

Studia commercialia Bratislavensia

Vedecký časopis Obchodnej fakulty Ekonomickej univerzity v Bratislave

Scientific Journal of Faculty of Commerce, University of Economics in Bratislava

Číslo/No.: 37 (1/2017), Ročník/Volume: 10

Studia commercialia Bratislavensia

Vedecký časopis Obchodnej fakulty Ekonomickej univerzity v Bratislave

Scientific Journal of Faculty of Commerce, University of Economics in Bratislava

Redakčná rada (*Editorial board*)

Šéfredaktor (*Editor-in-Chief*)

Štefan Žák

University of Economics in Bratislava, Slovak Republic

Zástupca šéfredaktora (*Deputy Editor-in-Chief*)

Viera Kubičková

University of Economics in Bratislava, Slovak Republic

Výkonný redaktor (*Managing Editor*)

Peter Červenka

University of Economics in Bratislava, Slovak Republic

Peter Baláž

University of Economics in Bratislava, Slovak Republic

Ferdinand Daňo

University of Economics in Bratislava, Slovak Republic

Zenon Foltynowicz

Poznań University of Economics and Business, Poland

Michael Gessler

University of Bremen, Germany

Rainer Hasenauer

Vienna University of Economics and Business, Austria

Andrzej Chochół

Cracow University of Economics, Poland

Marzena Jezewska-Zychowicz

Warsaw University of Life Sciences, Poland

Dagmar Lesáková

University of Economics in Bratislava, Slovak Republic

Tomasz Lesiów

Wrocław University of Economics, Poland

Claude Martin

Pierre Mendès France University in Grenoble, France

Rodica Pamfilie

Bucharest University of Economic Studies, Romania

Beciu Silviu

University of Agronomic Sciences and Veterinary Medicine, Romania

Jozef Taušer

University of Economics, Prague, Czech Republic

Cosmin Tileagă

Lucian Blaga University of Sibiu, Romania

Charles M. Weber

Portland State University, USA

Dianne H. B. Welsh

University of North Carolina at Greensboro, USA

Adriana Zait

Alexandru Ioan Cuza University of Iași, Romania

Redakčný pracovník (*Editor assistant*)

Beata Pellerová

University of Economics in Bratislava, Slovak Republic

Adresa redakcie (*Editorial office*)

Obchodná fakulta

Dolnozemska cesta 1

852 35 Bratislava

Tel.: 00421 2 672 91 130

Fax: 00421 2 672 91 149

E-mail: redakcia.scb@euba.sk

Vydáva (*Published by*)

Obchodná fakulta Ekonomickej univerzity v Bratislave, Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava, IČO 00399957

Počet výtlačkov (*Impression*): 70 ks (*pcs.*)

Číslo 37 (1/2017) bolo vydané v mesiaci jún 2017.

No. 37 (1/2017) was edited and published in June 2017.

Registračné číslo (*Registration No.*): MK SR EV 2697/08

ISSN 1337-7493

ISSN (online) 1339-3081

Obsah**Contents**

Legal Regulation of Entrepreneur's Conduct in Slovakia	5
Dušan Holub – Hana Magurová	
The Higher Essence of Economic Convergence Regarding Monetary Impacts	18
Martin Hudec	
Dôvody zavádzania systémov manažérstva environmentu v organizáciách	32
<i>Reasons for Implementation of Environmental Management Systems in Organisations</i>	
Marta Karkalíková	
Intenzita zahraničného obchodu medzi Slovenskom a Ruskom v súčasnom období	44
<i>The Intensity of Foreign Trade Development between Slovakia and Russia in the Current Period</i>	
Elena Kašáková	
Hodnotenie vývoja konkurencieschopnosti Slovenskej republiky v rokoch 2014 až 2016	54
<i>Competitiveness of the Slovak Republic in the years 2014 - 2016 – Evaluation of the Development</i>	
Ľubica Knošková – Alena Donovalová	
Liability for Damage Caused at the Pursuit of Financial Advisory	66
Andrea Slezáková	
Efekt odrazu a jeho dôsledky na marketingové rozhodovanie.....	74
<i>Rebound Effect and its Impact on Marketing Decision Process</i>	
Rastislav Strhan	
Proces nákupného rozhodovania: štúdiá publikovanej terminológie a názorov.....	89
<i>Buying Decision Process: Study of Published Terminology and Views</i>	
Katarína Súkeníková	
Evaluation of Selected Aspects of the Business Environment of the Republic of Macedonia and Foreign Trade Relations with the Slovak Republic.....	98
Oľília Zorkóciová – Hana Petříková – Lenka Škodová	
Zahraničnoobchodné vzťahy EÚ s južnými susedskými krajinami po Arabskej jari	111
<i>EU Foreign-trade Relations with Southern Neighbourhood Countries after Arab Spring</i>	
Ľubica Zubaľová	

RECENZIE/BOOK REVIEWS

HORBULÁK, Z. 2015. *Spoločenská zodpovednosť malých a stredných podnikov.*

Bratislava: vydavateľstvo IRIS. 172 s. 124

Jana Pšenková

KITA, J. 2017. *Nákup a predaj. Obchodné funkcie priemyselných podnikov.*

Bratislava: Vydavateľstvo Wolters Kluwer. 232 s. 126

Milan Oreský

ROLÍNEK, L. a kol. 2016. *Krize malých a středních podniků, příčiny a jejich řešení.*

Praha: Vydavateľstvo Wolters Kluwer. 152 s. 130

Ľudmila Novacká

Legal Regulation of Entrepreneur's Conduct in Slovakia

Dušan Holub¹ – Hana Magurová²

Abstract

The article provides characteristics of legal regulation of the conduct of entrepreneurs, including the analysis of a new element of the Slovak law – so-called "disqualification". It consists in a prohibition (by a court order) to perform functions of a member of the statutory or supervisory body in a company or co-operative, as well as in a prohibition to act as a director of the organisational unit of an enterprise, as a director of an enterprise of a foreign party, or as a procurator. Entrepreneurs are entitled to act on their own name. We distinguish direct and indirect (mediated) acts of entrepreneurs. When acting directly, the entrepreneur acts personally (for individuals) or through the statutory body (for legal entities). Indirect (mediated) acts of entrepreneurs consist in manifestation of the will through a third person, who acts on behalf of the entrepreneur (so-called statutory representation).

Key words

Entrepreneur's conduct, representation, procuration, disqualification

JEL Classification: K2, K22

Introduction

Basic legal regulation that provides for the entrepreneur's conduct is the Commercial Code. The term "entrepreneur" is defined in Article 2 paragraph 2 of the Commercial Code. Entrepreneur is deemed to be: a) a person registered in the Commercial Register, b) a person conducting business pursuant to a Trading License – trader (person engaged in business activity on the basis of an authorisation to practise a certain trade), c) a person engaged in business activity on the basis of an authorisation issued under regulations different from the provisions governing the issue of a trade authorisation (so-called "liberal professions" such as lawyers, notaries public, experts and others), d) an individual engaged in agriculture, who is entered in an appropriate register under a particular regulation (so-called "self-employed farmer").

An entrepreneur has its own legal personality and as such is entitled to act in its own name. The provision of Article 13 paragraph 1 of the Commercial Code distinguishes between entrepreneur being an individual and entrepreneur being a legal entity. Entrepreneur's conduct is basically classified to two categories.

¹ JUDr. Dušan Holub, PhD.; University of Economics in Bratislava, Faculty of Commerce, Department of Business Law, Dolnozemska cesta 1, 852 35, Bratislava, Slovakia, E-mail: holub@euba.sk

² JUDr. Hana Magurová, PhD., LL.M.; University of Economics in Bratislava, Faculty of Commerce, Department of Business Law, Dolnozemska cesta 1, 852 35, Bratislava, Slovakia, E-mail: hana.magurova@euba.sk

The first category comprises direct acts of the entrepreneur, i.e. acts performed by the entrepreneur personally (if the entrepreneur is an individual) or through the statutory body (if the entrepreneur is a legal entity). The entrepreneur performs these acts through its own activity without help of another entity acting as a mediator between him and third parties.

The second category comprises manifestations of the will by the entrepreneur that are performed indirectly (mediated), i.e. through a third person duly authorised by the entrepreneur (to act on its behalf). Here the entrepreneur usually does not get into direct contact with third parties to whom its acts are intended. The authority takes action in a certain matter or group of matters is namely delegated to a designated person. This person represents the entrepreneur and acts towards third parties as a legal or contracting representative. The classification of acts of an entrepreneur to direct and indirect (mediated) acts is embodied in Article 13 paragraph 1 of the Commercial Code that provides: "If the entrepreneur is an individual, he shall act either personally or through a representative. A legal entity shall act through its statutory body, or through its representative."

1 Methodology

A paper deals with legal regulation of entrepreneur's conduct in Slovakia. According to methods that were used, it's going on theoretical article. We used general scientific methods, mostly method of analysis, synthesis, comparison, deduction, induction, and generalisation. Some philosophical methods of knowledge were used by generalisation of concrete problems. Method of scientific abstraction was used to eliminate non-important and coincident from important and regular. The aim of the paper is to analyse the legal regulation of entrepreneur's conduct, including new legal institutes in Slovak law, e. g. disqualification (disqualified representative) and register of disqualification so called "black list".

2 Results and discussion

2.1 Conduct of entrepreneur – individual

An entrepreneur (individual) act in his own name alone or (when he cannot or does not want to act alone for some reason) through its authorised representative.

Individual legal acts performed by an entrepreneur (individual) as part of his business activity are governed by the Civil Code. If an entrepreneur (individual) fulfils conditions laid down by the law he can perform a business activity.

One of these conditions is the legal capacity (i.e. the capacity to acquire rights and obligations through one's own legal acts). An individual acquires full legal capacity with majority (i.e. by reaching the age of 18 years; before this age majority can be acquired by marriage only).

If an individual has the legal capacity and at the same time fulfils the other conditions for performance of business activity, he can execute legal acts and hence act as an entrepreneur. The conditions of practising of a certain trade on behalf and account of the person, who does not have the legal capacity due to the lack of age or by virtue of a judicial decision, are governed by the provision of Article 12 of the Act No. 455/1991 Coll. on Trade Licensing (Trade Licensing Act), as amended.

2.2 Conduct of entrepreneur – legal entity

In general, legal entities can be characterised as groups of persons or blocks of finance set up for a certain purpose, to which the law confers legal personality.

Entrepreneurs (legal entities) also have the legal capacity. They acquire this capacity at the date of their establishment (it is necessary to distinguish between foundation and establishment of a legal entity). The legal capacity may be limited by the law only.

Exceptionally, a legal entity executes acts before the date of its establishment. Legal regulation of acts executed by a legal entity before its establishment is contained in the provision of Article 64 of the Commercial Code.

The limitation of legal entities to acquire rights and obligations by their own legal acts results from the nature of legal entities (as persons different from individuals). It may also result from the situation of the legal entity (e.g. bankruptcy, restructuring or liquidation) or it may be determined directly by the law (Eliáš, 2000).

The authority to take actions on behalf of a legal entity results: a) from the law (in case of companies and co-operatives from the Commercial Code or a special act stipulating the legal position of a legal entity, e.g. director of a state enterprise); b) from the contract on establishment of a legal entity (e.g. memorandum of association, articles of association or deed of foundation).

The Commercial Code in its part devoted to individual types of companies and to a co-operative (Article 85, Article 101, Article 133, Article 191, Article 243 and Article 245 of the Commercial Code) determines the statutory body, the conduct of which is designated as entrepreneur's conduct. The statutory body is deemed to be an imaginary hand of a legal entity. Through the conduct of the statutory body a legal entity realises its characteristics, resulting from its legal personality. The statutory body may be formed by one or more individuals. The power of the statutory body to manifest the will of a legal entity is uniform and exclusive. It means that, beside of the statutory body, there is no other body having identical powers to conduct of entrepreneur (legal entity).

The details of the specific conduct of the statutory body or its members are stipulated by a document, by which the legal entity is established (e.g. memorandum of association, founding contract, deed of foundation), the statute, the articles of association etc. The conduct of a person or persons different from the statutory body, who cause legal effects for the legal entity, are qualified as representation of the legal entity.

Article 13 paragraph 3 and 4 of the Commercial Code determines basic principles of conduct of the statutory body of a legal entity towards third parties.

According to the provision of Article 13 paragraph 3 of the Commercial Code the entrepreneur shall be bound by actions of persons in whom the powers of the statutory body are vested, even if their conduct goes beyond the scope of business, except of cases in which such persons act beyond the powers of the statutory body, which are or may be awarded thereto by the law. The rule contained in the provision of Article 13 paragraph 3 of the Commercial Code should be interpreted so that manifestation of the will of a legal entity will always be legally relevant as long as it does not go beyond the authority of the statutory body to take actions on behalf of the entrepreneur, which the law awards to this body as direct executor of the will of the legal entity within the scope of powers of this legal entity to acquire rights and obligations by its acts, i.e. as long as the legal limitations of the legal capacity of the respective legal entity are not exceeded.

Article 13 paragraph 4 of the Commercial Code provides that any restriction of authority of the statutory body to take actions on behalf of the entrepreneur shall not be effective vis-a-vis third parties even if it is published. This provision means that an entrepreneur, who was bound by such conduct of the internal restrictions imposed on the statutory body, may request from a member or members of the statutory body a compensation for damage caused to it by such action, but the entrepreneur may not make the same claim towards a third person. The answer to the question whether the entrepreneur could make such claim towards a third party, with which such action has been taken, depends on assessment of the facts of the special case (Štenglová, 2009, pp. 102-108).

2.3 Organisational unit of an enterprise and enterprise of a foreign party registered in the Commercial Register of Slovak republic

The issue of entrepreneur's conduct is linked to the issue of acting on behalf of an organisational unit of an enterprise, including an enterprise of a foreign party registered in the Commercial Register of Slovak republic.

Article 13 paragraph 5 of the Commercial Code provides that a director of organisational unit of an enterprise or a director of an enterprise of a foreign party, whose names are recorded in the Commercial Register, shall be authorised to take, on behalf of the entrepreneur, any action at law pertinent to such an organisational unit or enterprise. It is one of many forms of legal representation. The statutory body of a company, which has established an organisational unit or an enterprise within the territory of the Slovak Republic, is authorised to be active in law also on behalf of such enterprise or organisational unit.

2.4 Disqualification (disqualified representative) and register of disqualifications so-called "blacklist"

With effect from 1 January 2016 the Act No. 87/2015 Coll. completed the Commercial Code with Article 13a, which created conditions for introduction of so-called "Register

of Disqualifications. The legislator thus reacted to the topical issues related to legal regulation of bankruptcy and restructuring in the Slovak Republic and their social implications. The purpose of the amendment of the Commercial Code was to prevent damaging of creditors in the bankruptcy and restructuring proceedings and to strengthen the legal responsibility of entrepreneurs. The professional practitioners repeatedly pointed out that individuals had been committing crimes within complex organisational structures of legal entities. They believed that to draw criminal responsibility against individuals only was insufficient (in case of imposition of a fine the individuals were replaced by other individuals). The legal entity continued to perpetrate crimes (Klátik, 2007, pp. 53-59). The provisions of the Commercial Code on disqualification are directly related to the provisions of the Act No. 300/2005 Coll. Criminal Code, as amended; the Act No. 530/2003 Coll. on commercial register and on amendments of some acts, as amended; the Act No. 7/2005 on bankruptcy and restructuring and on amendments of some acts, as amended, and of the Trade Licensing Act. A person may be disqualified only by a judicial decision on disqualification. Disqualification only consists in the prohibition to perform functions of a member of the statutory or supervisory body in a company or co-operative, and in the prohibition to act as director of an organisational unit of an enterprise, director of an enterprise of a foreign party or as a procurator. It is prohibited to perform functions or act both directly (personally) and indirectly (through other persons). According to the provision of Article 13a paragraph 2 of the Commercial Code, the decision on disqualification may only have the form of a decision determined by the law. It may have the form of: a) judicial decision on imposition of penalty of prohibition to perform functions in accordance with provision of Article 61 paragraph 10 of the Criminal Code.³

In this case the person will be disqualified from performance of functions in companies or cooperatives for the period determined in the judicial decision on disqualification; b) judicial decision on imposition of the obligation to pay a contractual penalty for violation of the obligation to file a petition in bankruptcy on time. The period of disqualification of the person from performance of functions is three years of the date when the decision entered to force (unlike the criminal proceedings, the court will not determine this period individually). The contractual penalty for violation of the obligation to file a petition in bankruptcy on time is related to amendment of the Act on Bankruptcy and Restructuring. The amendment of the Act on Bankruptcy and Restructuring introduced a new provision applicable in case of violation of the obligation to file a petition in bankruptcy. A limited liability company or a joint-stock company and a person who is obliged to file a petition in bankruptcy on its behalf, shall agree on a contractual penalty of EUR 12 500 (a half of the minimum amount of registered capital of a joint-stock company).

Even if this contractual penalty for violation of the obligation to file a petition in bankruptcy on time is not agreed, the agreement on this contractual penalty shall be assumed (concept of legal fiction).

³ According to Section 61 (1) of the Criminal Code: "A valid judgment prohibiting the performance of functions of a member of the statutory body, a member of the supervisory body, a director of an organisational unit of an enterprise, a director of an enterprise of a foreign party, a director of an organisational unit of an enterprise of a foreign party, or of a procurator shall be a decision on disqualification according to the regulations of commercial law during the period of serving of the sentence."

A valid judgment on imposition of the obligation to pay a contractual penalty is a decision on disqualification of this person from performance of functions. A member of the statutory body may not be discharged from the obligation to pay the contractual penalty. Any agreements between a company or co-operative and a member of the statutory body excluding or limiting the claim for the contractual penalty are prohibited. The exclusion or limitation of the claim for the contractual penalty must not be embodied in the memorandum of association or the articles of association. The company or cooperative may not waive the claim for the contractual penalty or conclude an agreement on settlement regarding this claim. The obligation to pay the contractual penalty for a failure to file a petition in bankruptcy on time will not arise only if the affected person proves that this obligation did not arise to him for reasons that exclude his liability, as specified in Article 74a of the Act on Bankruptcy and Restructuring.

The validity of the decision on disqualification has immediately consequences for the legal relation between the company and the disqualified representative. However, the disqualified representative is not discharged from the obligation to inform the company about the threat of damage and measures required for its prevention. The legislator took the new legal regulation even farther: Should the disqualified representative continue to take actions, he shall automatically obtain the status of guarantor from all transactions arranged by him after his disqualification, even if he acted through a third party. A specific feature of this guarantee, which arises directly from the law, is that the law excludes a regressive claim of the guarantor. Consequently, if the creditor requires a payment from this guarantor, the latter is obliged to pay the requested amount, but he cannot later request the refund of this amount from the company for which he arranged the respective transaction. It is a guarantor's obligation, but with a sanction in the form of exclusion of a regressive claim. The sanction is imposed for action being taken by a person, who had previously been disqualified by a judicial decision.⁴

The courts rendering the decision on disqualification need to issue the disqualification letter and send it to the court operating the register of disqualifications (District Court Žilina having jurisdiction over the whole territory of the Slovak Republic according to Article 82i of the Act No. 757/2004 Coll. on Seats and Territories of the Courts of the Slovak Republic). The District Court Žilina will enter data from this letter into the register. The extract from the register of disqualifications will be immediately sent to the courts keeping the commercial register, in which the disqualified representative is registered, and he will be removed from the commercial register. The certificate of removal will also be delivered to the affected companies and cooperatives. The Act No. 757/2004 Coll. on courts and on amendments of certain acts was supplemented by new paragraphs – Articles 82i through 82k – relating to the register of disqualifications.

The register of disqualifications contains all data from the disqualification letters, which by the competent register courts send to the District Court Žilina as the notice of the decision on disqualification. The register of disqualifications contains: name and surname of the disqualified representative; date of birth and birth number of the disqualified

⁴ For example a situation where the executive of a limited liability company is excluded from performance of his functions by a judicial decision, but later concludes a transaction on behalf of the company (without a required authority, of which the business partner may not be aware). If the obligation to pay to the business partner for the subject of transaction arises to the company, the former executive will be obliged to make this payment himself, should the company itself refuse to make it for any reason. If the former executive satisfies the creditors of the company he shall not be entitled to compensation (regress) from the company.

representative (if any); nationality of the disqualified representative, permanent residence of the disqualified representative; name of the court that issued the decision on disqualification, number of the proceedings, date of issue of the decision; file number of the proceedings, in which the decision on disqualification was issued; period of disqualification.

The register of disqualifications is part of the central information system. A disqualified individual must not perform functions of a member of the statutory body, a member of the supervisory body, a director of an organisational unit of an enterprise, a director of an enterprise of a foreign party, a director of an organisational unit of an enterprise of a foreign party, or functions of a procurator.

