprises, and communities, or other organisations or professions – belong, or to which they aspire. These are values and attributes related to the quality of work and the style of living, which are regarded as decisive factors for the prosperity of the company. The organisational structures of banks, firms, companies are to be formed in accordance with the above assumption. A key role in this process is to be played by the management of human resources.

The **management of human resources** (MHR) represents a segment of general management, aimed at the management of human resources. At present, one of the key tasks of MHR is to formulate a plan for the development of HR. This task should be specified (if it has not been already) for the management of a company by its supervisory board. The formulation and improvement of the human resources plan of development is to be implemented in accordance with the ongoing transformation in the financial sector of the SR. The strategy for the development of human resources should include the goals, priorities, tasks, and the methods of fulfilment within the set time limits. The central issue of the plan should be represented by changes, made in modern human resource management in Europe and the rest of the world. A significant conceptual change is that the new trends are recommended to be taken into account in shaping the profiles of managers and executives, in relation to the Euromanagement of human resources and the formation of Euroqualification.

Euromanagement of Human Resources and the Formation of Euroqualification

The empirical research (1995-96) carried out on a representative sample of companies operating in Germany, Great Britain, Slovakia, and Spain, and the two-stage evaluation of data obtained from uniform questionnaires in these countries, resulted in a multitude of interesting information and findings. The 'Euromanagement of Human Resources' project financed by the EU and built on the idea of obtaining – through research in four European countries – a survey to find out what programmes are required for the training of HR managers, to develop an adequate system of education in this important area. The data obtained on the profiles, tasks, roles, preparation, and actual performance of HR managers may help improve the work of experts in the field of human resources at companies, enterprises, and organisations, which will control an ever increasing portion of human resources in Europe.

The research has shown that the process of European unification on the basis of an information society, which substantially influences the changes leading to a new approach to work and improved quality of life within an integrated Europe, generates a need for a new type of qualification – **Euroqualification**. It is expected to develop a wide spectrum of qualifications, culture of lifelong education, assistance in transforming the culture of work, new forms and methods of professional job-related training, based on the knowledge of political, economic, and social conditions in the home country, in Europe, and the rest of the world.

The formation of Euroqualification, which European countries are currently trying to achieve, needs a certain period of time: shorter in advanced market economies, longer in Central and Eastern European transition economies. The degree of success achieved in the development of Euroqualification will depend primarily on the level of human resource management, developed on the basis of the principles and requirements of Euromanagement.

The results of the aforementioned research indicate that the training of Euromanagers should be oriented at the formation of the following properties, skills, and qualifications: a Euromanager must have a excellent knowledge of foreign languages; must be familiar with the culture of his country as well as those of other countries; must have a sound knowledge of socio-economic developments in their international context; must have a clear idea of ethical standards; know how to satisfy the wishes and requirements of people in

a European context; be able to negotiate at international level; must be active, able to express his thoughts in both words and writing in international contacts; be enterprising and dynamic; know the trends of economic development in Europe and the rest of the world; and must be innovative. A Euromanager is required to be able to generalise the latest trends in the preparation of future managers, to be familiar with the latest technological achievements. He/she should be have a good knowledge of all international aspects of social development, which represents a key element of progress in Europe and the rest of the world. He/she must have a detailed knowledge of the political, economic, and legal system in his home country, Europe, and other countries of the world.

A key role in the development of skills and attributes of managers and professionals must be played by human resources departments at each level of management. To achieve this, it is necessary to build human resources (HR) departments capable of operating according to the principles set for the Euromanagement of human resources. Human resources departments must gain a new position in the organisational structures of banks, firms, companies, and institutions. The results of the aforementioned research indicate that, under Slovak conditions, it is necessary to ensure that human resources departments advance within the hierarchy of management. The focus is on human resources departments whose range of activities must be extended by new tasks and responsibilities, which have so far been unknown in most banks, firms, companies, and institutions, but are inevitable in advanced economies. Subsequently, training and educational programmes must be prepared for the new activities and functions of human resources departments. In addition, it is necessary to prepare a method for the evaluation of HR managers and line managers working with people, on the basis of a system testing the abilities of managers to work with people, to lead them, and to organise their work.