Although a disqualified person is obliged to inform all affected companies and co-operatives about his disqualification, the court will deliver the certificate of removal of the person from the commercial register also to legal entities, in which the disqualified person was active to allow them to properly continue their activities. According to Article 66 paragraph 1 of the Commercial Code, when a company remains without a statutory body due to a disqualification, the competent body of the company is obliged to appoint a new member within three months.

The applicant may apply for the certificate indicating whether there is or is not a record of the applicant in the register of disqualifications. The applicant can use such certificate, e.g. for proving his integrity to the business partners. The Act No. 87/2015 Coll., amending the Act No. 513/1991 Coll. Commercial Code, as amended, and amending some acts, as amended, does not specify whether an applicant may also apply for the certificate of another person. It means that the register of disqualifications will not be accessible to the public; the certificate indicating whether there is or is not a record about the applicant in the register of disqualifications, will be issued upon request and against payment of a fee (EUR 2.50 per page, even incomplete).

The introduction of the register of disqualified persons does not increase the administrative burden for the entrepreneurs founding companies. The extract from the register of disqualifications is not a mandatory annex to the proposal for entry of a company into the commercial register. The register court will automatically verify whether the person to be registered as a member of the statutory body, member of the supervisory body, director of an organisational unit of an enterprise, director of an enterprise of a foreign party, or as a procurator is not disqualified from performance of this function. If there is a record about the proposed person in the register of disqualifications (i.e. the proposed person is disqualified from the performance of function) the court will reject the proposal for the entry into the commercial register.

2.5 Representation

Beside of legal representation through a director of an organisational unit of an enterprise or an enterprise of a foreign party recorded in the commercial register, the Commercial Code distinguishes representation by procuration. Procuration is a form of special authorisation granted by an entrepreneur to the procurator. Another form of legal representation is a business authorisation according to Article 15 of the Commercial

Code. A person who has been entrusted to perform certain tasks in the operation of an enterprise shall be deemed to be authorized to carry out any and all the actions that are usually associated with such tasks. Contract representation is established e.g. by the mandate contract or the contract on commercial representation, where the authority of the mandatary or commercial representative to represent the entrepreneur arises on the basis of the power of attorney. The granted power of attorney is often part of the concluded contract (in the form of a special contract provision or annex to the contract).

2.6 Procuration

Beside of legal representation through the director of an organisational unit of an enterprise or an enterprise of a foreign party entered in the commercial register, the Commercial Code distinguishes representation by procuration as a form of authorisation granted by the entrepreneur to the procurator. The entrepreneur may grant a procuration to an individual only and it is valid after the entry into the commercial register. Procuration is the widest form of representation of an entrepreneur. It authorises the procurator for execution of all legal acts in the operation of an enterprise, even if these acts otherwise require a special power of attorney.⁵ It shall not include authorization to alienate and encumber real estate, unless such an authorization is expressly specified in the procuration. If the procuration is extended to alienation and encumbering of real estate, these activities shall be recorded as the method of procurator's conduct. The linkage with operation of an enterprise is objective limitation of the content of the procuration. A procuration embodies all special authorisations, which are required for the operation of an enterprise, even if a special act requires a special authorisation (e.g. according to the Act on Securities and Investment Services). To be valid the granted procuration must be recorded in the commercial register. Procuration as a form of indirect entrepreneur's conduct may be individual or collective. Procuration may be granted to several persons, in which case each of the procurators shall be authorized either to act and sign instruments individually or jointly, whereby the consent of all the procurators (or of at least two of them) shall be required.

The Commercial Code defines the conduct under procuration as representation and signing. Representation is manifestation of the will of an entrepreneur in case of informal legal acts. In case of individual procuration the consent of the designated procurator shall represent the entrepreneur's conduct. Collective procuration requires the consent of all the procurators or of at least two of them. A procurator executing legal acts shall sign instruments by attaching to the instrument the business name of the entrepreneur, plus an addendum indicating the procuration and his signature. The failure to comply with the requirement set out in Article 14 paragraph 5 of the Commercial Code, i.e. failure to attach addendum indicating the procuration (procurator, per procuram, p.p., p.p.a.) shall not be legally penalised by invalidity of the act executed on behalf of an entrepreneur if, after consideration of all circumstances, it is clear who has executed the legal act and on whose behalf (Patakyová et al., 2013, p. 60).

⁵ Procurator is entitled to represent the entrepreneur in the civil proceedings. He does not need for this purpose a special authority from the entrepreneur. (Resolution of the Supreme Court of SR of 30 April 2002, file No. Obdo V 27/2001).

If the procurator executing a legal act on the basis of granted procuration goes beyond the scope of his authority, the entrepreneur shall be bound by such act, provided that it has consented to it. However, if the entrepreneur does not communicate its disapproval to the person, with whom the procurator acted, without undue delay after it learns that the procurator went beyond the scope of his authorisation, the entrepreneur shall be deemed to have consented to the act going beyond the scope of authorisation of the procurator (Article 33 of the Civil Code).

As regards potential limitation of the scope of granted procuration by internal regulations of the entrepreneur, it must be noted that such limitation (like limitation of validity of legal acts executed by members of the statutory body) does not have legal consequences towards third parties.

The Commercial Code does not determine the conditions of termination of procuration, therefore this issue is addressed according to Article 33b of the Civil Code. Beside of legal representation through the director of an organisational unit of an enterprise or an enterprise of a foreign party entered in the commercial register, the Commercial Code distinguishes representation by procuration as a form of authorisation granted by the entrepreneur to the procurator. The entrepreneur may grant a procuration to an individual only and it is valid after the entry into the commercial register. Procuration is the widest form of representation of an entrepreneur. It authorises the procurator for execution of all legal acts in the operation of an enterprise, even if these acts otherwise require a special power of attorney.⁶ It shall not include authorization to alienate and encumber real estate, unless such an authorization is expressly specified in the procuration. If the procuration is extended to alienation and encumbering of real estate, these activities shall be recorded as the method of procurator's conduct. The linkage with operation of an enterprise is objective limitation of the content of the procuration. A procuration embodies all special authorisations, which are required for the operation of an enterprise, even if a special act requires a special authorisation (e.g. according to the Act on Securities and Investment Services). To be valid the granted procuration must be recorded in the commercial register. Procuration as a form of indirect entrepreneur's conduct may be individual or collective. Procuration may be granted to several persons, in which case each of the procurators shall be authorized either to act and sign instruments individually or jointly, whereby the consent of all the procurators (or of at least two of them) shall be required.

The Commercial Code defines the conduct under procuration as representation and signing. Representation is manifestation of the will of an entrepreneur in case of informal legal acts. In case of individual procuration the consent of the designated procurator shall represent the entrepreneur's conduct. Collective procuration requires the consent of all the procurators or of at least two of them. A procurator executing legal acts shall sign instruments by attaching to the instrument the business name of the entrepreneur, plus an addendum indicating the procuration and his signature. The failure to comply with the requirement set out in Article 14 paragraph 5 of the Commercial Code, i.e. failure to attach addendum indicating the procuration (procurator, per procuram, p.p., p.p.a.) shall not be legally penalised by invalidity of the act executed on behalf of an

⁶ Procurator is entitled to represent the entrepreneur in the civil proceedings. He does not need for this purpose a special authority from the entrepreneur. (Resolution of the Supreme Court of SR of 30 April 2002, file No. Obdo V 27/2001).

entrepreneur if, after consideration of all circumstances, it is clear who has executed the legal act and on whose behalf (Patakyová et al., 2013, p. 60).

If the procurator executing a legal act on the basis of granted procuration goes beyond the scope of his authority, the entrepreneur shall be bound by such act, provided that it has consented to it. However, if the entrepreneur does not communicate its disapproval to the person, with whom the procurator acted, without undue delay after it learns that the procurator went beyond the scope of his authorisation, the entrepreneur shall be deemed to have consented to the act going beyond the scope of authorisation of the procurator (Article 33 of the Civil Code).

As regards potential limitation of the scope of granted procuration by internal regulations of the entrepreneur, it must be noted that such limitation (like limitation of validity of legal acts executed by members of the statutory body) does not have legal consequences towards third parties.

The Commercial Code does not determine the conditions of termination of procuration, therefore this issue is addressed according to Article 33b of the Civil Code. A procuration terminates in particular by revocation of the procurator, notice given by the procurator or death of the procurator.

2.7 Business authorisation

Legal regulation of business authorisation is characterised by two features: a person authorised for execution of legal acts on behalf of the entrepreneur and the scope of his/her authorisation for representation of the entrepreneur. The authorised person means any individual with legal capacity, which is authorised by an entrepreneur for execution of specified acts concerning the operation of the enterprise. The form of authorisation is not regulated by the Commercial Code. The authorisation may have a written or oral form. An important condition is that the entrepreneur has entrusted the person with certain activity in the operation of the enterprise and this activity is related to execution of legal acts (not any legal acts, but only usual acts falling into the scope of functions entrusted to the person by the entrepreneur).⁷

In case of a business authorisation it involves a factual state of authorisation, which is based on the organisational structure of enterprise. All levels of management of an enterprise of the entrepreneur can be subordinated to the authorisation to act as authorised representative. In relation to third parties the decisive factor will be the designation of the authority, which will be used as the basis for evaluation of the normality of the authorised representative conduct the activity entrusted to him. The third party will distinguish between powers resulting from authorisation of the general director and (for example) of the HR department director. The normality should be evaluated in the context of the entrepreneurial practice and well-established procedures. The existence of authorisation will have to be proved and demonstrated by the entrepreneur. The

⁷ The Supreme Court of CR in judgment file No. 32 Odo 317/2005 stated that according to Section 15 paragraph 1 of the Commercial Code the person who was entrusted with certain activity in the operation of the enterprise shall be authorised for execution of all acts that are usually executed in the performance of this activity.

authorisation results internal organisational regulations or from a decision of the statutory body. Unlike the Civil Code, the linkage to the subject of activity is not decisive for authorisation according to Article 15 of the Commercial Code.

The fact that the business authorisation concerns a large group of persons also results from judgment of the Supreme Court of SR of 8 October 1997, file No. 6 Obo 158/1997, according to which the legal scope of representation shall not be exceeded if the financial director of a company issues and signs a guarantor's declaration, by which a financial obligation (debt) of the company is to be secured; or if the commercial department director of a company concludes the contract on purchase of goods.

This fact is important from the perspective of the protection of bona fide acting of third parties who enter contractual relationship with the entrepreneur. This protection is further highlighted in Article 16 of the Commercial Code, according to which an entrepreneur shall also be bound by actions of a third party taken inside the entrepreneur's establishment, unless the third party must have been aware that such conduct was unauthorized. Unlike the business authorisation, the situation in case set out in Article 16 does not involve a person holding an authorisation for acts in the establishment, where such person stays. Moreover, it is irrelevant whether such person held or did not hold a permission of the entrepreneur to stay in its premises. An act executed on business authorisation shall bind the entrepreneur towards a third party only if it was executed in its establishment and if the affected third party was bona fide. If the act was not executed in the establishment of the entrepreneur or if the third person knew or could have known that this person was not authorised for such act, the entrepreneur shall not be bound by such executed act. It also results from judgment of the Supreme Court of SR of 22 April 2008, file No. 1 Obdo 35/2006 which states that according to the provision of Article 16 each person who acts in the establishment of the entrepreneur is deemed to be its legal representative if the other person acts in good faith that it is an entrepreneur, i.e. he does not know that the acting person is not authorised for such conduct.

2.8 Power of attorney

The entrepreneur's conduct is also related to conduct through the authorised representative, i.e. on granted power of attorney. Entrepreneurs may be represented by other person, to whom they grant the power of attorney for these purposes. This person can be an individual or a legal entity.

The entrepreneur may grant the power of attorney to a person who is not an employee of the enterprise, but who carries out specified acts on its behalf (e.g. if the entrepreneur is a participant to a legal dispute and grants the power of attorney to the lawyer for the purposes of its representation in the legal proceedings). The granted power of attorney must clearly indicate the scope of powers of the authorised representative. It allows the division of the power of attorney into general representation, which empowers the authorised representative to represent the entrepreneur in all legal acts, and special representation, through which the authorised representative is entitled to only execute a certain legal act or a certain type of legal acts.

A granted power of attorney not always requires a written form. The regard to the requirement of the principle of legal certainty guaranteed by the constitution is use of a written form is recommended in legal relations involving business activity. However, if a legal act requires a written form, the power of attorney must be granted in writing, otherwise the act executed by the authorised representative will be invalid. If the authorised representative acts on behalf of the principal within the limits of the authorisation for representation, the rights and obligations will arise directly to the principal. Instructions given to the authorised representative, which do not result from the power of attorney, have no influence on the legal effects of the conduct, unless they were known to the persons toward whom the authorised representative acted. If the authorised representative exceeds his authorisation to act on behalf of the principal or if somebody acts on behalf of a third party without the power of attorney, such person will be bound by such act alone. The person affected by such act may require from the authorised representative either the fulfilment of the obligation or a compensation for damage caused by his act. In case of the power of attorney it is also necessary to distinguish cases where notarized signature of the principal is required and cases where a nonnotarized signature will do. Notarized signature on the power of attorney is required for signing of contracts relating to immovable property or for entry of data into the Commercial Register through an authorised representative.

Conclusion

The term "entrepreneur" designates both natural and legal persons, who fulfil conditions determined by the Commercial Code to be identified as entrepreneurs for legal acts, which they execute on a daily basis in the performance of their business activities. The Entrepreneurs contact large number of persons and therefore they should be properly identifiable in the performance of their activities. It is also necessary regard to the need of legal certainty) to designate persons, who may execute legal acts on behalf and on an account of the entrepreneur. It is also necessary to distinguish whether a legal act is executed by the entrepreneur alone (or through its statutory body) or by persons authorised for their execution, or whether the legal act was executed at all by a person authorised for acting on behalf of the entrepreneur, or by a disqualified person. According to valid legislation it is necessary to carefully distinguish between the conduct of the statutory body and representation. The conduct of the statutory body cannot be regarded as representation, because it is a direct conduct.

References

- Eliáš, K. (2000). K některým aspektům právní úpravy jednání podnikatelů. *Podnikatel' a právo*, (10).
- Fekete, I. (2008). Rozsah prokúry a substitučné zastúpenie prokuristu. *Justičná revue*, 60(4), 552-562.
- Klátik, J. (2007). Sankcionovanie právnických osôb v návrhu novely rekodifikovaného trestného zákona. *Obchodné právo*, (11), 53-59.

Patakyová, M. et al. (2013) *Obchodný zákonník. Komentár 4. vydanie*. Bratislava: C. H. Beck.

Štenglová, I. (2009). Ještě několik poznámek k zákonnému zastoupení obchodní společnosti či družstva členem statutárního orgánu. *Obchodněprávní revue*, 1(4), 102-108.

Rozsudok Najvyššieho súdu Slovenskej republiky z 8 októbra 1997, sp. zn. 6 Obddo 158/97.

Rozsudok Najvyššieho súdu Slovenskej republiky z 29 septembra 2004, sp. zn. M Obdo V 2/2002.

Rozsudok Najvyššieho súdu Slovenskej republiky z 22 apríla 2008, sp. zn. 1 Obdo 35/2006.

Rozsudok Najvyššieho súdu Slovenskej republiky z 30 apríla 2002, sp. zn. Obdo V 27/2001.

The Higher Essence of Economic Convergence Regarding Monetary Impacts¹

Martin Hudec²

Abstract

The increasing pace of achieving socio-economic growth and convergence into developed structures represents the main desire of most countries. Moreover, membership in monetary unions has quite a significant impact on the economies of participating countries, since integration processes have become undoubtedly the undisputed accelerator of convergence and integration catalyst, reflecting on the development of the world economy. The growing intensity of world trade, the ever-deepening division of labor and specialization, international movement of capital and labor mobility as wells as investments into education, research and development, innovations are among the factors that lead to the creation of increasingly closer ties between economies, deepening their mutual dependence, further reflected in knowledge-based societies. Thus, the close ties between national economies themselves represent a further incentive for more intensive cooperation through the different stages of economic integration. International economic integration is an objective to promote a gradual process of linking and connecting existing economic units, i.e. national economies to the greater interconnected units in the global economy. The aim of our research paper, by using the methods of analysis and comparison, is to closely present the issue of monetary integration, focusing on the impact of monetary integration on countries' economy, resulting in the issue of benefits and costs of the countries' entry into the monetary union, associated with initial economic shocks.

Key words

Economic Convergence, Economic Shocks, Monetary Union

JEL Classification: A13, O4, O10

Introduction

Economic integration into higher structures or politico-economic unions, such as the European Union, can be classified according to various criteria however purpose of our research, it is essential to focus on integration at the macroeconomic level. In addition, integration processes at the microeconomic level can be observed as mergers of enterprises and the emergence of so-called multinationals enterprises, which are one of the main manifestations of globalization and at the same time, they reflect globalization

¹ This research is part of VEGA nr. 1/0224/15 *Consumer behavior and individual consumption in the periods of unemployment and relative deprivation of population: implications for decision taking bodies and business.*

² PhDr. Martin Hudec, MBA; University of Economics in Bratislava, Faculty of Commerce, Department of Marketing, Dolnozemska cesta 1/A, 852 35 Bratislava 5, Slovak Republic, E-mail: mhudec18@gmail.com

tendencies. On the other hand, integration at the macroeconomic level leads to the formation of regional integration of countries at different stages of free trade areas to political and economic unions. This connection of countries can then occur on a purely economic level or can even go beyond, regarding foreign policy and defense, practically leading to the creation of federations or even confederations. The most significant approach to analyzing the benefits and costs of countries' integration into monetary unions is the optimum currency area theory as the framework of economic efficiency regarding single currency, with emphasis on the loss of the exchange rate as a tool for absorption of asymmetric shocks and the adjustment of economies in the event of imbalance, by defining optimum currency area criteria (Meade, 2007). In other words, this convergence theory concentrates on the issue whether it is appropriate for the country to participate in the monetary integration, pointing out the criteria to fulfill, which should enable it to maximize the benefits of integration into the monetary union.

1 Methodology

Our research article focuses on comparing different types of views among the issue of convergence of optimum currency area theory, based on our own research and our own previous research articles dealing with the issue of convergence, using the methods of analysis, induction, deduction and comparison. Optimum currency area represents an optimal geographic zone of a single currency or previously existing several currencies (now standardized), whose exchange rates are fully pegged. The old discussion of 'Market or State' is obsolete. There will always have to be a mix of market and state. The only relevant question is what that mix should look like (De Grauwe, 2017). What bring independent countries or political unions sharing a single currency closer together? The single currency with stable exchange rate can fluctuate only against currencies used outside this territory, while optimality is determined contingently depending on several properties, also known as the theory (theories) of optimum currency area. Accession of countries into politico-economic unions such as the European Union also means the commitment to adopt a common currency. Monetary union is based on assumption to fixed exchange rate between its members, or the single currency within the union. An important tool, therefore, plays the exchange rate, which is used as a stabilizer in response to the asymmetric shocks in countries, before joining the monetary union. Naturally, after the entry the opportunity to use this tool fades away, meaning that countries need to know under what conditions it is beneficial for them to the join monetary union and give up their autonomous monetary policies (Hudec, 2017). Therefore, the aim of our research paper is to closely present the issue of monetary integration, focusing on the impact of monetary integration, conceptual elements and various economic shocks on countries' economy.

The Questions for Research:

- What are the fundamental characteristics of the optimum currency area and how did they shape over time?
- What are main benefits and risks of membership in the monetary union?
- Can the fix exchange rate between two or more countries be beneficial if their economic cycles are strongly correlated?

- Which factors have influence for stabilization of an economy after suffering external shocks or as the tool to ensure competitiveness?
- When is it more favorable to join the monetary union for a small open economy?
- How do a/symmetric economic shocks affect members and non-members of monetary union?
- How does the interrelationship between trade volume; similarity of shocks and cycles; the degree of labor mobility and a system of fiscal transfers affect potential and existing members of the monetary union?

2 Results and Discussion

2.1 An Optimum Currency Area Odyssey

Optimal currency area criteria constitute as a precondition for minimizing the costs associated with entry into the monetary union, resulting in adverse consequences of economic adaptation to an asymmetric shock, related to the previously existing monetary policy tools. The importance of the mobility of production factors is emphasized as criteria for the definition of an optimal currency area, while differences lie in the significance of specific criteria. Firstly, Professor Robert Mundell in his research puts emphasis on the importance of labor mobility, which might mitigate the effects of shocks in the unemployment rate after entering the monetary union. The optimum currency area is characterized by internal mobility and external factor immobility, while countries that are part of this region, share among them a fixed rate, which floats against third countries. Optimality is therefore seen as the ability to stabilize the national employment and price level. Mundell illustrates a situation where there are two countries A and B. Both countries have their own currencies, which are fixed to each other. In both countries, full employment, the balance of payments, wages and prices are in the short term inflexible downwards, meaning that if there is an increase in unemployment, it is forcing the monetary authority to enforce the anti-inflationary policy.