An important task in the development of human resources is to eliminate the deficit between the existing and necessary skills and attributes of officers working in human resources departments (e.g. in the area of planning, organisation of work, knowledge of languages, computer skills, etc.). This deficit ranges from 1:0.7 to 1:2.7. Similarly, this task must be fulfilled in the case of line managers as well.

Regarding the fulfilment of the tactical and strategic goals of a firm, enterprise, company, or institution, it is necessary to select activities in the area of human resources, which are – or will be in the near future – the most important and more easily attainable (e.g. higher qualification and better skills of HR officers, more respect on the part of management and line managers, etc.) and which are the less important and the most difficult to achieve (e.g. more workers in HR departments, etc.). The research results indicate that, in evaluating the importance – priority and availability of the individual measures designed to increase the effectiveness of HR management, facilitate the fulfilment of tasks, and improve competitiveness, the order of measures is as follows:

1. Higher qualification – better prepared workers of human resources departments.
2. Stronger support – acceptance by the company management and by line managers.
3. More powers in the decision-making process – stronger influence on the behaviour of line managers.
4. Stronger stimulation of human resources managers.
5. More and better information on commercial activities.
6. Larger decentralisation in questions of human resources and responsibility for subordinated components and line managers.

One of the key tasks in the area of human resources is to formulate programmes for the training of human resources officers and line managers working with people. The research results indicate that, in evaluating the programmes of professional training for HR managers, the greatest significance is attached to the following subjects:

1. Required laws and legal regulations.
2. Planning of human resources.
3. Strategy for the management of human resources as an integral part of the overall strategy of the company.
4. Economic factors in market trends.
5. Operating expenses and the determination of the total amount of compensation for work.
6. Business environment, checking of personal activities, integration of HR management into general management.
7. The basic theory of HR management, applied models, social and cultural changes, work projects, work specifications, qualification of workers at human resources departments represent a relatively large proportion of the analysed specimen. University education (or equivalent) is held by 76% of the staff of human resources departments. Most of them are graduates of technical universities (35.5%) and the University of Economics. In the valuation of qualification, practical experience, professional training, and university education have almost the same weight. According to the persons asked, higher qualification and better training are more important for improvement in performance than powers and influence on decision making. They also claim that general education is more important for an efficient manager than 'on-the-job training'.

The results of the described research indicate that the qualification of people working in HR departments is relatively good. What they most lack are the skills and attributes of a modern manager working in the area of human resources, using the latest methods of labour management in a market economy, knowledge of the latest trends in the development of human resources in the economic environment of Europe and the rest of the world, and more respect and support from company management and line managers. This can be achieved in a relatively short time, provided all the necessary conditions are ensured by the parties concerned.

For Slovak managers, Euroqualification is one the most important prerequisites for admission to European and world-wide economic structures. This is closely connected with the need to prepare highly qualified professionals for work in the management of international organisations. The present situation is inadequate. International organisations employ only a negligible number of experts from Slovakia. They usually occupy insignificant positions within these organisations. The solution to this problem lies in the systematic preparation of domestic professionals for dealing with conceptual and systemic issu-

es of the world economy and the topical problems of economic and social development. The number of Slovak managers and experts working in the entrepreneurial sectors of western countries is increasing at a slow pace. At a seminar on European integration held in Bratislava in January 1996, the Chairman of the Council of the Slovak Government for European Integration, J. Kalman, said that Slovakia will need, at the time of entry into the EU. at least one thousand top professionals – economists, politicians, and diplomats, whose preparation must start as soon as possible.

The introduction of Euromanagement in the area of human resources will make it possible for Slovak managers and other professionals to get prepared for work in newly established European and world management structures.