Suddenly, there is an asymmetric shock, which causes a shift in demand from the products of country B to the products of country A. This causes deficit in the balance of payments and unemployment in country B and on the other hand, the balance of payments surplus and inflationary pressures in country A. Both problems could be solved by moving unused production factors from country A to country B (Mundell, 1961). Mundell, therefore, focuses on the willingness of the workforce to migrate in response to changes in the employment rate, which cause economic shocks. Additionally, the willingness of the workforce to migrate naturally differs in various countries - there are also several obstacles related to the transfer of labor, such as differences in language, culture, laws, work habits, while in the United States it is clearly higher than in European countries. Moreover, we have to take into the account immobility of physical capital such as machinery, buildings, also delaying the transfer or creation of jobs. This means that the issue can be resolved through mobility of the factors of production, specifically the labor factor. Secondly, Professor Peter Kenen considers the most appropriate criterion for determining the optimal currency area the degree of diversification of production in

the economy (country). He emphasizes that an economy with a diversified production will rarely face up to changes in the demand for exported goods, while fluctuations in the export in an economy will be much smaller. Diversification of products entails to reducing the likelihood of asymmetric shocks and if so, it will moderate the negative effects of shocks. If countries A and B are part of a monetary union, the exchange rate correction could not occur, and if they both produce a different kind of goods, the economic shock would hit them asymmetrically. In relation that both countries A and B produce and exchange types of goods in the same or at least similar production volumes, the economic shock would hit them symmetrically (Kenen, 1969).

Therefore, countries with diversified economy, but producing similar types (mix) of goods are much more suitable candidates when for entering a common monetary union - fixed exchange rate, while on the other hand, countries with a low degree of diversification should rather have flexible exchange rate, allowing through its changes to absorb external shocks. Thirdly, according to Professor Ronald McKinnon, the key criterion is the degree of openness of the economy as the proportion of tradable and non-tradable goods. This condition is based on the supposition if a country mainly produces tradable goods, flexible exchange rate does not present a negligible loss, while integration into the monetary area into the fixed exchange rate regime can be advantageous. If we have two countries A and B, which are open economies and trade very closely with each other, the difference between domestic and foreign goods is not that significant, since competitive environment balances prices of most goods, when expressed in the same currency (McKinnon, 1963). On the other hand, this means that the possibility of the effective use of a flexible exchange rate as an instrument of macroeconomic policy in open economies is questionable and might have a negative impact on the internal price stability, since currency depreciation leads to an increase in the prices of traded goods, both export and import, if there is a high proportion of tradable goods to non-tradable, reflected in the increase in the domestic price level.

In practice, variations in the optimal currency area rating often occur based on three main amplitudes, namely socio-economic integration (in conjunction with country's openness); income correlation in the currency region; flexibility of all states directly engaged, participation-wise within the currency area. Firstly, the level of financial openness and the correlation of wages are vital in evaluating the net advantages of money union. Nations sharing an abnormal state of either openness or income correlation among them naturally want to be in a single monetary union. This exchange off is represented by the descending inclining the optimal currency area line (OCA line) in Figure 1, while the line represents the gathering of blends of symmetry and coordination among participating countries for which the cost and advantages of the monetary union simply adjust. It is descending inclining for the accompanying reason - a decrease in symmetry (increment in asymmetry) raises the expenses of a monetary union. These expenses are for the most part macroeconomic in nature, while they emerge the passing of a national financial approach instrument is more expensive as the level of asymmetry increments. Integration is, in that case a wellspring of advantages of a monetary union, i.e. the more prominent the level of integration, where the more the member states advantage from the proficiency additions of a monetary union. In this manner, the extra macroeconomic

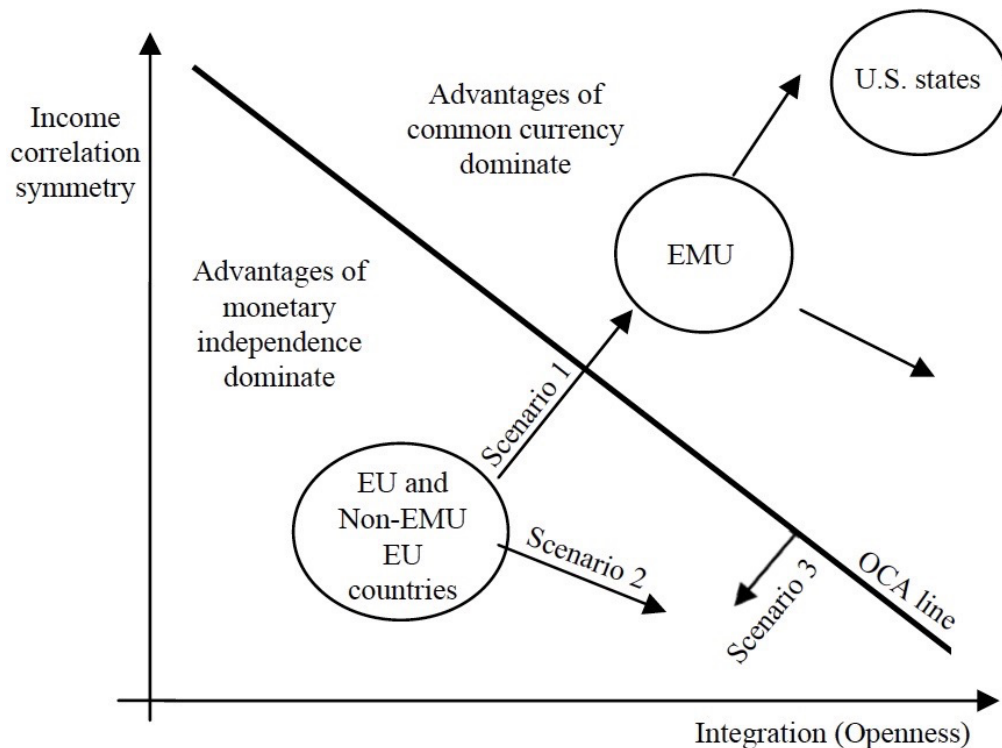
costs delivered by less symmetry can be reimbursed by the extra microeconomic benefits created by more coordination³.

When looking on the right side of the OCA-line (in Scenario 1), we can see groupings of states for which the advantages of a monetary union surpass its expenses - U.S. states and the European monetary union (EMU), since microeconomic advantages of these monetary unions reimburse their macroeconomic expenses. On the left side of the OCA line, the advantages from monetary autonomy overwhelm the potential convergence efficiency gains - productivity growth from the union. Non-EMU EU countries (9 vs. 19) are located on the left side OCA-line since they are not yet adequately coordinated to produce productivity growth that will make up for the macroeconomic expenses of the union. In the context of monetary union, the level of economic reconciliation and wage correlation naturally develop after some time, while openness increases among countries sharing monetary money. The essence of the single currency lowers trading expenses both straightforwardly and in a roundabout way, i.e., by evacuating conversion scale dangers (and the cost of supporting).

Furthermore, there is contradiction concerning the degree to which wage correlation may rise or fall. On the one hand, the expanded openness may increase income correlation and diminishes asymmetry of shocks and the non-EMU EU countries then moves along the upward OCA line. On the other hand, we to take into an account the degree of flexibility and specialization (Scenario 2 - movement towards the downward sloping arrows, creating the inverse impact, and therefore greater flexibility is required). Lastly, points on the OCA line characterize symmetry of wage correlation and adaptability for which the expenses and the advantages of a monetary union simply adjust. It is adversely slanted on principles that a declining level of symmetry, which raises the expenses, requires an expanding adaptability (which is a wellspring of advantages of the monetary union). On the right side, the level of adaptability is huge given the level of symmetry, so that the advantages of the union surpass the expenses. On the other side of the OCA-line, there is inadequate adaptability for any given level of symmetry, i.e. when a whole Union is not yet ready to share a single currency (Scenario 3).

³ According to Professors Paul De Grauwe & Francesco Paolo Mongelli, the existence of interaction between integration (I), flexibility (F) and symmetry (S) can be seen, if we postulate that the net benefits of monetary union are a positive function of the degree of the three variables - flexibility, symmetry and integration - by specifying the linear relation between them and net benefits (B), while $B = aF + \beta I + \gamma S$ (where a, β, γ are positive parameters). This allows us to derive the OCA ("plane"), i.e. the combinations of F, I and S for which the net benefits of a monetary union are zero. Setting $B=0$, then $F = -\beta I - \gamma S$ (where $\beta' = \beta/a$ and $\gamma' = \gamma/a$), normalizing the variables so that $0 < I < 1$ and $-1 < S < 1$ and therefore, S can be positive and negative depending on whether shocks are symmetric or asymmetric.

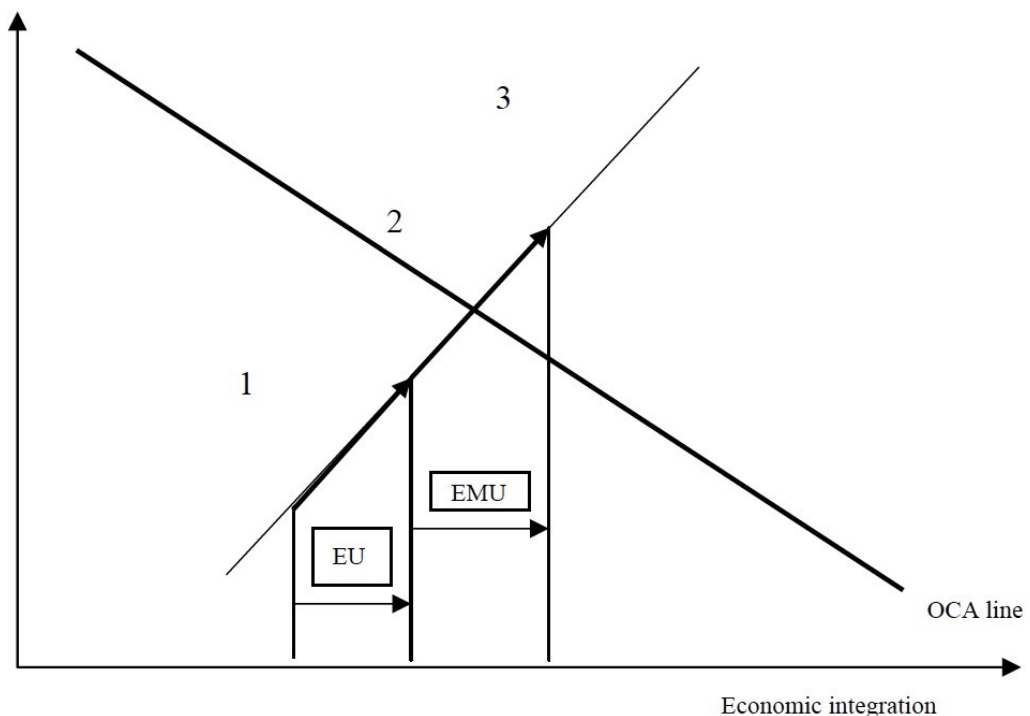
Figure 1 Fostering Openness, Income Correlation and Symmetry as Conceptual Elements



Source: Author

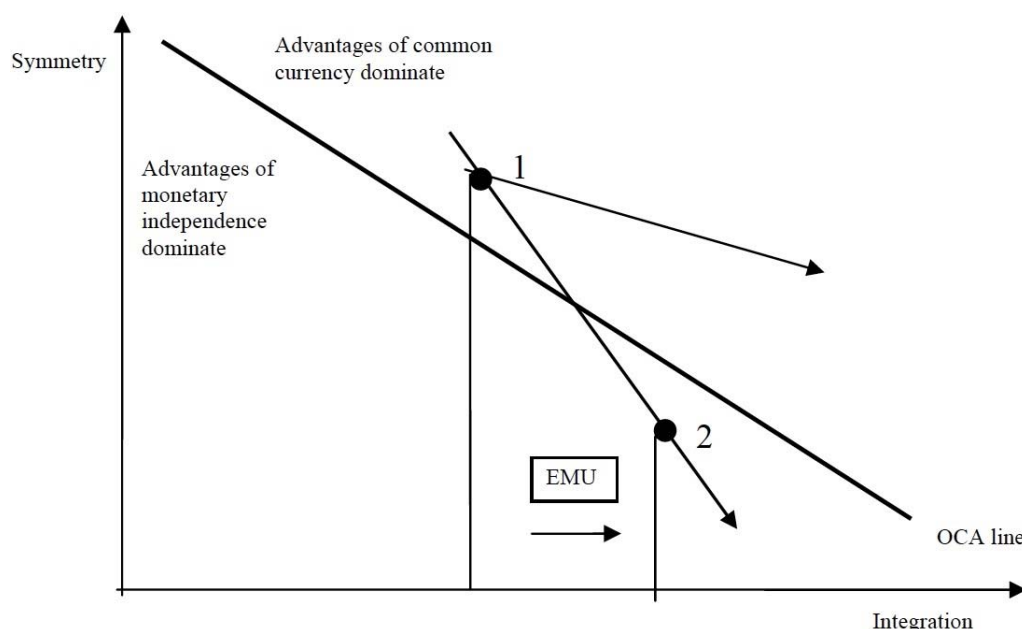
2.2 Diversification vs. Endogeneity

The last fundamental stage of development is the optimal currency area regarding monetary integration, into economic and monetary union/s, is the criteria of endogeneity (created by Professors Jeffrey Frankel and Andrew Rose) that further argues that trade integration, namely the development and liberalization of mutual exchange, depends on the correlation of business cycles of member countries of monetary union (Frankel – Rose, 1998). However, the relationship between strengthening mutual trade and correlation of business cycles is in contradiction with the so-called specialization hypothesis, proposed by Professor Paul Krugman. According to his hypothesis, the consequences of a growing business integration will be exactly the opposite. Countries of the monetary union, due to a reduction in transaction costs and subsequent growth of mutual trade, will begin to specialize in the production of goods with comparative advantage (Krugman, 1993). In other words, the endogenous nature of the optimal currency area, expects an increase in intra-industry trade in the monetary union, while the specialization hypothesis argues that trade will become increasingly inter-sectoral in terms of structure of export, import will thus lead to more asymmetric shocks and secondly, due to lower transaction costs, which will cause specialization on a regional or country-wise level and lead to asymmetry in the business cycle.

Figure 2 Endogeneity Domination

Source: De Grauwe, 2014

An example of endogeneity can be seen on Figure 2. Point 1 is perceived as the default position, which is a group of countries. It is apparent that these countries are located on left from the OCA line, which means that advantages of monetary independence dominate. If these countries would join a union, in the case of our scheme the European Union, there would occur a shift to point 2. With this shift, the correlation of income increases, as well as the degree of openness of member states. If those same countries created a monetary union, in this case the European Monetary Union (EMU), there would occur a shift to point 3. Along with the further increase in the correlation of income and level of openness there is a shift to the right side of the OCA line, indicating that members are getting dominant advantages of monetary union, while benefits depend on how those countries are similar. If these countries are highly diversified, subject to similar shocks, quite open, prefer low inflation, characterized by high labor mobility and high price and wage flexibility, fiscally integrated, then after monetary unification they will be located on the right side of the OCA line and benefits of higher correlation of income and greater openness will be significant for them. Conversely, a group of countries that does not meet these OCA criteria, are would be located on Figure 2 above point 3 of OCA line and they should wait longer for the entry into the monetary union (De Grauwe, 2014). Likewise, between countries in the monetary group prevail common demand shocks and therefore the economic cycles of member countries are highly correlated.

Figure 3 The Specialisation Paradigm

Source: De Grauwe, 2014

As shown in Figure 3, the increase of monetary integration may cause country's shift away from the OCA line, a decrease in the correlation of income and increase of openness (a shift from point 1 to point 2). In point 2 dominate the advantages of monetary independence, unlike in the starting point 1 (in which predominated the benefits of a single currency). This means that in point 2 outweighs the advantages of a single currency over the cost of the loss of monetary independence. On the contrary, in point 1 it is better for the participating countries to maintain a floating exchange rate, because the advantages of independence outweigh the monetary savings from decreased transaction costs when adopting the common currency. In the case of Krugman's Specialization Hypothesis, economic cycles become less matched due to the higher susceptibility of member countries to industry-specific shocks.

Kenen claims that the condition of optimum currency area is the diversification of production. It is thus clear that both Krugman's specialization hypothesis, the hypothesis of endogenous nature of the optimum currency area are based on diversification, but each has a different outcome, diverging in its consequences. Krugman's approach towards countries of the monetary union leads to divergence of economic cycles, while endogenous scenario assumes tendency towards convergence. This is a crucial issue in terms of the appropriateness of monetary policy, general cohesion and practical application of optimum currency area. The main differences in views between researchers can be therefore seen on how they access the issue of foreign (international) economies, respectively depending on their stability since foreign instability causes fluctuations in demand for certain goods, which may result in the uneven state of the economy. This leads to the need for diversification of products, so that these shocks can be compensated for any increase in market demand for other goods. However, if the shock created

inside the economy, while considering the stability of other foreign economies, the imbalance could not be removed using diversification.

Another criterion by which it is possible to evaluate the appropriateness of entering monetary union is according to Professor Marcus Fleming, the flexibility of prices and wages in the economy. The flexibility of prices and wages is particularly important in the short term, since it is to some extent limited by the mobility of production factors (i.e. labor mobility plays in the process of adapting to shocks an important role in the medium to long time period) (Fleming, 1971). Moreover, we can include among conditions of optimum currency area the similarity of supply and demand shocks and responses to it (the diversification in production and consumption); the similarity of inflation rates; the ability of fiscal transfers to eliminate the consequences of asymmetric shocks (fiscal integration); similarity of attitudes towards government promoted policies (political integration); the degree of economic openness (Mongelli, 2008). In conclusion, if economies take into an account the above-mentioned aspects, they are more often considered, by consensus, to be a suitable candidate for membership of the monetary union, outweighing the potential costs associated with the loss of autonomous monetary policy (Hudec, 2017).

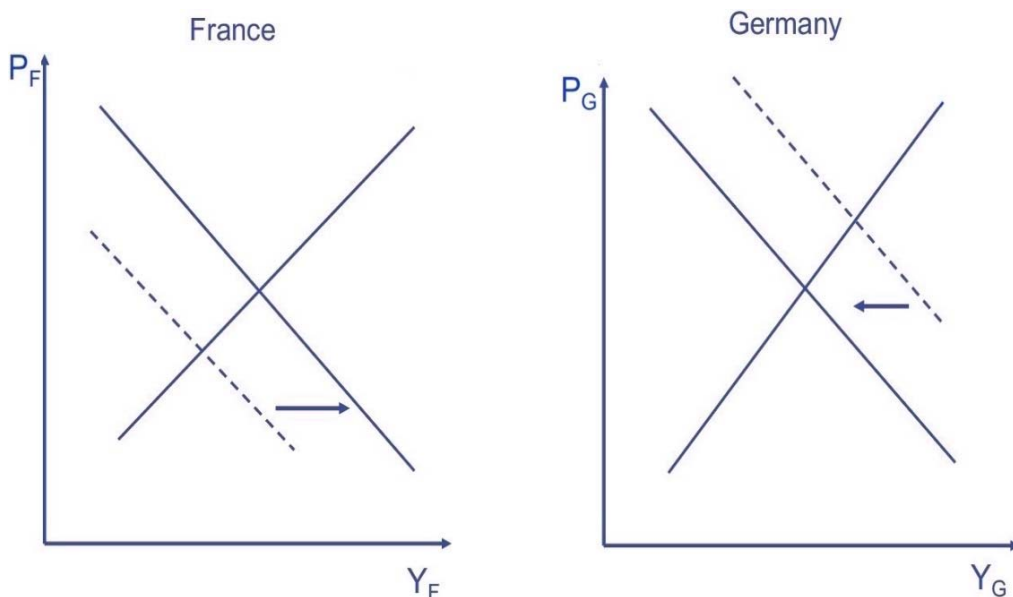
2.3 Symmetric and Asymmetric Shocks as Two Sides of the Same Coin

Under the term economic shock, we understand a certain degree of unexpected or unpredictable event that disturbs an economy, either in a positive or a negative way, characterized as change occurring in exogenous factors, which is subsequently transferred into endogenous economic variables and affects them. Naturally, these events have different causes, nature, course, as well as frequency (common, rare), duration (one-off, temporary, permanent), intensity (mild, catastrophic), scope (idiosyncratic, co-variant), while impacts on the economy can considerably vary (United Nations, 2011). According to their nature, we distinguish between economic shocks affecting supply and demand, but also in terms of the length (short and long-term), origin - formation (endogenous, exogenous), impact on economic activity (positive, negative), impact on countries (symmetric, asymmetric) and by a sector of the economy which they affect (De Grauwe, 2016). The main difference, in the context of response to economic shock, depends on whether an economy is a member of the monetary union and has ability to affect its monetary policy.