This conclusion corresponds to the actual process of formation of an large European labour market for some groups of employees, e.g. Euromanagers, economists, bankers, financiers, engineers, scientists, musicians, actors, specialised and highly-qualified workers, etc. In addition, there are national labour markets for other employees, who should also be familiar with the principles and techniques of Euromanagement (inevitable for joint ventures, international trade, co-operation in the solution of economic and social issues, etc.). This concerns mainly economists, technicians, engineers, managers at both macro and micro levels, and others. Similarly, a certain knowledge of Euromanagement is necessary for people in local and regional labour markets as well.

In most countries of Europe, the knowledge of Euromanagement (which should be made available by the management of human resources) is defined by the level of professional experience, type of training, preparation, and skills. Comparative skills and experience in Euromanagement have become critical components in the European labour market not only in the Slovak Republic. The research of Euromanagement of Human Resources conducted in four European countries, has shown that international experience and knowledge play a significant role in management and its individual segments. For example, in evaluating the skills and attributes that are important for workers of HR departments in Slovakia, such as the 'IS' profile – is specified in the case of international experience (weighted arithmetic average is only 1.53). In evaluating the 'WHAT THEY SHOULD BE LIKE' profile of HR managers, international experience is highly appreciated (with a weighted arithmetic average of 3.66).

Regarding the development of human resources, the orientation towards Euromanagement is in line with the trend of forming a more general profile for HR managers. This trend has been confirmed by the results of the research conducted in four European countries. According to the people asked, professionals should be prepared for their future careers either in the form of a cross-functional career, or the traditional functional, so-called chimney career. For example in Germany, 64% of the people favoured the future orientation of managers towards cross-functional careers, and only 28% gave preference to traditional functional careers; in Great Britain, this ratio stood at 26% and 50% respectively (25% of the people asked were uncommitted); in Spain, the figures were 56% and 27% respectively; in Slovakia, 33% and 27% respectively (the others did not know or refused to answer).

Although in three countries, the answers in the questionnaire were dominated by the opinion that the best form of career development is functional specialisation, the conclusions of the result showed that a better form of preparation for HR managers is cross-functional career development. This means that preference is given to a more generally oriented profile for HR managers. This requires managers to develop skills, attributes, and experience in various fields, e.g. in two profiled functional areas: management of human resources and financial management (work with people and knowledge financial issues). Such people seem to have a chance for fast promotion on the way towards managerial positions. This opens up a world of possibilities for the movement of workers between professions, companies, and countries.

Euroqualification is a target solution. To achieve it, we will have to develop new abilities and interpersonal skills, which are essential for labour management under free market conditions, and to adopt a life style complying with the rules and customs typical of the culture of work in advanced economies. Although we have a number of managers and experts, whose conduct and results are comparable with those of their colleagues in advanced countries, most people are still far from being compatible with the culture of work and the quality of labour relations in western countries.

Sometimes, the lack of professionalism, slack working discipline, inadequate qualification and passive attitude to work leads to failure in the human factor, which may cause significant damage of both property and health. A large number of people have not yet got rid of superficiality, irresponsibility, and are not ambitious enough to extend their knowledge and professional experience. Many of them have an inclination to speculation, have not enough ambition and incentive to work harder, to achieve better results, to compete with others, to be better, to be among the best. They are not able to work at full speed, while respecting the needs of others, to help their colleagues, so that they returned the help another day. They are afraid of taking the risk involved in any new form of work. They are not able to maintain good interpersonal relations. They have no professional pride and make no efforts to satisfy their customers and thus fulfil their tasks, which represent a contribution to the individual, his family, the environment in which they live, and the whole society. To find a solution to the above problems, increased attention must be paid to the following issues:

1. Orientation towards the deficit of skills in the development of human resources in banking, finance, and insurance.
2. The place of human resources departments in the organisational structures of companies.
3. Preparation of workers for human resources departments, specialisation and contents of such a preparation.

The development of new trends in respect of the new dimensions of Euroqualification based on empirical research conducted in Slovakia, Germany, Great Britain, and Spain, is described in full detail in the 'EUROMANAGEMENT OF HUMAN RESOURCES' published by PRACA in 1996. The publication in question may prove to be a useful guide for workers of human resources departments and line managers.

TRENDS IN THE BUSINESS ACTIVITIES OF BANKS

Ing. Soňa Vágnerová
The Institute of Monetary and Financial Studies, NBS

In our previous article published in Issue No. 2/1997 of the banking journal 'BIATEC', we evaluated the business activities of banks operating in Slovakia based on their deposit and lending operations conducted in 1995. Now we update this evaluation with a brief survey of the development of these operations during the past four years. The implementation of the law pertaining to the country's territorial and administrative division (Act No. 221/1996) and the shift of powers and financial resources from central authorities to the bodies of regional administration, has made it necessary to monitor a wide range of data and information on the economic development of these regions. Through regional data monitored by local banks, it is possible to analyse the economic power of the population and the entrepreneurial sector, which can be measured in terms of bank account balances and operations.

The year 1993 saw a rapid increase in the number of banks constituting the Slovak banking sector. This development was marked by the birth of the independent Slovak Republic, the establishment of the National Bank of Slovakia, and the creation of legal conditions reflecting the principles of a market economy.

From 1993, the number of banking institutions gradually increased until 1995, when it finally peaked. However, this fact does not apply to the number of bank employees which is still on the increase, despite the reduced number of banks. The increase in the number of employees seems to be linked with the increase in the number of lower organisational units of banks and the extension of the range of banking services they offer. On the other hand, however, it is necessary to take into account the improved equipment of banks (with computers in particular), in terms of both quantity and quality; furthermore, the subsequent automation of some banking operations creates conditions for the stabilisation of staff numbers.

On evaluating the deposit and lending activities of banks, we may state that the total growth in deposit operations during the period from 1993 to 1996 reached 98.5%, while bank lending expanded by 43.5%. In 1993 and 1994, the volume of primary resources obtained by banks remained below the volume of loans they provided. In 1995, this ratio changed due to accelerated growth in primary resources. Under the circumstances, banks were in the position to obtain resources through business activity only at higher costs. This fact was induced by the increased proportion of high-risk assets. Problematic assets gave rise to a need for the re-capitalisation of banking institutions and the strengthening of the liability-sides of their balance sheets through foreign resources.

This trend was also reflected in the comparison of loans provided and deposits accepted. Until 1996, the structure of loans had been dominated by long-term loans; in 1996, short-term loans started to be granted in larger amounts. During the whole period under review, the structure of deposits were dominated by short-term deposits; while, since 1995, the volume of long-term deposits has gradually increased, though its share of the total volume of deposits has remained very low.

With regard to the development of transactions with customers according to the balance of assets and liabilities held by Slovak banks without foreign capital participation, the asset-side of the balance sheet was marked by fluctuations during the whole period under review, while the liability-side recorded a definite increase in transactions with customers. At Slovak banks with foreign capital participation, transactions with customers experienced a slow and gradual decline on both sides of the balance sheet. In both groups of banks, the percentage of transactions with customers is higher on the liability-side than on the side of assets, while the difference between them is greater at Slovak banks with foreign capital participation. In other words, these banks are more oriented to the acquisition of foreign resources. The branches of foreign banks entered the Slovak banking market with a marked share of transactions with customers on the side of assets, which, however, gradually decreased during the period under review from 69.3% to 46.5%. On the side of liabilities, the branches of foreign banks recorded alternating increases and declines in transactions with customers; they have recently hit an all-time low in percentage terms. The comparison of the asset- and liability-sides of balance sheets indicates that the branches of foreign banks were mostly oriented to granting loans.