When a country with an autonomous monetary policy is hit by a negative shock, this shock may be at least partially absorbed through floating exchange rate. An independent monetary policy also means the opportunity to use monetary policy instruments to influence economic conditions in the country. Another potential mechanism is the possibility of absorbing the shock through fiscal transfers by changing wage rates or by the mobility of factors of production. However, if the adaptation to shock is not effective, then it is most likely that consequence of the shock will transfer into price level increase, having impacts in the form of rising unemployment and lower output. This means that the ability to absorb shocks depends on the flexibility of adjustment mechanisms and used channels. Generally, we can say that exchange rate change is relatively less painful

adaptation mechanism, compared to the price level increase (and the nominal wage rate) or unemployment⁴.

Figure 4 Monetary Independence: Asymmetric Shocks



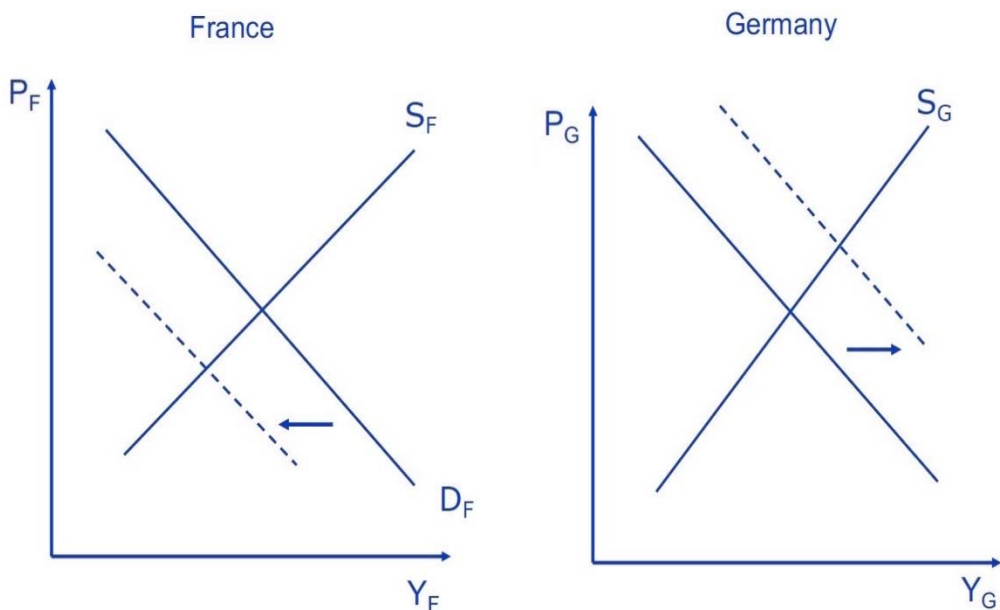
Source: Author

This situation is graphically illustrated in Figure 4, on the example of France (showing effects of monetary expansion) and Germany (showing effects of monetary restriction), if they had kept their own currency (monetary independence) and we are able to manage their national interest (exchange) rate in the case of asymmetric shocks. On the other hand, if a country is part of the monetary union and the whole monetary union is exposed to a symmetric negative shock, any government transfers and tax adjustments will depend on the degree of economic integration in the monetary union, or on whether countries have a joint budget and the opportunity to use it for stabilization needs. However, fiscal transfers can also occur at the level of individual member states from their national budgets. A different situation occurs when the monetary union is affected by an asymmetric shock. When the shock hits single country or small group of countries within the monetary union, we can expect that there will only be a slight correction in common exchange rate.

⁴ We may also argue that this statement is valid only for autarkic economies, since i.e. in the Czech Republic, the devaluation of EUR/CZK by Czech National Bank (CNB) by 5% caused a spike in prices for import goods and accelerated inflation (however, this was the goal of the CNB in the first place). If the rise in prices resulting from depreciation is vast, let's say, in Brazil or Russia, it can cause a recession. On the other hand, the concept of autarky can be also applied to a specific state – business – entity policy, not necessary in the context as a whole, but also can be constricted to a narrow field.

Moreover, another situation would arise if the shock hits a major economy and a large part of the monetary union, since we cannot expect a change in the joint exchange rate as easy as it would occur in the case of a non-member state. This situation is graphically illustrated in Figure 5 showing asymmetric shock in demand, on the example of France (decline in aggregate demand) and Germany (increase in aggregate demand) however, since they are both parts of the monetary union, France is not able to stimulate demand by using tools of monetary policy and nor can Germany restrict aggregate demand using tools of monetary policy. Solution to this situation illustrates Figure 6 showing the automatic adjustment process (i.e. by using tools such as wage flexibility or labor mobility), while we can see that aggregate supply in France shifts downwards and aggregate supply in Germany shifts upwards as a part of the new adjustment.

Figure 5 Monetary Union: Asymmetric Shocks

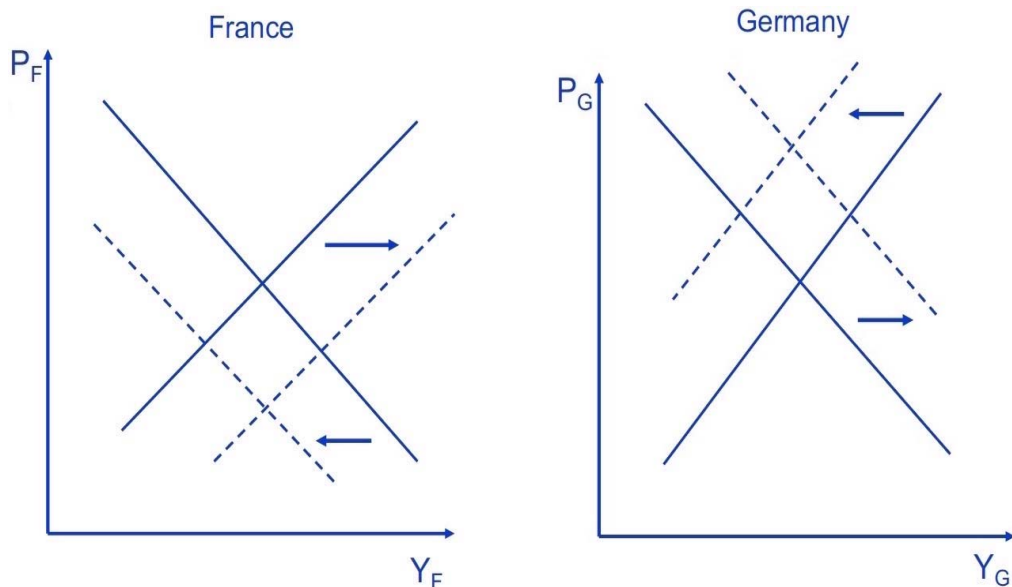


Source: Author

Monetary union membership, therefore, emphasizes the stabilizing role of fiscal policy and puts a greater weight on the mobility of factors of production and flexibility in prices and wages as well as the reduction of exchange risk leading to greater trade and foreign investments. Likewise, this partnership includes increased transparency in price comparison and political gains or risks, associated with tighter cooperation. The monetary union must for these reasons have mechanisms that enable it to absorb such shocks without significant impact on the levels of production and unemployment. Generally, these mechanisms can be divided into adaptation mechanisms, which include flexible labor market, flexible prices, wages and on the other hand, individual and institutional mechanisms, which includes diversification of risk on capital markets and fiscal transfers (De Grauwe, 2014). Furthermore, if we look at the issue of structural similarity (i.e. fulfilling the convergence criteria; development of macroeconomic indicators), this

aspect should ensure that if an economy is hit by an external shock, its exchange partner – economy will also be hit by a shock, therefore leading to a symmetric situation, while economic policies aimed at the treatment of such shock will be even and benefit all regions equally.

Figure 6 Monetary Union: Automatic Adjustment Process to Asymmetric Shocks



Source: Author

Another factor is a similar rate of inflation rates, which is important for the stability of monetary union, since monetary policy is transferred from a single central bank, meaning that if inflation rises in one of the countries significantly more than in others, it increases the costs and differences in inflation between countries, leading to different real interest rates. Interest rate change in one of the monetary union member state causes influx or outflow of capital in this country, working as a tool of balance or rather a substitute for settlement in the event of asymmetric shocks, since the cross-border movement of capital has no barriers in integrated markets (Spanjers, 2009).

Foreign ownership of securities is another form of insurance mechanism when dealing with offsetting asymmetric shocks in integrated markets, where residents of member states of the monetary union have held the securities (shares, bonds) of companies of other nationalities. In a member state with a weak demand, companies will feel the loss, resulting in a decline in the value of securities that are held by nationals of other countries, however these residents may also hold securities of a member state, where the value of securities of local companies has increased along with demand for their goods, and are thus also profitable. In other words, all members of the monetary union participate in the profit and loss caused by an asymmetric shock, while the advantage of public insurance mechanism (i.e. the federal budget) is certainly the elimination of moral hazard compared to the private mechanism. The private mechanism, unlike the public never

includes absolutely everyone, therefore there is a statistical population of the country, owning no foreign securities, and thus are not insured against the potential decline in demand, also not participating in the profits abroad (Baldwin, 2012).

The monetary and fiscal policy create an optimal mix of economic policies, which will be targeted at solving the problems of all regions together and the differences between regions would be then compensated through fiscal transfers from the common budget. These regions of the monetary union, whose members include number of states should, therefore, be structurally similar. It is important that international transfer of income is primarily directed into productive investments, not only purely sponsoring population welfare – social benefits, since these transfers should serve to compensate the economic level of the regions. Transfers in the form of welfare and unemployment benefits only act as the pause button of the default state, negatively affecting automatic balancing mechanisms, labor mobility, and wage flexibility. The premise of this public insurance mechanism as a shift of income from one country to another is dependent on a high degree of integration and willingness of the population to proceed such a redistribution of wealth. Lastly, a crucial factor which all economies should take into an account contributing to a reluctance is the risk of moral hazard, the gain of one party at the expense of another party (Lacina, 2007).

Conclusions and policy implications

Theoretical concept for assessing the readiness of countries to join the monetary union with a single currency is the theory of optimum currency areas, trying to find automatic balancing mechanisms against asymmetric shocks. Under these shocks, we understand the reduction in aggregate demand in one country and the simultaneous growth of aggregate demand in another country, while it is not possible to face them by monetary instruments, since they affect only individual countries or regions, not the entire monetary union. Moreover, they may occur at different times, have different intensity and length of duration. Optimal currency area is, therefore, a geographical area or a monetary union, where the likelihood of asymmetric shocks is small, because of the existence of economic mechanisms that can prevent or eliminate them. If a country is not a member of the monetary union, it is possible to solve this issue by changing the nominal exchange rate and restore the balance. However, in the case of the monetary union, automatic balancing mechanisms are necessary, namely labor mobility; flexibility of wages, prices, and diversification of production structure and export.

Measuring and evaluating the correlation of cyclical components of selected indicators of national economic activity across countries, regions, and zones is a significant way for assessing the dynamics and achieved degree of convergence of the economies wanting to join the monetary union. Countries adopting the single currency lose the autonomy of monetary policy and the opportunity to influence key interest rates. With membership in the monetary union is naturally also connected the irreversible loss of exchange rate policy as well as the usage of autonomous fiscal policies of national governments as a stabilizing tool in the economic and monetary union is limited by the need to respect stability and growth pacts and fiscal discipline as a set of rules created to make sure that economies follow comprehensive public finances and synchronize their

fiscal policies. The limits of national macroeconomic policy as a stabilizing tool in case of the economic imbalances after joining the monetary union, the similarity of long-term trends in key indicators of economic activity approximating the economic cycle is therefore naturally crucial to minimize the risks of single currency, since a lower risk of asymmetric shocks also reduces the need for the existence of autonomous monetary policy at the national level.

References

- Baldwin, R. E., & Wyplosz, Ch. (2012). *The Economics of European Integration*. New York: McGraw Hill Higher Education.
- De Grauwe, P. (2017). *The Limits of the Market*. Oxford: Oxford University Press.
- De Grauwe, P. (2016). *Economics of Monetary Union*. Oxford: Oxford University Press.
- De Grauwe, P. (2014). *Economics of Monetary Union*. Oxford: Oxford University Press.
- Fleming, J. M. (1971). On Exchange Rate Unification. *Economic Journal*, 81 (323), 467-488.
- Frankel, J., & Rose, A. (1998). The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria. *Economic Journal*, 108 (449), 1009-1025.
- Hudec, M. (2017). *Monetary Impacts of Accelerated Economic Convergence*. Bratislava: Publishing house EKONÓM.
- Kenen, P. B. (1969). The Theory of Optimum Currency Areas: An Eclectic View. In R.A. Mundell and A.K. Swoboda (Eds.), *Monetary Problems of the International Economics*. (pp. 41-60). Chicago: University of Chicago Press.
- Krugman, P. R. (1993). Lessons of Massachusetts for EMU. In: F. Torres, F. Giavazzi (Eds.), *Adjustment and Growth in the European Monetary Union*. (pp. 241-269). Oxford: Cambridge University Press.
- Lacina, L. (2007). *Měnová integrace: Náklady a přínosy členství v měnové unii*. Praha: C. H. Beck.
- Meade, E. E., & Kenen, P. B. (2007). *Regional Monetary Integration*. Cambridge: Cambridge University Press.
- McKinnon, R. I. (1963). Optimum Currency Areas. *The American Economic Review*, 53 (4), 717-725.
- Mongelli, F. P. (2008). *European Economic and Monetary Integration, and the Optimum Currency Area Theory*. Brussels: European Commission.
- Mundell, R. A. (1961). A Theory of Optimum Currency Areas. *The American Economic Review*, Vol. 51(4), 657-665.
- Spanjers, W. (2009). *Monetary Policy, Trade and Convergence: The Case of Transition Economies*. Berlin: LIT Verlag.
- United Nations (2011). *Definition and Types of Shocks and Coping Strategies to be Monitored*. In: Monitoring Household Coping Strategies during Complex Crises, 30.

Dôvody zavádzania systémov manažérstva environmentu v organizáciách¹

Marta Karkalíková²

Reasons for Implementation of Environmental Management Systems in Organisations

Abstract

Organizations which by their activity affect environment can establish environmental management system according to ISO 14001:2015 and successfully protect the environment and therefore acquire a significant competitive advantage. Standard specifies requirements for an environmental management system, enables to an organization to create policy and objectives, taking into account legislative and other requirements and information about important environmental aspects. By implementing environmental management system environmental risk is eliminated and environmental problems are addressed preventively

Key words

Systems

JEL Classification: Q50, Q56

Úvod

Systémy manažérstva slúžia ako dobrovoľný nástroj na odstránenie negatívnych vplyvov na životné prostredie a umožňujú zvyšovať ekonomickú pôsobnosť podnikateľského subjektu a zlepšovať environmentálny profil organizácie. Systém environmentálneho manažérstva je systémom riadenia podniku, ktorý je cielene zameraný na tvorbu a ochranu životného prostredia v záujme trvalo udržateľného rozvoja na lokálnej, regionálnej a medzinárodnej úrovni. Na medzinárodnom trhu sa organizácie stretávajú s požiadavkami na certifikáciu systémov manažérstva environmentu podľa novej revidovanej normy ISO 14001:2015 Systémy manažérstva environmentu. Požiadavky s pokynmi na použitie. Táto norma používa názov systém manažérstva environmentu a nahrádza normu z roku 2004, ktorá používala termín systém environmentálneho manažérstva. Norma ISO 14001:2004 Systémy environmentálneho manažérstva. Požiadavky s pokynmi na použitie a certifikáty podľa nej majú platnosť do 15. septembra 2018.

¹ Príspevok vznikol v rámci projektu VEGA č. 1/0670/16 *Evaluácia integrovaného systému manažérstva v kontexte zvyšovania konkurencieschopnosti podnikov v SR.*

² doc. RNDr. Marta Karkalíková, CSc. Ekonomická univerzita v Bratislave, Obchodná fakulta, Katedra tovaroznalectva a kvality tovaru. Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava, E-mail: marta.karkalikova@euba.sk

Snahou environmentálneho manažérstva je nájsť riešenie, ako riadiť podnikové aktivity tak, aby nespôsobovali degradáciu životného prostredia. Cieľavedomým zlepšovaním jednotlivých procesov a aktivít, môže organizácia prispievať nielen k lepšiemu životnému prostrediu, ale súčasne aj k znižovaniu svojich podnikových nákladov (znižovaním množstva odpadov, spotrebou energií, vody a plynu alebo vypúšťaných emisií), čo sa pozitívne odrazí na jeho zisku.

Proces budovania systému manažérstva environmentu podľa ISO 14001:2015 a jeho integrácia do existujúcich manažérskych systémov organizácie, je ekonomicky aj časovo náročná. Vyžaduje si dostatok vedomostí a praktických skúseností, takisto musí organizácia disponovať ľudskými zdrojmi. Revidovaná norma požaduje, aby efektívne zavedený systém manažérstva environmentu prinášal pre organizáciu zlepšenie environmentálnej výkonnosti (správania). Podľa ISO 14001:2015 systém manažérstva environmentu je časť systému používaná na manažovanie environmentálnych aspektov, plnenie záväzkov požiadaviek a riešenie rizík a príležitostí.

Zámernom zavádzania systémov environmentálneho manažérstva je znížiť negatívne vplyvy na životné prostredie a vytvoriť opatrenia pre odstránenie už vzniknutého nežiaduceho vplyvu na životné prostredie.

1 Metodika práce

Cieľom príspevku je poukázať na revíziu normy ISO 14001:2015 a jej prínos, význam a motiváciu pri zavádzaní do praxe. Účelom zavádzania systému manažérstva environmentu je zabezpečiť, aby ochrana životného prostredia bola v podmienkach organizácie realizovaná plánovanou a systematickou činnosťou. Teoretické informácie sa získali z odborných domácich a zahraničných publikácií aj z článkov odborných časopisov v elektronickej podobe.

Na dosiahnutie cieľa boli použité viaceré vedecké metódy, a to metóda analýzy a syntézy, ktoré sú párovou dvojicou metód a zvyčajne sa nepoužívajú samostatne. Analýza bola využitá pri skúmaní súčasnej situácie zavádzania revidovanej normy v oblasti systémov manažérstva environmentu do praxe a celkové jej prínosy.

Údaje z prieskumu boli získané metódou dopytovania, a to prostredníctvom online dotazníkov navrhnutých v systéme Google docs a rozposlaných podnikom formou elektronickej pošty, ktorá obsahovala internetový odkaz na priame vyplnenie dotazníka. Získané údaje boli spracovávané pomocou metód analýzy a syntézy. Pomocou analýzy sa identifikovali prínosy a význam zavádzania normy ISO 14001:2015 v organizácii.

Zároveň boli posudzované aj individuálne odpovede respondentov. Prostredníctvom syntézy sa sčítavali jednotlivé hlasy a formulovali všeobecné závery reprezentované percentuálnymi podielmi hlasov získaných z organizácií. Na spracovanie a vyhodnotenie výsledkov elektronického dopytovania sme použili matematicko-štatistické metódy.

2 Výsledky a diskusia

Environmentálna politika organizácie predstavuje ciele a zásady vzhľadom na životné prostredie, vrátane plnenia podmienok všeobecne záväzných právnych predpisov, ako aj záväzok neustále zlepšovať svoje environmentálne správanie. Od júna 2013 je pre environmentálnu politiku Európskej únie platný siedmy Environmentálny akčný program Únie do roku 2020. Program *Dobrý život v rámci možností našej planéty* obsahuje ciele, ktoré si Európska únia stanovila, a ktoré chce počas tohto obdobia dosiahnuť:

- chrániť, zachovať a zvelaďovať prírodný kapitál,
- vytvoriť nízkouhlikové ekologické a konkurencieschopné hospodárstvo efektívne využívajúce zdroje,
- chrániť občanov pred environmentálnymi vplyvmi a rizikami ohrozujúcimi ich zdravie,
- zlepšiť právne predpisy v oblasti životného prostredia,
- prehliadť vedomosti v oblasti životného prostredia,
- zabezpečiť investície do politiky v oblasti životného prostredia a zodpovedať za náklady za životné prostredie, ktoré vyplývajú z akýchkoľvek spoločenských činností,
- začleniť politiku životného prostredia do iných oblastí politiky,
- posilniť udržateľnosť miest,
- účinnejšie riešiť medzinárodné environmentálne a klimatické problémy.

Prioritné ciele, ktoré sú stanovené v Environmentálnom akčnom programe Únie do roku 2020 je možno dosiahnuť iba v spolupráci s partnerskými krajinami alebo v rámci celosvetového prístupu EÚ. Členské štáty sa zaviazali, že sa účinnejšie zapoja do spolupráce s medzinárodnými partnermi na dosiahnutie cieľov trvalo udržateľného rozvoja, ktoré nadväzujú na konferenciu Rio +20. V rámci Environmentálneho akčného programu Únie do roku 2020 sa takisto navrhuje preskúmať ďalšie opatrenia, ktoré by mohli pomôcť znížiť vplyv na životné prostredie za hranicami EÚ, *Dobrý život v rámci možností našej planéty* je celosvetový cieľ (<http://ec.europa.eu>).