The described development indicates that banking institutions have gradually changed their orientation to inter-bank

operations, or have shifted their attention from deposit and lending operations to the area of other banking services. Regarding the structure of loans, banks without foreign capital participation and branches of foreign banks shifted their orientation from long-term loans to short-term loans, which have a dominant share in the lending activities of banks with foreign capital participation. In the area of deposits, savings deposits have a dominant share in the deposit products of Slovak banks, except for the branches of foreign banks whose deposit operations are dominated by demand deposits.

The characterisation of commercial banks (acting as agents between demand for and supply of free funds) indicates that their branches should be located in areas where there are adequate conditions for the effective realisation of their products and services. Even if there are other routes and means of communication under progress, the direct contact between the customer and bank officer (advisor) continue to play a significant role in the business activities of banks.

Regarding the networks of branches created according to the new territorial and administrative division of the country, the interest of commercial banks are concentrated in the regions of Banská Bystrica, Prešov, and Bratislava. The fewest branches are located in the Trenčín Region. The most sub-branches, i.e. lower organisational units, are to be found in the Nitra and Banská Bystrica regions; the fewest units are in the Prešov Region. This fact also applies to the comparison of regions by the number of localised organisational units of banks per head.

Despite some distorting factors[1], dominance in the deposit and lending product market is held by the Bratislava Region, on account is the following factors:

- the capital of Slovakia is located in this particular region, with all central authorities and the headquarters of major companies and organisations;
- the region has good conditions for development, i.e. transport, technical and social infrastructure, which are essential for business activities, and the development of banking and finance;
- the region has the largest share in industrial production, construction, the largest number of entrepreneurs and employees, and the lowest rate of unemployment;
- the region has the most advantageous position from the international point of view.

On account of the presence of central authorities and the head offices of major companies and organisations, deposit and lending operations in this region are dominated by non-financial organisations, financial institutions, insurance companies, and the government sector. In Slovakia, non-financial organisations receive the largest share of loans and have the second largest share of bank deposits after households.

With regard to the structure of deposits collected in the Bratislava Region, the largest share (39.5%) was represented by demand deposits at the beginning of 1997; during the first half of the year under review, the dominance was taken over by time deposits which reached 39.4% as at 31 June 1997. During the period under review, the best customers for collecting deposits were households (with a share ranging from 35 to 40%); they were followed by non-financial organisations (with a share of 26 to 31%). The volumes of deposits obtained from insurance companies and the government sector were relatively stable. Regarding the structure of deposits by sector, most deposits were collected in the individual regions from the sector of miscellaneous activities, which include households, recreation, the church, political parties, public administration, and research. In the Bratislava Region, significant depositors are the insurance sector, trade, and the manufacturing industry.

In the area of lending operations, the largest share (17.4%) of loans in the Bratislava Region consisted of loans granted for current assets and seasonal expenses; this state changed during the first half of the year, when their share dropped to 7.8%. In this period, the largest share (10.5%) was held by investment banking loans. In the individual sectors of the economy, the largest share (76.6%) of loans was extended to non-financial organisations; this share gradually decreased, while the share of the government and financial sectors increased. Most loans were granted to the manufacturing industry and trade.

The comparison of bank lending in the individual regions of Slovakia indicates that the largest share of loans at the beginning of 1997 was provided to non-financial organisations, particularly privately owned organisations including partnerships, with household and financial sectors placing a distant second. Regarding the structure of lending by sector, most loans were granted in the manufacturing industry, trade, and other activities. In the area of deposits, the largest volumes of deposits were collected from households, non-financial organisations, and the government sector. In the individual sectors (with the exception of other activities including households), large deposits were collected in trade and manufacturing. However, the comparison of assets and liabilities shows that the above sectors and industries, with the exception of households and the government sector which dominate the side of liabilities in terms of both volume and stability, receive substantially larger volumes of funds in the form of loans than they deposit in bank accounts. With regard to structure, the largest share was represented by loans earmarked for current assets and seasonal expenses, and savings deposits on the side of liabilities. The total volume of deposits exceeded the volume of loans provided, while the size of the difference diminished over the course of the first half of 1997.

In comparing the other regions of Slovakia (excluding the Bratislava Region), the second place in deposit and lending operations during the first half of 1997 was held by the Košice Region, while the lowest level of deposit and lending activities was recorded in the Trenčín Region.

Regarding the structure of deposits by other regions, the proportion of demand deposits ranged between 4.8% and 11.4%, while the largest share was achieved in the Košice Region, the lowest in the Prešov and Trenčín regions. The proportion of time deposits ranged from 2.2% to 7.5 %, while the largest share was again achieved in the Košice Region and the lowest in the Prešov Region. The share of savings deposits reached ca 10% to 11% in all regions, except for the Trenčín Region, where savings deposits accounted for only 7.5% of the total volume of deposits.

Regarding the structure of deposits by type, deposits are dominated by savings deposits in all regions (except for the Bratislava Region), they are followed by demand deposits, and the lowest share belongs to time deposits.

In comparing the individual regions by the number of population, they are relati-

[1] The branches of commercial bank are subject to credit limits; regional recording may be inaccurate, because loans are recorded according to the applicant's registered office and not according to the place of specific activity; some banks operating in the SR have no representative offices in other regions, therefore their records of banking operations relate only to the region of locality; the same applies to state-owned financial institutions and building societies.

Table 1 Development of Banking in the Slovak Republic

	at 1 Jan. 1993	at 31 Dec.1993	at 31 Dec.1994	at 31 Dec.1995	at 31 Dec.1996	at 30 June 1997
Number of banking institutions in operation	21	26	27	31	29	29
of which: : – banks without foreign capital participation	10	9	8	9	10	11
– banks with foreign capital participation	4	7	10	13	14	14
– ranches of foreign banks	7	9	9	9	5	4
Number of lower organisational units*		1 000	1 066	1 127	1 172	1 186
Number of registered employees in the banking sector	13 789	17 077	19 548	22 075	24 053	24 172
Volume of paid-up capital stock (in Sk millions)	8 366,4	13 411,2	19 200,7	24 546,3	30 037,5	30 384,3
Growth in bank lending compared with the previous year (in %)		+10,5	−1,2	+11,8	+17,6	+0,8
Growth in deposits compared with the previous year (in %)		+10,8	+16,6	+29,3	+18,9	−2,42

The data in Table 1 do not cover the NBS.
* Branches, sub-branches, and other organisational units; the banking desks of Poštova banka (Postal Bank) at post offices are not included.
Source: Department of Statistics, NBS

vely balanced, marked differences arise when the regions are compared according to the amount of savings per capita. A dominant position is held by the Bratislava Region, owing to the lowest rate of unemployment; the Trnava Region is above the national average. The lowest rate of savings is recorded in the Trenčín Region, whose rate of unemployment does not confirm the expectation of a direct correlation.

Regarding the structure of deposits by sector, most deposits from non-financial organisations were collected in the Košice Region (9.8%); financial sector deposits were the highest in the Banská Bystrica and Nitra regions (14.3% and 15.0% respectively), while this share had increased to 36.2% in the Banská Bystrica Region by the end of the first half of 1997; the largest volume of deposits from the insurance sector were collected in the Košice Region (5.9%); government sector deposits were the highest in the Nitra and the Žilina regions (7.0% and 9.4% respectively); deposits from non-profit organisations, entrepreneurs, households, and from abroad were relatively balanced in the individual regions.

In all regions, the largest share of deposits was held by the household sector, except for the Bratislava Region, where non-financial organisations also had a large share in total deposits. In the area of loans, the largest share was achieved by non-financial organisations.

In the sector of agriculture, the largest share of deposits was collected in the Trnava and Nitra regions (20.8% and 22.12% respectively); in forestry, most deposits were collected in the Žilina Region (27%); in raw material extraction, most deposits came from the Košice and Banksá Bystrica regions (10.0% and 13.0% respectively); in manufacturing industry, the deposits were more or less balanced in the individual regions (7% - 11%) except for the Prešov Region, which accounted for only 4%; in construction and trade, there were no marked differences between the individual regions; in the power industry, the largest share of deposits was obtained in the Košice Region (16.0%); in transport, most deposits were collected in the Banská Bystrica and Košice regions (21% and 24% respectively); in tourism, the largest share of deposits (9.5%) was achieved in the Košice region.