Environmentálna politika sa zaoberá aj environmentálnym správaním organizácie a najmä zlepšovaním životného prostredia, ktoré môžu organizácie zabezpečiť aj implementovaním systémov environmentálneho manažérstva. Tie slúžia ako dobrovoľný nástroj na odstraňovanie negatívnych vplyvov na životné prostredie a prispievajú k znižovaniu environmentálnych vplyvov. Organizácie si zavádzajú systémy environmentálneho manažérstva z dôvodov, ako sú napríklad *ekonomické* (zníženie nákladov z hľadiska eliminácie pokút, zníženie spotreby energie, možnosť vstupu na nové trhy), *technické* (technologické inovácie), *organizačné* (proaktívny prístup k riešeniu problémov, dodržiavanie environmentálnej legislatívy, eliminácia environmentálnych rizík).

K dobrovoľným nástrojom environmentálnej politiky zaradujeme aj Schému Európskeho spoločenstva pre environmentálne manažérstvo a audit a environmentálne označovanie produktu. Schému Európskeho spoločenstva pre environmentálne manažérstvo a audit si zavádzajú organizácie členských štátov Európskej únie, ktoré chcú na základe tejto schémy zhodnotiť a zlepšiť svoje environmentálne správanie. V porovnaní s požiadavkami systému environmentálneho manažérstva podľa normy ISO 14001 sa Schému Európskeho spoločenstva pre environmentálne manažérstvo a audit vyznačuje určitými

zmenami, a to hlavne v zhode s legislatívou životného prostredia, v povinnom informovaní verejnosti prostredníctvom environmentálneho vyhlásenia organizácie a vo zvýšenej angažovanosti zamestnancov. Schéma Európskeho spoločenstva pre environmentálne manažérstvo a audit sa zaoberá aj nepriamymi environmentálnymi aspektmi, ktoré síce organizácia nemôže riadiť, ale vie ich aspoň čiastočne ovplyvniť a eliminovať. Organizácie, ktoré si zavedú Schému Európskeho spoločenstva pre environmentálne manažérstvo a audit sa registrujú.

2.1 Systémy manažérstva environmentu

Jedným zo spôsobov, ako zabezpečiť znižovanie negatívnych vplyvov na životné prostredie a dosiahnuť trvalo udržateľný rozvoj je implementácia systémov environmentálneho manažérstva, podľa normy *ISO 14001:2015 Systémy manažérstva environmentu. Požiadavky s pokynmi na použitie*. Norma bola vydaná v roku 2015 a nahrádza normu ISO 14001:2004 Systémy environmentálneho manažérstva. Požiadavky s pokynmi na použitie.

Norma ISO 14001:2015 definuje zvýšenú angažovanosť vrcholového manažmentu, zaoberá sa internými a externými problémami, ktoré majú na organizáciu vplyv vrátane nestálosti klímy, venuje zvýšenú pozornosť ochrane životného prostredia so zameraním na proaktívne iniciatívy, na efektívnejšiu komunikáciu prostredníctvom komunikačnej stratégie, zaoberá sa aj životným cyklom výrobkov a služieb s dôrazom na každý stupeň od výroby po spotrebu. Dosahovanie rovnováhy medzi životným prostredím, spoločnosťou a ekonomikou sa považuje za podstatné pri uspokojovaní potrieb súčasnosti bez toho, aby bola ohrozená schopnosť budúcich generácií uspokojovať svoje potreby. Udržateľný rozvoj, transparentnosť a osobná zodpovednosť sa stávajú dôvodmi, že organizácie prijímajú tento systém manažérstva environmentu.

Medzinárodná norma ISO 14001:2015 špecifikuje požiadavky na systém manažérstva environmentu, ktorý organizácia môže použiť na zlepšenie svojho environmentálneho správania. Je určená na použitie organizáciou, ktorá sa usiluje manažovať svoje environmentálne zodpovednosti systematickým spôsobom. Je použiteľná v akejkoľvek organizácii, nehládajúc na veľkosť, typ a charakter. Orientuje sa na environmentálne aspekty jej činností, produkty a služby (v revidovaných normách ISO 9001:2015 Systémy manažérstva kvality. Požiadavky a ISO 14001:2015 sa používa výraz produkt a služba), ktoré organizácia určí a môže ich riadiť alebo ovplyvňovať. Účelom normy je poskytnúť organizáciám rámec na ochranu životného prostredia a reagovať na meniace sa environmentálne situácie v rovnováhe so spoločensko-ekonomickými potrebami.

Výsledkom úspešného zavedenia a neustáleho zlepšovania systému manažérstva environmentu má organizácia zlepšovať ekonomický rast a zodpovedné správanie k trvalo udržateľnému rozvoju (Fonseca 2015). Zavádzanie environmentálneho manažérstva je na dobrovoľnej báze na úrovni malých aj stredných podnikov. Na základe environmentálne orientovaného riadenia v organizácii je nevyhnutné realizovať aktivity, ktorými by sa prekonával nesúlads medzi spoločnosťou, trhom a životným prostredím. Environmentálne manažérstvo umožňuje zvyšovať ekonomickú pôsobnosť podnikateľského subjektu, nadobúdať nový potenciál a takisto zlepšovať environmentálny profil podniku.

Medzi najväčších znečisťovateľov životného prostredia patria práve výrobné podniky, preto je dôležité, aby dodržiavali environmentálne legislatívne požiadavky a snažili sa zmiernovať znečistenie prostredníctvom znižovania emisií skleníkových plynov, efektívneho narábania s odpadom a hospodárneho a šetrného využívania zdrojov. Systémy environmentálneho manažérstva si implementujú organizácie na celom svete. Do konca roku 2015 má zavedený systém environmentálneho manažérstva podľa ISO 14001 na celom svete 319 324 certifikátov (www.iso.org). Záujem o implementáciu a následnú certifikáciu systému environmentálneho manažérstva rastie, v roku 2014 bolo udelených 22 588 certifikátov na celom svete, čo je nárast o osem percent oproti minulému roku (štatistické údaje pre rok 2016 uvedie ISO až v nov. 2017). Je realizovaných veľa prieskumov, ktoré poukazujú na význam zavádzania systémov environmentálneho manažérstva, napr. v Indii má systém environmentálneho manažérstva zavedených spolu 6 754 organizácií a vláda sa rozhodla, že podporí v garbiarenskom priemysle implementáciu systému environmentálneho manažérstva a náklady, ktoré vznikajú so zavedením a následnou certifikáciou v malých a stredných podnikoch im bude financovať z celkových nákladov (75 %) (Gupta, Uday, Racherla, 2016).

Zámerom medzinárodnej normy ISO 14001:2015 je poskytnúť organizáciám návod na ochranu životného prostredia, na meniace sa environmentálne situácie. Norma stanovuje požiadavky pre zavádzanie systému manažérstva environmentu a zmeny, ktoré vyplývajú z revízií ISO 14001:2015 sú:

- zmena v štruktúre normy – norma má 10 kapitol, pričom požiadavky sú opísané v kapitolách 4 až 10, ktoré sú rovnaké aj pre iné systémy manažérstva,
- riadenie rizika a príležitostí sa stali súčasťou systému manažérstva environmentu,
- riadenie dokumentácie – revidovaná norma hovorí obecné o dokumentovaných informáciách a už nevyžaduje opis systému a jeho hlavných častí (príručku EMS),
- organizácia musí identifikovať súvislosti, v rámci ktorých podniká, a riadiť z nich plynúce ohrozenia a príležitosti súvisiace s EMS,
- preventívne opatrenia sa stali súčasťou riadenia rizík a mali by vychádzať z analýzy rizík,
- zvýšený dôraz sa kladie na zainteresované strany a vodcovstvo v rámci ochrany životného prostredia,
- organizácia musí identifikovať environmentálne aspekty a vplyvy v rámci životného cyklu svojich produktov a tieto má riadiť alebo aspoň ovplyvňovať,
- organizácia musí zohľadňovať environmentálne požiadavky už v procese návrhu a vývoja produktu,
- požiadavky na riadenie dodávateľov a nákupu, vyžaduje riadenie outsourcovaných procesov, ako aj zmien z pohľadu ochrany životného prostredia,
- požiadavky na internú komunikáciu a na komunikáciu so zainteresovanými stranami,
- organizácia musí plánovať a preukázať zlepšovanie svojej environmentálnej výkonnosti (www.astraia.sk).

Systém manažérstva environmentu je cieľovo orientovaný na realizáciu zámerov v oblasti starostlivosti o životné prostredie. Ide o implementáciu prvkov starostlivosti o životné prostredie do rozhodovacích procesov a riadenia podniku. Systém manažérstva environmentu podľa normy ISO 14001:2015 je komplexným systémom manažérstva,

ktorý obsahuje plánovanie činnosti, štruktúru, postupy, zodpovednosti, procesy a prostriedky na realizáciu, prípravu, preskúmanie a udržiavanie environmentálnej politiky. Základným zámerom normy je podpora ochrany životného prostredia, znižovanie vplyvov činnosti organizácie na životné prostredie.

Vrcholový manažment môže prispievať k udržateľnému rozvoju tým, že ochraňuje životné prostredie zmiernením nepriaznivých environmentálnych vplyvov, podporuje plnenie záväzkov a požiadaviek organizácie, zlepšuje environmentálne správanie, vhodne riadi produkciu. Vrcholový manažment musí zabezpečiť a vytvoriť environmentálne ciele a politiku a tie musia byť kompatibilné so strategickým smerovaním organizácie.

Environmentálna politika umožňuje organizácii nastavovať jej ciele, prijímať činnosti na dosiahnutie výstupov systému manažérstva environmentu a dosahovať zlepšovanie. Záväzky pre environmentálnu politiku sú:

- chrániť životné prostredie,
- stanoviť environmentálne ciele,
- plniť záväzné požiadavky organizácie;
- zlepšovať systém manažérstva environmentu s cieľom zlepšiť environmentálne správanie.

Pri *plánovaní* systému manažérstva environmentu musí organizácia zvažovať požiadavky, určiť riziká a príležitosti súvisiace s jej environmentálnymi aspektmi, záväznými požiadavkami a so identifikovateľnými požiadavkami, ktoré je treba riešiť tak, aby sa poskytla istota, že systém manažérstva environmentu môže dosahovať svoje výstupy a sústavne sa zlepšovať.

Environmentálne aspekty môžu vytvárať riziká a príležitosti spojené s nepriaznivými environmentálnymi vplyvmi (ohrozenia) alebo priaznivými environmentálnymi vplyvmi (príležitostami) a inými účinkami na organizáciu. Organizácia musí komunikovať o svojich významných environmentálnych aspektoch na rôznych úrovniach a funkciách v organizácii. Organizácia musí definovať environmentálne ciele, ktoré sú:

- v súlade s environmentálnou politikou,
- merateľné, monitorované,
- komunikované,
- aktualizované.

Ak chce organizácia implementovať systém environmentálneho manažérstva, musí určiť *zdroje* potrebné na vytvorenie, implementovanie, udržiavanie a sústavne zlepšovanie systému. Organizácia musí hodnotiť svoje *environmentálne správanie* a efektívnosť systému manažérstva environmentu a vytvoriť a implementovať proces nutný na internú a externú komunikáciu, ktorá má byť pravdivá, transparentná. Získané informácie musia byť zdokumentované, môžu obsahovať požiadavky od zainteresovaných strán, konkrétne informácie týkajúce sa riadenia svojich environmentálnych aspektov, atď. Rozsah riadenia prevádzkových činností závisí od charakteru operácií, rizík a príležitostí, významných environmentálnych aspektov.

Pri implementácii systému environmentálneho manažérstva organizácia rozhoduje o rozsahu riadenia dôležitého v rámci vlastných procesov podnikania tak, že riadi alebo

ovplyvňuje outsourcované procesy alebo poskytovateľa produktov a služieb. Pri rozhodovaní o type a rozsahu riadenia prevádzkových činností týkajúcich sa externých poskytovateľov, vrátane zmluvných partnerov, má organizácia zvažovať environmentálne aspekty a súvisiace environmentálne vplyvy, riziká a príležitosti spojené s výrobou produktov alebo poskytovaných služieb.

Organizácia musí *monitorovať*, *merať*, *analyzovať* a hodnotiť svoje environmentálne správanie. Takisto musí analyzovať a hodnotiť efektívnosť implementovaného systému a vykonať interné audity v plánovaných intervaloch, aby poskytla informácie o tom, či systémy manažérstva environmentu zodpovedajú požiadavkám normy ISO 14001:2015 a vlastným požiadavkám organizácie.

Podľa normy ISO 14001:2015 organizácia má zvažovať výsledky z analýzy a environmentálneho hodnotenia, dodržiavať záväzné požiadavky a požiadavky interných auditorov a prijímať opatrenia na zlepšovanie. K príkladom zlepšovania patria nápravné činnosti, sústavné zlepšovanie, inovácia a reorganizácia.

Manažment organizácie musí uchovávať zdokumentované informácie ako dôkazy výsledkov monitorovania, merania, analyzovania a hodnotenia. Environmentálne manažérstvo predstavuje súbor dobrovoľných nástrojov environmentálnej politiky, umožňujúcich zavedenie systémového prístupu do riešenia problémov ochrany a tvorby životného prostredia. Zavedenie systému riadenia ochrany životného prostredia je pre organizácie dobrovoľné.

Ak výsledky z hodnotenia dodržiavania záväzných požiadaviek poukazujú na zlyhanie plnenia právnej požiadavky, organizácia musí určiť a implementovať činnosti nevyhnutné na dosiahnutie zhody.

Systémy manažérstva environmentu sú založené na princípe Demingovho cyklu (PDCA cyklu: Plan – Do – Check – Act) a predstavujú jeden zo základných nástrojov, ktoré umožňujú organizáciám zlepšiť situáciu v oblasti životného prostredia. Organizácia sa v prvom kroku zaväzuje k nastaveniu *environmentálnej politiky*. Potom environmentálnu politiku použije na vytvorenie plánu, v ktorom stanoví ciele a úlohy na zlepšovanie environmentálnej výkonnosti. V druhom kroku organizácia implementuje plán do praxe. V treťom kroku organizácia priebežne vyhodnocuje činnosti a zisťuje, či dosiahla vytýčené ciele a stanovené úlohy. Ak neboli naplnené vytýčené ciele, musí prijať nápravné opatrenia. Výsledky hodnotenia sú preskúmané vedením organizácie, aby sa zistilo, ako je implementovaný systém manažérstva environmentu.

Priebežné environmentálne zlepšovanie vyžaduje stimuly pre výrobcov, aby vyrábali environmentálne vhodnejšie produkty, a zohľadnili parametre stanovené trhom. Vyžaduje si to aj, aby ekonomický a právny rámec bol priaznivý pre environmentálne vhodné produkty a ich nákup.

K hlavným princípom systému environmentálneho manažérstva môžeme zaradiť súlad s národnou environmentálnou legislatívou a právnymi predpismi, uprednostňovanie prevencie v oblasti ochrany životného prostredia, identifikáciu environmentálnych aspektov a ich riadenie, neustále zlepšovanie environmentálneho profilu a environmentálneho správania organizácie. Tieto princípy sú pre systém environmentálneho manažérstva špecifické. V súčasnosti je jedným z najvýznamnejších cieľov organizácií zabezpečiť vlastný rast, zlepšovať životné prostredie a zaistiť bezpečnosť pracovného prostredia pre svojich zamestnancov. Organizácie si tak upevňujú svoje postavenie na trhu.

Prevláda názor, že implementované manažérske systémy majú na úspechu organizácií významný podiel. V súčasnosti si veľké, stredné, ale aj menšie organizácie implementujú nielen systémy manažérstva, ale aj integrované systémy manažérstva v celosvetovom meradle. Integrácia vychádza z princípu procesného riadenia a je založená na požiadavkách harmonickej integrácie systémov manažérstva väčšinou *ISO 9001:2015 Systémy manažérstva kvality. Požiadavky*, *ISO 14001:2015 Systémy manažérstva environmentu. Požiadavky s pokynmi na použitie* a takisto systému manažérstva bezpečnosti a ochrany zdravia pri práci podľa OHSAS 18001, ktorá bude tento rok nahradená normou *ISO 45001 Systémy manažérstva bezpečnosti a ochrany zdravia pri práci. Požiadavky*. Návrh a realizácia integrácie systémov manažérstva závisia od konkrétnych cieľov, ktoré chce organizácia dosiahnuť, od ponuky poskytovaných výrobkov alebo služieb, od používaných činností a procesov, od veľkosti a štruktúry organizácie. Úspešná implementácia integrovaného systému manažérstva by mala organizáciám priniesť množstvo výhod.

Čoraz viac organizácií sa vydáva cestou zlepšovania kvality života svojich zamestnancov, ako aj všetkých zainteresovaných strán, ale aj ochrany a systematického a dobrovoľného zlepšovania životného prostredia (Bernardo, 2015). K pozitívnym prínosom môžeme zaradiť aj väčšiu zainteresovanosť zamestnancov do procesu environmentálneho manažérstva, či zvyšovanie environmentálneho povedomia organizácie. Zavedený systém environmentálneho manažérstva zvyšuje konkurencieschopnosť organizácie, vzťahy s príslušnými orgánmi štátnej správy a so zainteresovanou verejnosťou. Je dôležitým indikátorom preukazovania schopnosti splniť požiadavky svojich zákazníkov.

Implementáciou ISO 14001:2015 organizácie obmedzujú nadmernú produkciu odpadov, znižujú spotrebu energií, vody a produkciu emisií, čím dosiahnu zníženie nákladov na výrobu výrobkov alebo poskytovaných služieb. Ďalším dôvodom môže byť odlíšenie sa od konkurencie a získanie konkurenčnej výhody, lepší imidž organizácie a zvyšovanie trhového podielu, vytváranie lepších pracovných podmienok, zlepšovanie povedomia o organizácii, ktoré môžu prispieť k získaniu nových zákazníkov, ktorých zmyslňanie a nároky sa neustále menia. Implementáciou systémov environmentálneho manažérstva organizácie dodržiavajú stanovené kritériá a naplňajú environmentálne ciele.

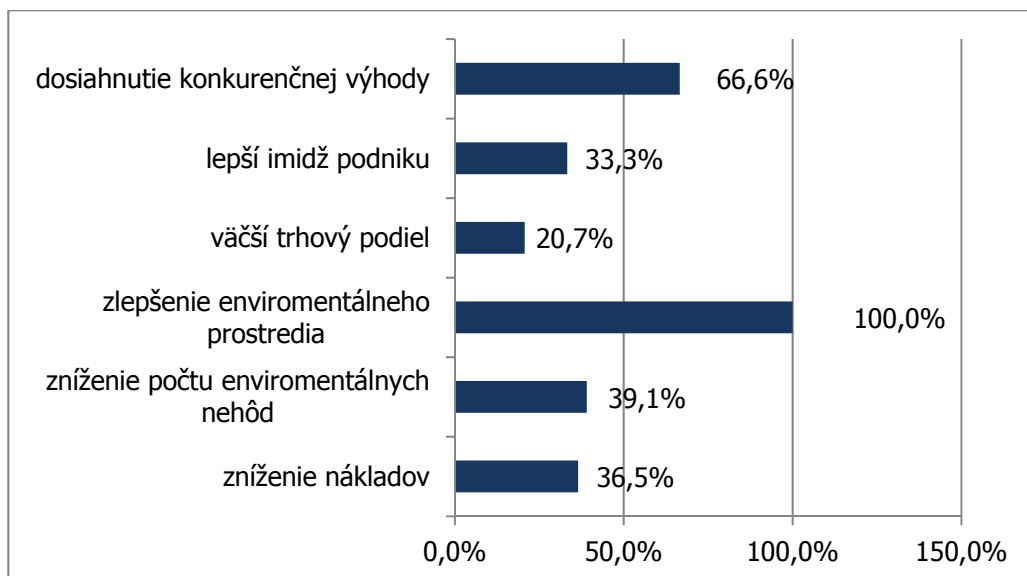
2.2 Význam zavádzania systémov environmentálneho manažérstva

Za najčastejšie bariéry pri zavádzaní environmentálneho manažérstva sú považované náklady. Tieto náklady môžu byť finančného, personálneho alebo časového charakteru. Implementácia systémov environmentálneho manažérstva je dlhodobá činnosť, s ktorou sú späté aj finančné prostriedky, ktoré by mali byť využívané efektívne s cieľom neustáleho udržiavania tohto systému. Vo väčšine prípadov sú činnosti späté so zavádzaním environmentálneho systému manažérstva financované z vlastných zdrojov organizácie, čo môže vytvárať bariéry pre mnohé organizácie.

V rámci prieskumu bolo oslovených 280 náhodne vybraných organizácií a do prieskumu sa zapojilo 87 organizácií, ktoré majú certifikovaný systém environmentálneho manažérstva, využívajú ho, alebo si ho chcú zaviesť. Implementáciou systému environmentálneho manažérstva organizácie ohľaduplným prístupom riadia svoje činnosti a docielia efektívnejšie využívanie dostupných zdrojov, šetria vodu, energiu, prípadne využívajú alternatívne zdroje energií a recyklujú odpady. Tieto aktivity smerujú nielen k trvalo udržateľnému rozvoju, ale aj k znižovaniu finančných nákladov. Zavedenie systémov environmentálneho manažérstva môže byť prospešné aj z hľadiska vytvorenia priaznivejších pracovných podmienok a vyššej angažovanosti zamestnancov.