In all regions of Slovakia, most deposits are collected in the sector of 'other activities', which includes household deposits. The share of these deposits was the lowest in the Bratislava Region, where this deficit was counterbalanced by deposits collected in the insurance sector and trade. With regard to loans, the largest share of loans provided was recorded in the manufacturing industry, trade, and other activities, where most loans were granted to households. The comparison of regions shows that the Košice Region has a marked share in loans granted in forestry and raw material extraction; the Bratislava Region has a dominant position in power industry, finance and insurance.

If we compare the sectoral orientation of the individual regions with the data monitored by banks, the results confirm that there is a connection between the volumes of loans/deposits and the dominant sector in the region concerned. The selected indicators show that the Nitra, Trnava, and Banská Bystrica regions are oriented to agriculture; the Košice, Trenčín, Žilina, and Banská Bystrica regions to industry; and the Žilina, Prešov, and Košice regions to construction.

Regarding the structure of loans by purpose, consumer loans are used evenly in each region except for the Trenčín Region, where loans of this type are utilised to a lesser extent (i.e. ca 6.9% unlike in the Bratislava Region, where they account for 19.3%); loans for housing projects are most used in the Bratislava and Košice regions; most investment loans are granted in the Bratislava Region, the fewest in the Prešov Region (31.6% and 5.3% resp.). Bank lending is dominated by loans for current assets, seasonal expenses, and investment purposes in all regions.

Deposit and lending activities monitored from various aspects in the individual regions, characterise the trend of economic development, the economic position of households and entrepreneurs in the given region. Deposit and lending operations, which are being monitored by region, may be influenced by the network of branches and other organisational units of banks, the rate of unemployment, structure of the population by age, the prosperity of entrepreneurial entities, traditions, and people's trust in the banking sector.

Table 2 **Selected Economic and Financial Indicators by Region**

Indicators		Bratislava Region	Trnava Region	Trenčín Region	Nitra Region	Žilina Region	Banská BystricaRegion	Prešov Region	Košice Region
in %		1	2	3	4	5	6	7	8
Number of branches	at 01 Jan. 1997	13.8	10.0	7.9	12.1	12.6	16.0	14.6	13.0
	at 30 Juni 1997	14.1	9.7	8.2	12.1	12.9	16.0	14.1	12.9
Lending operations	at 01 Jan. 1997	38.3	9.0	5.8	9.4	9.9	9.3	6.5	11.9
	at 31 Mar. 1997	38.5	9.0	5.7	9.5	10.0	9.3	6.5	11.6
	at 31 Juni 1997	39.2	8.7	5.5	9.5	10.0	9.4	7.7	10.0
Deposit operations	at 31 Jan. 1997	42.4	8.3	5.9	8.7	8.7	8.3	7.5	10.3
	at 31 Mar. 1997	42.5	8.0	5.9	8.5	8.5	8.5	7.8	10.3
	at 30 Jun. 1997	42.8	7.9	5.8	8.5	8.7	8.5	8.0	9.8
At 1January 1997 (in %)									
Area in km^2		2 053	4 148	4 501	6 343	6 788	9 455	8 993	6 753
Population of the SR		11.5	10.2	11.4	13.4	12.8	12.4	14.3	14.0
Productive population of the SR		7.2	6.3	6.9	8.0	7.6	7.4	8.4	8.5
Total increase/decrease per 1.000 people		+0.99	+1.70	+0.50	-0.05	+3.50	+0.05	+5.71	+3.29
Household deposits		28.4	10.2	7.2	10.7	10.2	10.2	11.1	11.9
Loans to househods		17.1	13.0	6.6	13.7	10.5	10.8	13.9	14.4
At 31 March 1997 (in %)									
Proceeds from the sale of agricultural produce		5.0	20.1	10.6	24.9	7.5	12.6	8.8	10.5
Deposits from the agricultural sector		7.5	16.9	6.6	19.8	9.4	14.4	11.5	14.0
Loans to the agricultural sector		25.1	13.2	5.4	18.1	4.7	13.0	8.3	12.3
Share of industrial production		27.8	8.2	10.6	8.8	10.3	10.5	7.5	16.3
Deposits from manufacturing industry		40.4	8.1	9.1	6.9	8.0	10.6	6.2	10.9
Loans to the manufacturing industry		27.8	9.6	7.4	11.1	13.6	12.1	5.9	12.5
Volume of construction output		29.5	9.1	8.8	7.4	15.5	7.2	9.8	12.7
Deposits from the construction sector		64.8	5.0	3.7	4.9	4.5	3.9	6.3	6.9
Loans to the construction sector		32.5	7.0	6.9	8.9	10.4	8.6	12.3	13.5
At 31 March 1997 (in %)									
Average number of registered employees in the SR		26.2	7.2	10.8	9.9	11.0	13.1	9.9	11.9
Rate of unemployment		4.9	11.9	9.0	16.1	11.6	15.6	18.4	18.2
Number of profitable organisations		27.4	8.6	9.3	9.4	10.5	11.7	9.7	13.2
Number of entrepreneurs		18.1	11.3	9.6	13.8	11.8	11.3	11.7	12.4
Deposits from entrepreneurs		28.0	12.1	5.7	11.0	12.3	8.6	10.1	12.3
Loans to entrepreneurs		14.3	13.9	7.5	17.9	15.2	9.3	12.2	9.7