Najdôležitejším motívom implementácie systémov environmentálneho manažérstva v organizáciách je doceliť zvýšenú starostlivosť o životné prostredie (100 %), prostredníctvom znižovania environmentálnych nehôd (39,10 %) a tiež aj efektívnym využívaním dostupných zdrojov alebo úsporou energií a vody môžu podniky znižovať svoje náklady (36,20 %).

Graf 1 Motivácia zavádzania systému environmentálneho manažérstva v organizácii



Zdroj: Vlastné spracovanie údajov

Ďalšími dôležitými dôvodmi implementácie systémov bolo dosahovanie konkurenčnej výhody (66,7 %), lepšieho imidžu podniku (33,3 %) a aj dosahovanie vyššieho trhového podielu (20,70 %). Podniky mali na výber aj ďalšie možnosti ako ľahší prístup k licenciám, zvýšenie povedomia, návrhy zo strany zákazníkov a možnosť iné, kde mohli vyjadriť svoje ďalšie motívy, dôvody prečo sa rozhodli implementovať systémy environmentálneho manažérstva, ale ani jeden z dopytovaných podnikov si tieto možnosti nevybral (0 %).

Prínosy zo zavedenia systémov environmentálneho manažérstva zobrazuje graf 2. Organizácie uvádzajú, ktoré najčastejšie prínosy majú zo zavedeného systému environmentálneho manažérstva. Organizácie uviedli, lepšiu starostlivosť o životné prostredie (71,3 %), efektívnejšie využívanie a úsporu zdrojov (62,0%), zníženie nákladov (33,3 %). Prostredníctvom systémov environmentálneho manažérstva podniky môžu zlepšiť prístup na trhy (36,87 %), a tým zvyšovať svoju konkurencieschopnosť na trhu (44,8 %) a posilňujú zákaznícku dôveru (57,5 %). Podniky dosahujúce konkurenčnú výhodu majú vyššie nároky na svojich zamestnancov.

Graf 2 Prínosy systému environmentálneho manažérstva pre organizácie



Zdroj: Vlastné spracovanie údajov

Viaceré organizácie sa takisto vyjadrili, že chcú, aby sa vlastní zamestnanci aktívne angažovali do procesov riadenia environmentu, aby prispievali viac k ochrane životného prostredia a k naplňaniu stanovených cieľov organizácie. Dopytované podniky mohli za pozitívny prínos označiť získavanie nových zákazníkov, možnosti angažovať sa v nových projektoch a vytváranie lepšieho pracovného prostredia, ale tieto možnosti si nevybrali (0%).

Výsledky dotazníkového prieskumu v rámci zozbieraných údajov poukazujú na to, že hlavným dôvodom alebo motívom implementovania systémov environmentálneho manažérstva bola zvýšená a lepšia starostlivosť o životné prostredie (100 %). V rámci

prieskumu sa identifikovali aj prekážky, ktoré organizácie riešili pri implementácii systémov environmentálneho manažérstva. Najčastejšími prekážkami boli vysoké náklady na implementáciu a certifikáciu systémov environmentálneho manažérstva a nedostatočné vzdelanie pracovníkov v tejto oblasti.

Systémy environmentálneho manažérstva majú presne stanovené kritériá, slúžia ako nástroj na identifikovanie environmentálnych rizík a prispievajú k zvyšovaniu dôveryhodnosti organizácie. Dôvodom implementácie systémov environmentálneho manažérstva môže byť neustále rastúci vývoj spoločnosti, ktorá má vyššie nároky a očakávania od výrobkov a poskytovaných služieb, čo vedie k zvyšovaniu objemu produkcie a vyššej tvorbe odpadov. Spoločnosť zároveň očakáva, že organizácie budú pristupovať k efektívnemu využívaniu dostupných zdrojov, recyklácii odpadov, úspore vody a energií, znižovaniu tvorby emisií.

Zavádzanie systémov environmentálneho manažérstva v organizácií umožňuje vybudovanie dôvery u jednotlivých zainteresovaných strán, pretože sa kladie dôraz na preventívne opatrenia, minimalizáciu vzniku odpadov, preukazovanie environmentálnych výsledkov a na stále zlepšovanie.

Záver

Ochrana a starostlivosť o životné prostredie prispievajú k zabezpečeniu trvalo udržateľného rozvoja. Organizácie využívajú princípy trvalo udržateľného rozvoja na posilnenie konkurencieschopnosti, rozširovanie trhového podielu a zavádzajú nástroje environmentálnej politiky. Najpoužívanejšie dobrovoľné nástroje environmentálnej politiky sú systémy environmentálneho manažérstva podľa ISO14001:2015 a Schéma Európskeho spoločenstva pre environmentálne manažérstvo a audit, ktoré sú najefektívnejšie nástroje na dosahovanie environmentálnych cieľov.

Organizáciám s implementovanými systémami environmentálneho manažérstva sa odporúča aj naďalej naplňovať ekologické ciele a aktivity svojej environmentálnej politiky, znižovať produkciu odpadov, recykláciu a kompostovanie biologického odpadu, a tak prispievať k lepšej starostlivosti a ochrane životného prostredia. Keď organizácie majú záujem si udržať konkurencieschopnosť, lepšie umiestnenie na trhu svojich produktov, lepší imidž a znižovať náklady, mali by aj naďalej efektívnejšie využívať dostupné zdroje a suroviny, šetriť energie a vodu a aktívne zapájať svojich zamestnancov do procesov environmentálneho riadenia organizácie.

Zoznam bibliografických odkazov

- Bernardo, M., Simon, A., Tarí, J. J., & Molina-Azorín, J. F. (2015). Benefits of management systems integration: a literature review. *Journal of Cleaner Production*, 94(5), 260-267.
- Ciravegna, L.M. & Fonseca, M (2015). ISO 14001:2015: An Improved Tool for Sustainability, *Journal of Industrial Engineering and Management*, 8(1), 37-50

- Gupta, S.K., U.S. (2016). Effect of ISO 14000 Certification on Sustainability: Evidence from the Indian leather industry. *The Journal of Social, Political and Economic Studies*, 41(1), 34 -50
- Astraia Certification. (2017). *Objasnenie zmien v požiadavkách ISO 14001:2015 pre environmentálnych manažérov a interných audítorov*. Dostupné Jún 12, 2017 na <http://www.astraia.sk>
- Európska komisia. (2017). *Dobry život v rámci možností našej planéty*. Dostupné Jún 12, 2017 na <http://ec.europa.eu/environment/pubs/pdf/factsheets/7eap/sk.pdf>
- International Organization for Standardization. (2017). *ISO management system standards continue growth trend, according to ISO Survey*. Dostupné Jún 12, 2017 na <http://www.iso.org>
- STN EN ISO 14001:2016. *Systémy manažérstva environmentu. Požiadavky s pokynmi na použitie*. Slovenská technická norma. Bratislava, Úrad pre normalizáciu metrologiu a skúšobníctvo SR.

Intenzita zahraničného obchodu medzi Slovenskom a Ruskom v súčasnom období¹

Elena Kašťáková²

The Intensity of Foreign Trade Development between Slovakia and Russia in the Current Period

Abstract

The current development of the Slovak-Russian relations is dependent on not only the extent, timing and success of the transformation processes taking place in both economies, but also to the extent of the direct and indirect globalization impacts transmitted by the world economy. This paper focuses on the development of foreign trade relations between Slovakia and Russia. It analyzes in detail the foreign trade and evaluates the mutual development through the foreign trade intensity index. The Intergovernmental Commission for Economic and Scientific-Technical Cooperation is an important regulating authority for mutual relations. A significant part of the contribution is another possibility of deepening mutual trade relations in the current period. The most promising areas of cooperation include energy, engineering, transport and agriculture.

Key words

Cooperation, Foreign Trade, Perspectives, Russia, Slovakia, Trade Intensity Index

JEL Classification: F21, F14

Úvod

Dlhodobé zahraničnoobchodné väzby medzi Slovenskom a Ruskom boli zásadným spôsobom zmenené na prelome 90. rokov po rozpade spoločného trhu členských krajín RVHP a neskoršieho vstupu Slovenskej republiky (SR) do medzinárodných integračných štruktúr, hlavne do EÚ. Táto nová vývojová trajektória sa postupne prejavila predovšetkým v rozsiahlej reštrukturalizácii teritoriálnych a tovarových priorít v exportno-importných reláciách. V postupnom prerozdeľovaní politickej a ekonomickej moci vo svetovom hospodárstve, čo zásadne ovplyvňovalo samotný proces formovania multipolárnej štruktúry svetovej ekonomiky, Rusko aj naďalej zohráva významnú pozíciu. (Baláž, P. – Hamara, A. – Sopková, G., 2015)

Výsadné postavenie Ruska ako monopolného dodávateľa surovín a materiálov a zároveň ako hlavného odberateľa slovenskej produkcie sa síce veľmi rýchlo znížilo, ale miera závislosti od dodávok najmä energetických inputov zostala vysoká. Keď koncom

¹ Daný príspevok je výstupom riešenia vedeckého projektu: VEGA 1/0546/17 *Vplyv geopolitických zmien na presadzovanie strategických zahraničnoobchodných záujmov EÚ (s implikáciami na ekonomiku SR).*

² doc. Mgr. Elena Kašťáková, PhD., Ekonomická univerzita v Bratislave, Obchodná fakulta, Katedra medzinárodného obchodu, Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava, E-mail: elena.kastakova@euba.sk

80. rokov minulého storočia bývalý Sovietsky zväz odoberal takmer polovicu nášho exportu, v roku 2000 to bolo už len necelé jedno percento. Od vstupu SR do EÚ slovenský export do RF tvoril takmer (10 %) a v roku 2016 poklesol až na (4 %).

Vývoj zahraničného obchodu Slovenskej republiky (SR) a samotná štruktúra zapojenia sa slovenskej ekonomiky do medzinárodného podnikania je ovplyvnená mnohými historickými, ekonomickými, politickými a ďalšími faktormi. Jeho súčasné pozície reflektujú dlhodobé komparatívne výhody, resp. nevýhody, ktoré plynú práve z predchádzajúceho vývoja. V poslednom období boli diverzifikované vplyvom expanzie priamych zahraničných investícií na území krajiny.

Súčasný vývoj slovensko-ruských vzťahov je závislý nielen od rozsahu, časovej súvislosti a úspešnosti transformačných procesov prebiehajúcich v oboch ekonomikách, ale v značnej miere aj od intenzity priamych a nepriamych globalizačných vplyvov prenášaných zo svetového hospodárstva. Významný vplyv na danú skutočnosť mali nielen dôsledky globálnej finančnej a hospodárskej krízy, ktorá postihla takmer všetky odvetvia daných ekonomík, ale aj vývoj konfliktnej situácie na východe Európy, a s tým súvisiace sankčné opatrenia medzi Ruskou federáciou (RF) a EÚ a inými krajinami a dlhodobý pokles svetových cien na energetické suroviny na medzinárodných trhoch. (Baugartner, B. – Zubaľová, Ľ. 2015)

Zvýšený význam ekonomického faktora v rozvoji vzájomnej spolupráce zároveň zabezpečuje postupné zlepšenie politickej klímy, ktorá vo vysokej miere napomáha nájsť kompromisy v riešení aktuálnych otázok vzájomných vzťahov. Predkladaná analýza vývoja a intenzity zahraničného obchodu medzi SR a RF vytvárajú určitý priestor aj na skvalitnenie vzájomnej obchodno-ekonomickej spolupráce a rozšírenia možností vzájomných zahraničnoobchodných vzťahov.

1 Metodika práce

Cieľom daného príspevku je preskúmať vývoj zahraničnoobchodných vzťahov medzi Slovenskom a Ruskom, analyzovať vzájomný zahraničný obchod a na základe indexu intenzity obchodu stanoviť ďalšie možnosti prehľadovania obchodných vzťahov súčasným obdobím.

Na dosiahnutie cieľa sa využili viaceré teoretické metódy, ktoré boli použité vo forme všeobecných metód (abstrakcie, analýzy, syntézy, dedukcie a indukcie). Zároveň sa v práci využili aj empirické metódy, hlavne metóda komparácie pre porovnanie krajiny, regiónov a dosiahnutých výsledkov. Na sprehľadnenie údajov o zahraničnom obchode sa použili špeciálne metódy, a to hlavne exaktné či grafického zobrazenia.

Na posúdenie vzájomného obchodu medzi dvoma krajinami, a na to, či sú objemy obchodu väčšie, alebo menšie, ako by sa dalo očakávať na základe ich postavenia vo svetovom obchode sa využíva **index intenzity obchodu** (Trade Intensity Index – TII). Je definovaný ako podiel podielu vývozu krajiny i do krajiny j k celkovému vývozu krajiny i a podielu vývozu smerovaného do krajiny j k hodnote celkového svetového vývozu. (World Bank, 2010)

Na výpočet indexu intenzity obchodu (TII) slúži tento vzorec:

$$TII_{ij} = (x_{ij}/X_{it})/(x_{wj}/X_{wt}) \quad (1)$$

kde:

x_{ij} – hodnota exportu prvej krajiny do druhej krajiny;

x_{wj} – hodnota celkových exportov prvej krajiny do celého sveta;

X_{it} – hodnota svetových exportov do druhej krajiny;

X_{wt} – celková hodnota svetových exportov.

TII dosahuje hodnoty od 0 do $+\infty$. Ak sa hodnota indexu rovná 1, znamená to, že exportná krajina i vyváža do krajiny j presný pomer exportov, ktorý krajine j prináleží vzhľadom na jej podiel na svetových importoch. Ak je index vyšší ako 1, ide o obchodné toky vo vyšších hodnotách, ako by sa vzhľadom na dôležitosť krajiny vo svetovej ekonomike dalo očakávať, tzn. krajina i vyváža do krajiny j v pomere viac tovaru než do celého sveta. Ak je hodnota nižšia ako 1, potom je aj intenzita obchodu na nižšej úrovni ako by sa dalo očakávať. (World Bank, 2013)

Pre tento výskum bol zdrojom Štatistický úrad SR a EUROSTAT, ktorý poskytoval údaje slúžiace na analýzu vzájomného zahraničného obchodu medzi Slovenskom a Ruskom. Tovarová štruktúra vzájomného zahraničného obchodu bola klasifikovaná podľa nomenklatúry harmonizovaného systému. Údaje nevyhnutné na spracovanie TII boli použité zo štatistiky UNCTADSTAT a Svetovej banky.

2 Výsledky a diskusia

Súčasný zahraničnoobchodný a hospodársky vzťah medzi Slovenskom a Ruskom sa realizujú na vládnej a miestnej úrovni prostredníctvom pravidelných zasadnutí medzivládnych a zmiešaných komisií. Základ vzájomných hospodárskych vzťahov tvorí *Dohoda medzi vládou SR a vládou RF o hospodárskej a vedecko-technickej spolupráci* z roku 1993, ktorá vytvorila zmluvný princíp pre rozvoj vzťahov medzi vzniknutou SR a RF. Po vstupe Slovenska do EÚ bolo nutné upraviť vzájomné bilaterálne hospodárske vzťahy, a preto 25. februára 2005 bola v Bratislave podpísaná nová *Dohoda medzi vládou SR a vládou RF o hospodárskej, vedecko-technickej a kultúrnej spolupráci*. Obe strany vzali na vedomie práva a povinnosti SR vyplývajúce z členstva v EÚ.

Na základe tejto dohody sa zmluvné strany dohodli podporovať rozvoj, upevnenie a diverzifikáciu vzájomne výhodnej hospodárskej a vedecko-technickej spolupráce vo všetkých oblastiach a odvetviach hospodárstva v súlade so svojimi vnútroštátnymi právnymi predpismi platnými v štátoch zmluvných strán a na princípoch rovnosti.

Kompetentné orgány zmluvnej strany poskytujú pomoc hospodárskym subjektom štátu druhej zmluvnej strany pri zabezpečovaní činnosti na území svojho štátu v súlade so svojimi vnútroštátnymi právnymi predpismi. Zmluvné strany touto dohodou zriadili

Medzivládnu komisiu pre hospodársku a vedecko-technickú spoluprácu medzi Slovenskou republikou a Ruskou federáciou. K jej hlavným úlohám patrí: (IURA Edition, 2006)

- pravidelné hodnotenie stavu a výsledkov hospodárskej a vedecko-technickej spolupráce;
- príprava návrhov na ďalší rozvoj hospodárskej a vedecko-technickej spolupráce;
- špecifikácia prekážok obmedzujúcich rozvoj vzájomnej hospodárskej a vedecko-technickej spolupráce a návrh zodpovedajúcich opatrení na ich odstránenie;
- posúdenie sporných otázok spojených s uplatňovaním alebo výkladom tejto dohody.

Posledné zasadnutie 17. medzivládnej komisie sa uskutočnilo 6. mája 2015 na pôde Úradu vlády SR, na ktorom sa konštatovalo, že napriek nepriaznivej medzinárodno-politickej situácii sa vzájomné slovensko-ruské vzťahy budú rozvíjať dynamicky, na princípe vzájomnej výhodnosti. Takisto, že medzinárodno-politická situácia má výrazne negatívny vplyv na naše obchodno-hospodárske vzťahy.

2.1 Vývoj vzájomného zahraničného obchodu

V oblasti zahraničnoobchodnej tovarovej výmeny Slovenska s tretími krajinami patrí Rusko k našim najväčším a strategicky najvýznamnejším obchodným partnerom. Od vzniku samostatného Slovenska naše bilaterálne vzťahy prechádzali rôznymi vývojovými tendenciami. Koncom 90. rokov minulého storočia vzájomný zahraničný obchod upadal a v roku 1999 podiel Ruska na zahraničnom obchode Slovenska tvoril iba (6,8 %). Výrazný pokles vzájomnej tovarovej výmeny bol ovplyvnený rozsiahlou finančnou krízou, ktorá v roku 1998 zasiahla Rusko. Podrobný prehľad vývoja zahraničného obchodu medzi SR a RF za ostatných 6 rokov je znázornený v tabuľke 1.

Tab. 1 Vývoj zahraničného obchodu SR s RF v rokoch 2009 – 2015 (v mil. EUR)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Vývoz SR do RF	1 932,3	2 070,7	2 620,1	2 547,2	2 076,9	1 461,0	1 272,0
Dovoz SR z RF	4 678,5	6 183,4	5 867,9	6 147,7	4 913,3	3 486,1	2 410,0
Obrat	6 610,8	8 254,4	8 488,0	8 694,9	6 990,2	4 947,1	3 682,0
Saldo	-2 746,2	-4 113,0	-3 247,7	-3 600,5	-2 836,4	-2 025,0	-1 137,0

Zdroj: spracované autorkou podľa údajov ŠÚ SR a MH SR (2017)

V roku 2008 slovenský export v porovnaní s predchádzajúcim rokom vzrástol až (o 75 %) a oproti roku 2006 sa viac ako stonásobil. Hoci v roku 2009 bol zaznamenaný mierny pokles slovenského exportu vplyvom globálnej hospodárskej a finančnej krízy, v roku 2011 sme dosiahli najvyššiu hodnotu vývozu do Ruska v sledovanom období. V ostatných rokoch sa pozoroval pokles vývozu do Ruska. Je dosť pravdepodobné, že

reálne hodnoty slovenského vývozu boli v sledovanom období oveľa vyššie. Mnohé slovenské produkty sa dostávajú na ruské trhy formou reexportu a ešte v rámci EÚ sa s nimi často viackrát obchoduje.

Súčasný vývoj v slovensko-ruských hospodárskych vzťahoch je poznačený sankčnou vojnou medzi EÚ a RF, čo sa prejavilo negatívne na bilaterálnom zahraničnom obchode medzi SR a RF. V roku 2014 klesol slovenský zahraničný obchod do Ruska o (18,5 %), pričom export sa znížil o (20,1 %) a import o (19,6 %) v porovnaní s rokom 2013. V roku 2015 došlo k opätovnému zníženiu vzájomnej zahraničnoobchodnej výmeny takmer o 2,04 mld. eur, čo tvorilo 29,7-percentný pokles. Slovenský export do Ruska sa znížil o (30 %) a dovoz o (29 %). Pokles vzájomnej obchodnej výmeny bol zapríčinený nielen sankčnou politikou medzi EÚ a RF, ale aj výraznými zníženiami cien na energetické suroviny na svetových trhoch. Tieto spomínané aspekty vyústili do výrazného poklesu ruského rubľa, ktorý sa vo veľkej miere odrazil platobnou neschopnosťou veľkej časti ruských podnikov pôsobiacich v zahraničnom obchode.

Z hľadiska obchodných vzťahov môžeme od roku 2014 vidieť zníženie obchodnú aktivitu v oblasti exportu aj importu. V roku 2016 v porovnaní s predchádzajúcim obdobím roku 2015 klesol import o (35 %) a export o (7 %).

Vývoj zahraničnej tovarovej výmeny medzi Slovenskom a Ruskom sa dá charakterizovať dlhodobo pasívnou obchodnou bilanciou zo strany Slovenska. V skúmanom období bola takisto evidovaná znížená aktivita slovenskej zahraničnoobchodnej činnosti nielen s Moskovskou oblasťou, ale aj s ostatnými regiónmi RF. Táto situácia do značnej miery ovplyvňuje aj celkovú obchodnú bilanciu Slovenska. Nerovnomerný podiel medzi štruktúrou slovenského vývozu a dovozu s Ruskom bol ovplyvnený najmä vysokou závislosťou našej krajiny od dovozu ruských energetických surovín. Podrobný prehľad vývoja komoditnej štruktúry slovenského dovozu z Ruska a vývozu do Ruska je znázornený v tabuľke 2.

Tab. 2 Najvýznamnejších 5 komodít vzájomného zahraničného obchodu v roku 2015 podľa HS

Slovenský vývoz do Ruska:	Hodnota v EUR	Podiel (v %)
Osobné automobily a iné motorové vozidlá	340 574 731	23,3
Karosérie motorových vozidiel	163 334 272	11,2
Časti a súčasti vhodné hlavne na prístroje	155 899 081	10,7
Spaľovacie piestové motory	95 640 524	6,5
Časti, súčasti a príslušenstvo motorových vozidiel	85 340 775	5,8
Slovenský dovoz z Ruska:	Hodnota v EUR	Podiel (v %)
Ropné oleje	1 982 921 211	56,8
Ropné plyny	915 311 387	26,2
Železné rudy	148 200 858	4,2
Čierne uhlie a výrobky z neho	103 288 745	3,0
Jadrové reaktory	80 741 766	2,3

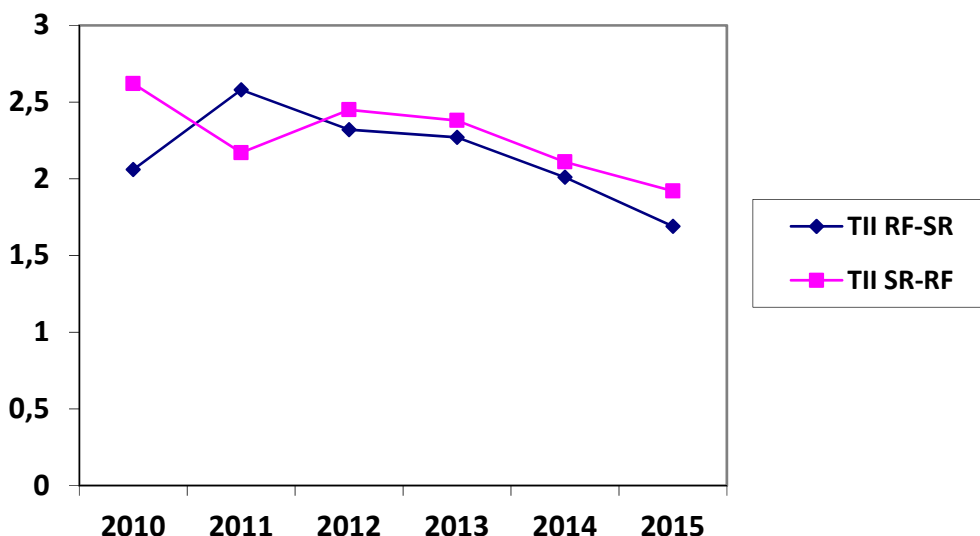
Zdroj: spracované autorkou podľa ŠTATISTICKÝ ÚRAD SR, 2016

V oblasti slovenského dovozu do Ruska v r. 2015 sa na prvom mieste umiestnili ropné oleje, ktoré tvoria viac ako polovicu v zastúpení (56,8 %). Za nimi nasledovali ropné plyny (s podielom 26,2 %). Na treťom mieste sa umiestnila železná ruda (4,2 %), ďalej čierne uhlie a výrobky z neho (3 %) a na poslednom piatom mieste jadrové reaktory (2,3 %). V sledovanom období Slovensko do Ruskej federácie vyváža predovšetkým produkciu automobilového a strojárenského zariadenia, osobné automobily a iné motorové vozidlá s podielom 23,3 %, karosérie motorových vozidiel (11,2 %), časti a súčasti na prístroje (10,7 %), spaľovacie piestové motory (6,5 %) a časti, súčasti a príslušenstvo motorových vozidiel (s podielom 5,8 %).

2.2 Intenzita vzájomného zahraničného obchodu

Na posúdenie objemu vzájomného obchodu medzi Slovensko a Ruskom bol využitý index intenzity vzájomného obchodu TII, ktorý poukázal, či je hodnota obchodu väčšia, alebo menšia, ako by sa dalo očakávať na základe ich postavenia v medzinárodnom obchode. Podrobný prehľad intenzity vzájomného zahraničného obchodu medzi skúmanými krajinami v rokoch 2010 – 2015 je prehľadne znázornený na grafe 1.

Graf 1 Intenzita vzájomného zahraničného obchodu medzi SR a RF v rokoch 2010 – 2015



Zdroj: spracované autorkou

Z grafu 1 je zrejmé, že v rokoch 2010 až 2015 index intenzity vzájomného obchodu Ruska so Slovenskom (TII_{RF-SR}) dosahoval hodnoty vyššie ako 1, čo hovorí o vysokej intenzite exportnej aktivity ruských vývozcov smerom do SR počas sledovaných rokov.

Na základe výsledkov možno konštatovať, že hodnota indexu TII_{RF-SR} reprezentuje značne intenzívny vzájomný obchod ruských exportérov so slovenskými importérmi. V roku 2011 daný index narástol medziročne o 0,52 bodu v porovnaní s rokom 2010. No od roku 2012 postupne klesal až do roku 2015, keď dosiahol výšku 1,69 bodu. V rokoch 2011 – 2015 sledovaný index TII_{RF-SR} poklesol o 0,89 bodu, čo poukazuje na značný pokles intenzity vývozu ruských exportérov na Slovensko. Napriek tomu však vzájomný obchod zostáva intenzívny, tak ako výška ruského indexu neklesla pod hodnotu 1,0 v skúmanom období.

V skúmanom období hodnoty indexu intenzity vzájomného obchodu Slovenska s Ruskom (TII_{SR-RF}), rovnako ako v prípade predchádzajúceho indexu, dosahovali hodnotu vyššiu ako 1, ale zároveň boli vyššie ako hodnoty indexu TII_{RF-SR} . Z čoho vyplýva, že vzájomný obchod slovenských exportérov s ruskými importérmi bol v rokoch 2010 – 2015 intenzívnejší, ako sa očakávalo vzhľadom na postavenie SR vo svetovom obchode.

Index TII_{SR-RF} výraznejšie poklesol v roku 2011 až o 0,45 bodu, potom v r. 2012 mierne vzrástol o 0,28 bodu. V období 2013 – 2015 je viditeľný postupný mierny pokles, keď v roku 2015 dosiahol index TII_{SR-RF} hodnotu o 0,52 bodu nižšiu ako v roku 2012. Aj napriek negatívnemu vývoju indexu TII_{SR-RF} dosiahol dostatočne vysoké hodnoty v sledovanom období, na základe čoho možno usúdiť, že ide o intenzívny zahraničný obchod slovenských exportérov smerujúcich do RF.

2.3 Perspektívne oblasti vzájomnej spolupráce

K najperspektívnejším oblastiam vzájomnej spolupráce patria: energetika, strojársky priemysel, doprava a poľnohospodárstvo. Ako už bolo spomenuté, dôležitým orgánom regulácie vzájomných vzťahov je Medzivládna komisia pre hospodársku a vedeckotechnickú spoluprácu, ktorej posledné zasadnutie sa uskutočnilo v máji 2015. V rámci daného zasadnutia bol prerokovaný zoznam aktuálnych otázok týkajúcich sa hospodárskej a ekonomickej vzájomnej spolupráce. Medzi prioritné oblasti spolupráce Slovenska a Ruska patria: oblasť energetiky (vrátane atómovej), ropný a plynárenský priemysel, investičná oblasť, doprava, nanotechnológie, inovačná a vojensko-technická sféra, poľnohospodárstvo a priemysel a spolupráca v bankovom a vo finančnom odvetví. (Veľ-vyslanectvo RF v SR, 2016)

Spolupráca vo sfére energeticko-palivového komplexu predstavuje základ slovensko-ruských ekonomických vzťahov. Dodávky ruskej ropy, zemného plynu a jadrového paliva uspokojujú až 90 percent potreby Slovenska. Dodávky zemného plynu, ktoré sú určené pre SR, ale aj tranzit cez územie SR do západnej Európy, sú uskutočňované na základe dlhoročných kontraktov. Po nestabilnej situácii v roku 2014 sa Slovensku podarilo koncom roku 2014 podpísať s Ruskom kľúčovú zmluvu o dodávkach ropy pre Slovensko a pre tranzit ropy cez naše územie. Dohoda má zabezpečiť stabilné a spoľahlivé dodávky ropy v období od 1. januára 2015 do 31. decembra 2029. Na základe daného kontraktu bude ruská strana dodávať na Slovensko šesť mil. ton ropy a taký istý objem je určený aj pre tranzit do západnej Európy. (HNonline.sk, 2014)

Nadálej pokračuje spolupráca medzi ruskou spoločnosťou Technopromexport, a. s., a slovenskými spoločnosťami SES Tlmače a Istroenergo Group vo vyhľadávaní spoločnej účasti na projektoch týkajúcich sa výstavby nových a modernizácie existujúcich energetických objektov na ruskom a slovenskom trhu, ale aj na trhoch tretích strán. (MZVaEZ SR, 2014).

V oblasti jadrovej energetiky sa úspešne realizujú dlhoročné kontrakty stabilných dodávok jadrového paliva pre atómové elektrárne Mochovce a Jaslovské Bohunice. Ruská spoločnosť Atomstrojexport sa zúčastňuje na dostavbe reaktorov 3. a 4. bloku atómovej elektrárne Mochovce. (Veľvyslanectvo RF v SR, 2016)

V oblasti priemyslu nadálej pôsobí dcérska spoločnosť Matador Automotive RUS, ktorá sídli v Nižnom Novgorode. Spoločnosť sa zameriava na výrobu zváraných dielov pre ruský automobilový priemysel. Významná je spolupráca medzi ruskými železnicami a slovenskou spoločnosťou I. Tran. Textilná spoločnosť vyrába uniformy pre armády, políciu, hasičov aj záchranárov. Jej najväčším odberateľom sú práve Ruské železničné dráhy, s ktorými plánuje vytvoriť spoločný podnik. (MZVaEZ SR, 2014).

V oblasti strojárkeho priemyslu bola dosiahnutá dohoda medzi ruskou skupinou spoločnosti RSK-6 a slovenskou spoločnosťou CELOX, s. r. o., ktorej cieľom bolo vypracovanie možnosti založenia spoločného podniku v Rusku na výrobu hliníkových profilov. Táto ruská skupina uzatvorila dohody, ktoré sa týkali spolupráce vo sfére energeticky úsporných technológií využívaných v stavebníctve.

Intenzívnu spoluprácu s RF presadzuje aj slovenský podnik ELTEKO, s. r. o., ktorý v Rusku založil dcérsku spoločnosť pôsobiacu vo sfére elektrotechniky. Svoju pobočku v Moskve má aj ďalšia slovenská spoločnosť PROMA. Spoločnosť PROMA sa radí medzi desať najvýznamnejších dizajnerských a architektonických spoločností Slovenska a realizuje veľké projekty výstavby a rekonštrukcie bytových domov v meste Reutov, ale aj v Moskve. (Veľvyslanectvo RF v SR, 2016)

Rusko navrhuje slovenským spoločnostiam so záujmom o vzájomne výhodnú spoluprácu, aby zvážili možnosť stať sa rezidentom priemyselných parkov nachádzajúcich sa na území Ruskej federácie. (MZVaEZ SR, 2014).

Nové formy nadobúda spolupráca v sektore dopravy. Realizuje sa niekoľko obojstranne výhodných projektov a ďalších súvisiacich programov. Pokračuje sa v projekte výstavby širokorozchodnej železnice, ktorá by mala viesť trasou Košice-Bratislava-Viedeň. Súčasťou projektu je aj vybudovanie logistického centra na Dunaji. Tender na výstavbu tohto projektu vyhralo konzorcium firiem Bernard – Valbek – Obermeyer, ktorému dal spoločný podnik ruských, ukrajinských, slovenských a rakúskych železníc Breitspur Planungsgesellschaft vypracovať štúdiu realizovateľnosti. V prípade, ak štúdia realizovateľnosti nepreukáže napr. dostatok tovarových tokov, potom spoločnosť Breitspur do ďalších technických štúdií nepôjde a práce s výstavbou sa nezačnú. Ak však štúdia preukáže, že je projekt uskutočniteľný a financovateľný, v tom prípade sa v projektovej príprave bude pokračovať aj nadálej. (SITA, 2015).

Významnú úlohu v oblasti vzájomnej spolupráce zohráva aj poľnohospodárstvo. Zástupcovia Astrachánskej oblasti rokujú o projekte centra genetiky hovädzieho dobytku, ktoré by sa malo vytvoriť v Astrachánskej oblasti. Súčasne sa pripravuje aj dohoda o spolupráci medzi poľnohospodárskymi univerzitami v Nitre a v Astrachánskej

oblasti. Slovenskí podnikatelia plánujú otvoriť v Astrachánskej oblasti mnoho hospodárskych a živočíšnych závodov, naopak, podnikatelia z tejto oblasti založia na Slovensku spoločnosti v rybnom priemysle. Podľa Slovenska má táto oblasť väčší potenciál na rozvoj ako väčšina európskych krajín. (Veľvyslanectvo RF v SR, 2016).

Záver

Na základe výsledkov skúmania vývoja a intenzity zahraničného obchodu medzi Slovenskom a Ruskom v súčasnom období sme dospeli k týmto záverom:

Súčasný slovensko-ruský obchodný vzťahy v skúmanom období zaznamenali negatívny vývoj, obzvlášť v období 2014 – 2016 výrazne poklesol obrat vzájomného zahraničného obchodu. Pokles slovenského dovozu z RF v roku 2016, ktorý predstavoval (23,2 %) bol oveľa výraznejší ako pokles slovenského vývozu do Ruska (4,4 %) v porovnaní s r. 2015. Takéto značné prepady vzájomnej tovarovej výmeny neboli spôsobené poklesom dovozu fyzického objemu energetických surovín z Ruska, ale poklesom ich cien na svetových trhoch, čo takisto prispelo k oslabeniu ruského rubľa na svetových finančných trhoch. Vo veľkej miere oslabenie domácej meny spôsobilo insolventnosť ruských podnikov a zníženie kúpyschopnosti zahraničných výrobkov v Rusku. Podobne aj pokles slovenského vývozu do Ruska môžeme pripísať zavedeniu sankcií voči EÚ so strany Ruska. Z druhej strany daný negatívny vývoj prispel k poklesu záporného salda obchodnej bilancie s Ruskom v rokoch 2015 – 2016.

Na základe dosiahnutých výsledkov v oblasti skúmania intenzity vzájomného zahraničného obchodu možno tvrdiť, že zahraničný obchod medzi Slovenskom a Ruskom je obojstranne intenzívny, tak ako hodnoty indexov intenzity TII_{RF-SR} a TII_{SR-RF} boli v sledovanom období vyššie ako jedna. Na základe výsledkov indexov intenzity obchodu je vidieť, že intenzita zahraničného obchodu Slovenska s Ruskom je vyššia ako intenzita obchodu Ruska so Slovenskom. Takisto obe intenzity od r. 2013 mali klesajúcu tendenciu, čo bolo spôsobené zavedením obojstraných sankcií medzi EÚ a RF.

Slovensko vníma Rusko ako dôležitého partnera v oblasti dodávok energenosičov, ale aj ako krajinu s potenciálom umiestnenia svojich výrobkov automobilového, strojárenského (vrátane špeciálnej výroby), chemického, elektrotechnického a elektronického priemyslu, dodávok investičných celkov pre výstavbu elektrární a energetických zariadení, ako aj zariadení pre potravinársky priemysel (Pásztorová, J., 2016). V ďalších rokoch bude v Rusku čoraz väčší dopyt po technológiách spojených s ochranou životného prostredia a vodným hospodárstvom. Týka sa to tzv. zelených technológií používaných vo všetkých oblastiach hospodárstva, čím sa vytvorí priestor aj pre slovenské firmy pôsobiace v oblasti ochrany vôd a riadenia vodného hospodárstva.

Zoznam bibliografických odkazov

Baláž, P., Hamara, A. & Sopková, G. (2015). *Konkurencieschopnosť a jej význam v národnej ekonomike*. Bratislava: Vydavateľstvo Ekonóm.

- Baumgartner, B. & Zubaľová, Ľ. (2015). Reciprocal sanctions of Russia and EU and their impact on the mutual trade focusing on Slovakia, Význam tretích krajín pre strategické rozvojové zámery EÚ v pokrízovom období (s implikáciami pre slovenskú ekonomiku), vybrané vedecké state riešiteľov projektu VEGA 1/0391/13, Bratislava, 2015. Bratislava: Vydavateľstvo Ekonóm.
- Pásztorová, J. (2016). Význam bioenergie ako súčasti portfólia obnoviteľných zdrojov energie na príklade Nemecka, Nové výzvy v oblasti európskej energetickej bezpečnosti a ich vplyv na konkurencieschopnosť EÚ v horizonte do roku 2020, Bratislava, 2016. Bratislava: Vydavateľstvo Ekonóm.
- Hlas Ruska. (2013). *Astrachánska oblasť a Slovensko budú spolupracovať v poľnohospodárstve*. Dostupné Február 27, 2016 na http://slovak.ruvr.ru/2013_06_27/Astrachanska-oblast-a-Slovensko-budu-spolupracovat-v-polnohospodarstve/.
- Hnonline.sk. (2014). *Slovensko podpísalo s Ruskom kľúčovú zmluvu o dodávkach ropy*. Dostupné Marec 25, 2016 na <http://finweb.hnonline.sk/spravy-zo-sveta-finan-cii/562433-slovensko-podpisalo-s-ruskom-klucovu-zmluvu-o-dodavkach-ropy>.
- IURA Edition. (2006). *Dohoda medzi vládou Slovenskej republiky a vládou Ruskej federácie o hospodárskej a vedecko-technickej spolupráci*. Dostupné Február 20, 2013 na <http://www.zbierka.sk/zz/predpisy/default.aspx?PredpisID=19126&FileName=06-z005&Rocnik=2006>.
- MZVaEZ SR. (2015). *Informácia o priebehu a výsledkoch 17. zasadnutia Medzivládnej komisie pre hospodársku a vedecko-technickú spoluprácu medzi Slovenskou republikou a Ruskou federáciou*. Dostupné Február 26, 2016 na <https://goo.gl/VWwtdl>.
- SITA. (2015). *Železnice SR a Ruské železnice plánujú spoločné projekty*. Dostupné Február 26, 2016 na <http://spravy.pravda.sk/ekonomika/clanok/357823-zeleznice-sr-a-ruske-zeleznice-planuju-spolocne-projekty/>.
- ŠÚ SR. (2016). *Dovoz podľa krajín - 2015*. Dostupné Marec 11, 2017 na https://slovak.statistics.sk/wps/wcm/connect/68b669eb-a8d7-4065-bd6b-62e57e7c9789/2015_IMPORT_by_Countries_slov_eng_DEF.zip?MOD=AJPERES.
- ŠÚ SR. (2016). *Vývoz podľa krajín - 2015*. Dostupné Marec 11, 2017 na https://slovak.statistics.sk/wps/wcm/connect/08eb32ab-b33a-4afc-b39d-369c0adb1dd1/2015_EXPORT_by_Countries_slov_eng_DEF.zip?MOD=AJPERES.
- Veľvyslanectvo RF v SR. (2016). *O Rusko-Slovenskej obchodnej a hospodárskej spolupráci*. 2016. Dostupné Február 26, 2016 na <http://slovakia.mid.ru/sk/web/svk/obchodna-a-hospodarska-spolupraca>.
- World Bank. (2010). *Trade Indicators*. Dostupné Marec 25, 2017 na http://wits.worldbank.org/wits/wits/witshelp/Content/Utilities/e1.trade_indicators.htm.
- World Bank. (2013). *Online Trade Outcomes Indicators*. Dostupné Marec 25, 2017 na <http://wits.worldbank.org/WITS/docs/TradeOutcomes-UserManual.pdf>.