Note: The table has been adjusted to data available from the Statistical Office of the SR.
Source: Statistical Office of the SR, Department of Statistics of the NBS, branch offices of the NBS.

Odovzdávanie prestížnych cien časopisu PAMIATKY A MÚZEÁ

Už po šiesty raz udelila redakčná rada slovenskej revue pre kultúrne dedičstvo Pamiatky a múzeá spoločne s jej vydavateľmi – Slovenským národným múzeom a Národným pamiatkovým a krajinným centrom v Bratislave – prestížne ceny najvýznamnejším dielam a činom z oblasti ochrany nášho kultúrneho dedičstva za rok 1996.
Ceny sa udelili v šiestich kategóriách a boli slávnostne odovzdané 13. septembra 1997 v Trenčíne pri príležitosti otvorenia Dní európskeho kultúrneho dedičstva.
V kategórii Reštaurovanie – Obnova získala výročnú cenu Národná banka Slovenska – Múzeum mincí a medailí v Kremnici za komplexný prístup k obnove a prezentácii (expozície, informačný systém) Mestského hradu v Kremnici.
Cenu osobne prevzala riaditeľka múzea Mgr. Mariana Novotná a zástupcovia emisného odboru NBS za prítomnosti autorov výtvarného riešenia expozícií a ďalších pracovníkov múzea.

Účastníci slávnostného odovzdávania výročných cien na Trenčianskom hrade (dole zľava Ing. Š. Fröhlich, vedúci emisného oddelenia, J. Neuschlová a Mgr. M. Kamhalová, odborné pracovníčky múzea, Mgr. M. Novotná, riaditeľka múzea, J. Stančeková, stavebná technička múzea, hore Mgr. art. I. Valuška a Ing. arch. K. Valušková, autori výtvarného riešenia expozícií, Ing. D. Flaché a Ing. S. Suja, zamestnanci emisného oddelenia)

Riaditeľ sekcie pamiatok, múzeí a galérií Ministerstva kultúry SR Ing. arch. Ivan Móro odovzdáva výročnú cenu časopisu Pamiatky a múzeá riaditeľke Mgr. Mariane Novotnej

PhDr. Nadežda Šeňová