Hodnotenie vývoja konkurencieschopnosti Slovenskej republiky v rokoch 2014 až 2016¹

Ľubica Knošková² – Alena Donovalová³

Competitiveness of the Slovak Republic in the Years 2014 - 2016 – Evaluation of the Development

Abstract

The country's competitiveness is one of the alternative indicators of economic performance. In the paper the authors evaluate competitiveness by Global Competitiveness Index, which consists of 12 pillars. These pillars are designed to capture a broad range of factors affecting the business climate of the country and are crucial for sustainable economic growth. The aim of this paper is to evaluate the development of the competitiveness of the Slovak Republic according to individual factors - the pillars of sustainable economic growth in the period under review and assess the pillars, which are the strengths and weaknesses of the Slovak economy. The strengths of Slovakia's competitiveness is primarily pillar No4 "Health and primary education". The most significant weaknesses of the Slovak Republic are mainly pillar No12 "Innovation" and No1 "Institutions".

Key words

Competitiveness, The Global Competitiveness Report

JEL Classification: O11, O47

Úvod

Konkurencieschopnosť krajiny vo svetovom ekonomickom priestore je mimoriadne dôležitým faktorom, predovšetkým v podmienkach globalizácie svetového hospodárstva, kde význam rôznych foriem vonkajších ekonomických vzťahov a otvorenosť ekonomík pre zahraničné tovary, služby a kapitál pre národné ekonomiky rapídne narastá (Ivanová – Kordoš, 2015).

Európska komisia definuje konkurencieschopnosť ako schopnosť podnikov, priemyselných odvetví, regiónov, krajín a nadnárodných regiónov, vystavených medzinárodnej súťaži, generovať relatívne vysoký dôchodok a úroveň zamestnanosti. V súčasnosti

¹ Príspevok vznikol v rámci projektu VEGA č. 1/0670/16 *Evaluácia integrovaného systému manažérstva v kontexte zvyšovania konkurencieschopnosti podnikov v SR*

² doc. Ing. Ľubica Knošková, PhD., Ekonomická univerzita, Obchodná fakulta, Katedra tovaroznalectva a kvality tovaru, Dolnozemska cesta č. 1, 852 35 Bratislava, lubica.knoskova@euba.sk

³ Ing. Alena Dudeková, PhD., Ekonomická univerzita v Bratislave, Obchodná fakulta, Katedra tovaroznalectva a kvality tovaru, Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava, E-mail: alena.dudekova@euba.sk

dochádza k prechodu od cenovo-nákladového typu, ku kvalitatívnej konkurencieschopnosti založenej na inovačnom dynamizme a kreatívnej ekonomike (Economicworld, 2017).

V dnešnom silne konkurenčnom a globálnom prostredí je schopnosť inovovať považovaná za kľúčový aspekt konkurencieschopnosti firiem a krajín a stáva sa zdrojom konkurenčnej výhody, hlavnou hybnou silou úspechu, motorom ekonomiky. Základom inovácie je schopnosť využiť výsledky výskumu a vývoja v praxi prostredníctvom nových alebo zásadne zlepšených produktov (výrobkov alebo služieb), realizáciou nových alebo zásadne zlepšených procesov, marketingových alebo organizačných metód.

Inovácia je životne dôležitá pre konkurencieschopnosť Európy v globálnej ekonomike. Európska únia implementuje politiky a programy, ktoré podporujú rozvoj inovácií zvyšovaním investícií do výskumu a vývoja a lepším transferom výsledkov výskumu do nových výrobkov, služieb alebo procesov.

Na dosahovanie ekonomického rozvoja firmy aj štáty potrebujú radikálne inovácie, ktoré menia zaužívané vzorce správania, majú dosah na tvorbu pracovných miest a rozvoj regiónov a krajín.

1 Metodika práce

Konkurencieschopnosť podnikateľského prostredia Slovenskej republiky v sledovanom období rokov 2014 až 2016 je analyzovaná na základe výsledkov bodového hodnotenia a umiestnenia Slovenska v poradí hodnotených krajín sveta. Na dosiahnutie stanoveného cieľa sú použité metódy komparatívnej analýzy, syntézy a komparácie. Sekundárne údaje sú čerpané zo správy konkurencieschopnosti krajín Indexu globálnej konkurencieschopnosti, ktorý každoročne vydáva Svetové ekonomické fórum „The World Economic Forum“ (ďalej len WEF). Cieľom príspevku je zhodnotiť vývoj konkurencieschopnosti Slovenskej republiky podľa jednotlivých faktorov – pilierov trvalého ekonomického rastu v sledovanom období a zhodnotiť piliere, ktoré sú silnými a slabými stránkami slovenskej ekonomiky.

2 Výsledky a diskusia

2.1 Svetové ekonomické fórum

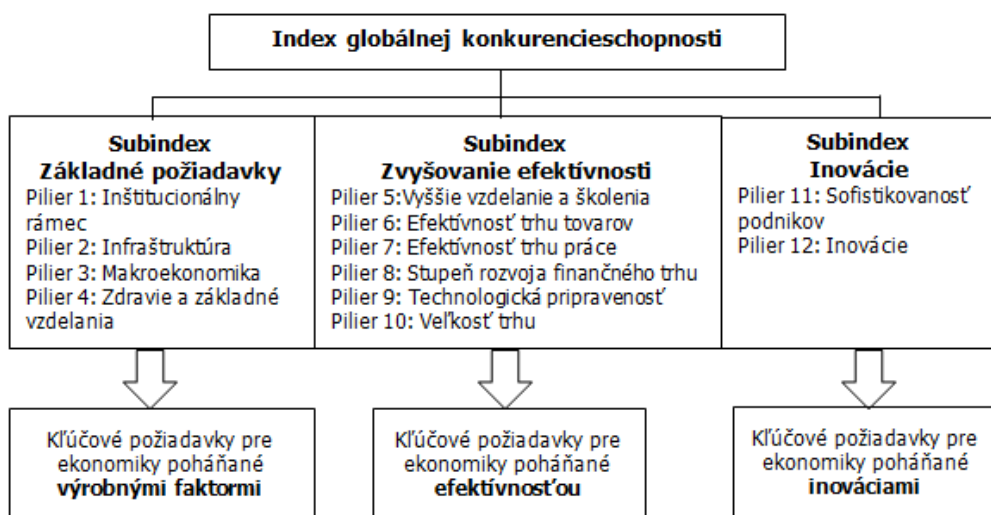
Svetové ekonomické fórum je nezisková organizácia založená v Ženeve. Každoročne od roku 1979 vydáva „Global Competitiveness Report“ tzv. Správu o globálnej konkurencieschopnosti, ktorá sa zaoberá štúdiom konkurencieschopnosti krajín a hodnotí faktory trvalého ekonomického rastu a dlhodobej prosperity jednotlivých krajín ekonomiky (Bondarova – Tomčík, 2014).

Svetové ekonomické fórum definuje konkurencieschopnosť krajiny ako zoskupenie inštitúcií, politik a faktorov, ktoré spolu určujú produktivitu krajiny, t. j. konkurencieschopnejšie ekonomiky sú také, ktoré v priebehu času rastú rýchlejšie a efektívnejšie

ako ostatné. Konkurencieschopnosť krajiny hodnotí na základe Globálneho indexu konkurencieschopnosti (ďalej len GCI) (Xavier, 2009). GCI je zameraný na skúmanie schopnosti ekonomiky presadiť sa v medzinárodnej konkurencii (Kuzmišová, 2013).

GCI je tvorený z viac ako 113 premenných, z ktorých približne dve tretiny vychádzajú z odpovedí vedúcich pracovníkov na otázky vypracovaného dotazníka tzv. mäkké dáta a jedna tretina z verejne dostupných zdrojov tzv. hrubé dáta (štatistika). Index poskytuje vážený priemer veľkého množstva komponentov, pričom každý je odrazom komplexu konkurencieschopnosti. Index je postavený na 12 pilieroch konkurencieschopnosti, ktoré sú zaradené do troch subindexov podľa toho, či je ich rast založený na výrobných faktoroch, efektívnosti, alebo inováciách, pozri obrázok 1 (Gordíaková, 2011, Economicworld, 2017, Ivanová – Kordoš, 2015). Týchto 12 pilierov je navrhnutých tak, aby zachytili širokú škálu faktorov ovplyvňujúcich podnikateľskú klímu krajiny a sú rozhodujúcimi faktormi pre udržateľný hospodársky rast.

Obr. 1 Štruktúra Indexu globálnej konkurencieschopnosti



Zdroj: The Global competitiveness Report 2016, s. 6.

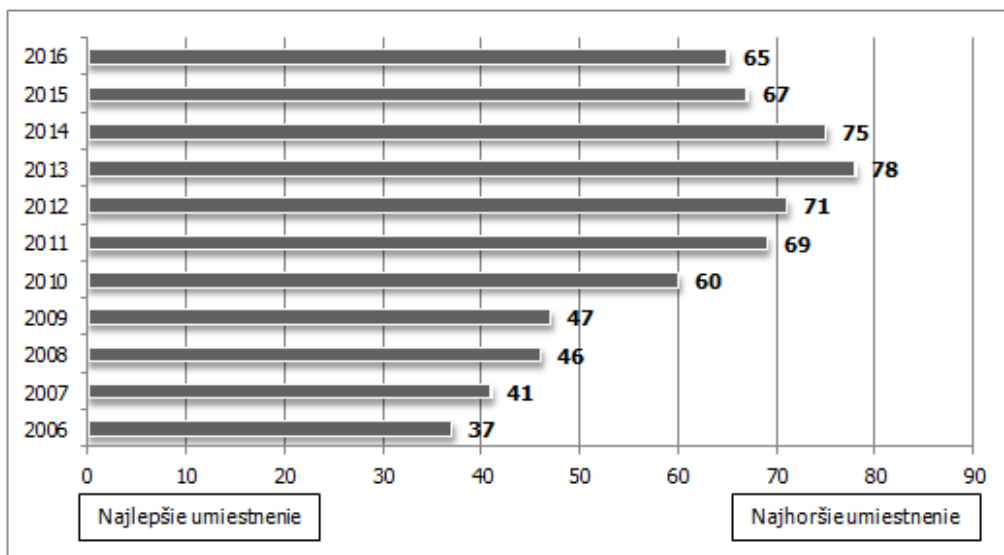
Kvantitatívne vyjadrenie hodnôt jednotlivých pilierov sa získa postupmi definovanými metodikou Svetového ekonomického fóra. Takto sa určí číselná hodnota pre každý pilier, pričom sa uvažujú hodnoty z intervalu od 1 (najnižšia hodnota) do 7 (najvyššia, resp. najžiaducejšia hodnota). Zo získaných poznatkov sa potom odvodí hodnota, ktorá určuje celkovú konkurencieschopnosť krajiny (Bonderová – Tomčík, 2013, PAS, 2016).

2.2 Hodnotenie konkurencieschopnosti Slovenskej republiky

Slovenská republika sa v porovnaní s rokom 2015 posunula v rebríčku konkurencieschopnosti zo 67. miesta na 65. miesto v roku 2016. Najvýraznejšie zhoršenie svojej pozície Slovensko zaznamenalo v roku 2010, vtedy bol zaznamenaný pokles v rebríčku konkurencieschopnosti o 13 miest. Zo zlepšenia umiestnenia sa Slovensko teší od roku 2013, odkedy sa z historicky najhoršej 78. priečky posunulo až o trinásť miest. Najlepšie umiestnenie dosiahla Slovenská republika v roku 2006.

Aj keď SR dosahuje mierne zlepšenie, v roku 2016 stále patrí medzi jednu z najhorších krajín na podnikanie v EÚ. Za nami sú už len Maďarsko, Grécko, Cyprus a Chorvátsko.

Graf 1 Pozícia Slovenskej republiky v rebríčku WTF



Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov z The Global Competitiveness Report

2.3 Hodnotenie konkurencieschopnosti Slovenskej republiky podľa subindexu – základné požiadavky

Do subindexu – základné požiadavky patria tieto piliere, ktorých hodnoty sú znázornené na grafe č. 2 a grafe č. 3.

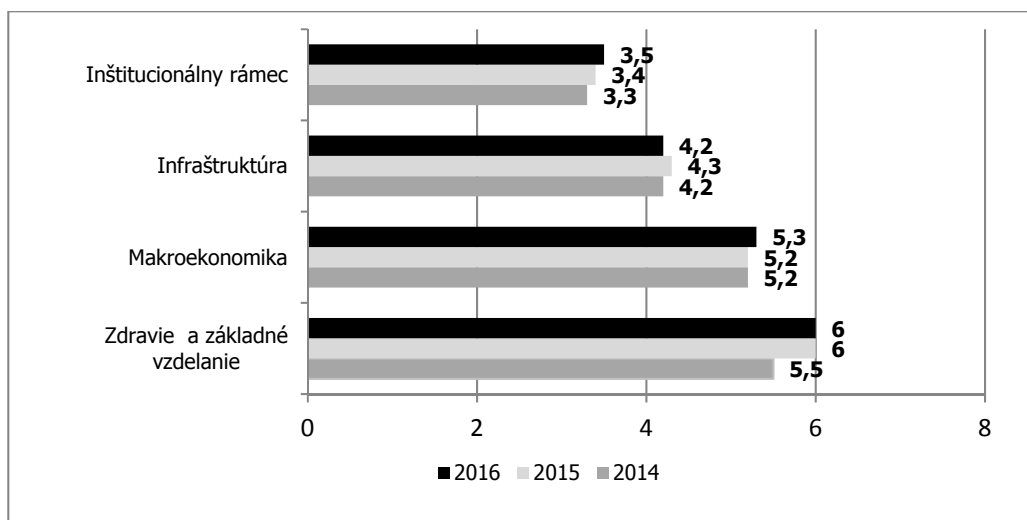
a. Pilier – Inštitucionálny rámec

Inštitucionálny rámec hodnotíme z pohľadu kvality štátnej správy a efektívnosti podnikov. V tomto pilieri sa posudzujú ukazovatele ako etické správanie firiem, nezávislosť súdnictva od vplyvu vládnych organizácií a firiem, miera korupčného prostredia, vlastnícke práva, ochrana duševného vlastníctva, smerovanie verejných prostriedkov, dôvera verejnosti politikom, spoľahlivosť a dôvera verejnosti v policajný systém, sila ochrany investorov. V rokoch 2014 – 2016 Slovenská republika v tomto pilieri dosiahla mierne zlepšenie hodnoty z 3,3 na 3,5 bodu, čo sa prejavilo v posune umiestnenia krajiny zo 110. miesta na 102. miesto. Napriek miernemu zlepšeniu tento pilier patrí medzi najslabšie hodnotené piliere Slovenskej republiky.

b. Pilier – Infraštruktúra

Infratruktúra ovplyvňuje konkurencieschopnosť krajiny tým, že odstraňuje bariéry ako vzdialenosť medzi regiónmi a integruje národný obchod. V tomto pilieri sa hodnotia ukazovatele ako kvalita železničnej a leteckej infraštruktúry, kvalita cestnej siete, kvalita riečnej (námornej) dopravy, dodávky energií a mobilné siete. Slovenská republika v sledovanom období stagnovala, v roku 2015 síce nastal nárast o 0,1 hodnotiaceho bodu, ale v roku 2016 pokleslo hodnotenie na pôvodných 4,2 bodu. Z pohľadu celkového umiestnenia krajiny sa Slovenská republika v roku 2016 umiestnila na 61. mieste.

Graf 2 Škálové vyjadrenie subindexu – základné požiadavky za obdobie 2014 - 2016



Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov z The Global Competitiveness Report 2014, 2015, 2016

c. Pilier – Makroekonomika

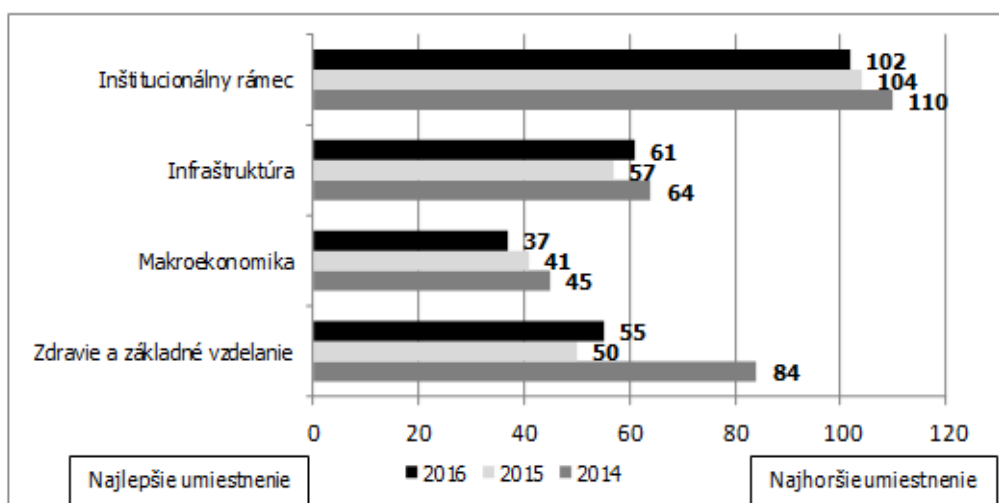
Použitý údaje pre tento pilier pochádzajú najmä zo zdrojov jednotlivých krajín a Medzinárodného menového fondu. V tomto pilieri sa hodnotia ukazovatele ako celková úroveň HDP a tempo jeho rastu, inflácia, vývoj nezamestnanosti, rating krajiny a zahraničnoobchodné vzťahy krajiny. Slovenská republika v sledovanom období zaznamenala

mierny nárast o 0,1 hodnotiaceho bodu v roku 2016 na 5,3 oproti rokom 2015 a 2014. V tomto pilieri dosiahla krajina najlepšie umiestnenie v rámci prvej hodnotenej skupiny 37. miesto.

d. Pilier – Zdravie obyvateľstva a základné vzdelanie

Najlepšie bodové hodnotenie v prvom subindexe, ako aj v celkovom hodnotení dosahuje Slovenská republika v 4. pilieri. V bodovom hodnotení dosiahla krajina v roku 2015 aj v roku 2016 6 zo 7 bodov. V umiestnení krajiny Slovenská republika postúpila v sledovanom období o 29 miest na 55. miesto. V tomto pilieri sa hodnotia ukazovatele ako kvalita základného vzdelania, zdravie obyvateľstva, priemerná dĺžka života a pod.

Graf 3 Umiestnenie SR podľa subindexu - základné požiadavky za obdobie 2014 –2016



Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov z The Global Competitiveness Report 2014, 2015, 2016

2.4 Hodnotenie konkurencieschopnosti Slovenskej republiky podľa subindexu – zvyšovanie efektívnosti

V druhom subindexe – zvyšovanie efektívnosti sa hodnotí 6 pilierov, ktorých hodnoty sú znázornené na grafoch č. 4 a č. 5.

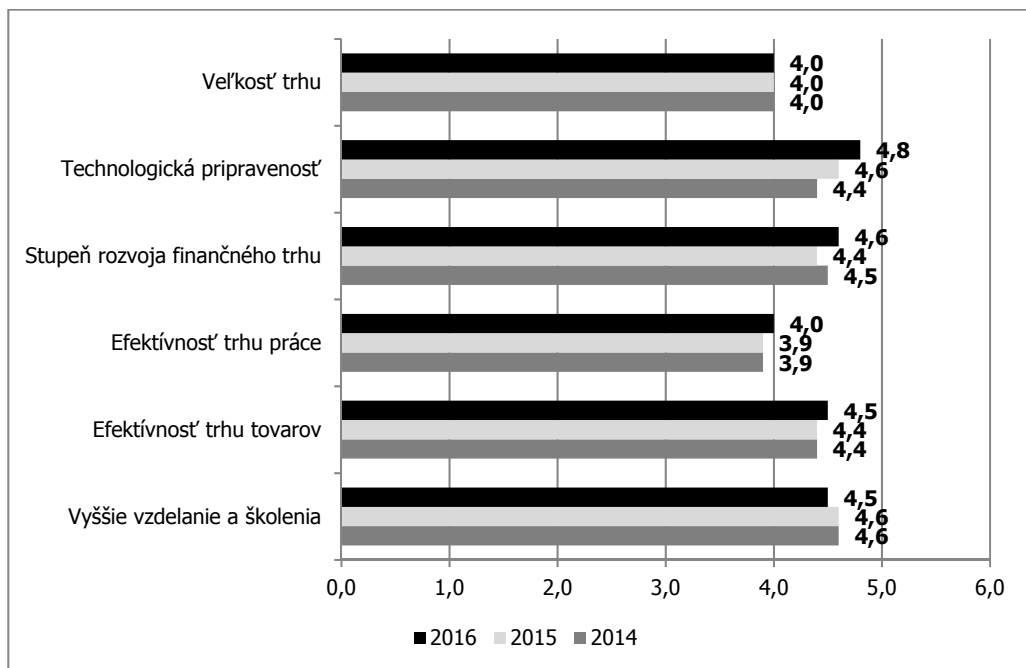
e. Pilier – Vyššie vzdelanie a školenia

Dobrá úroveň vyššieho vzdelania je v súčasnosti kľúčová pre krajiny, ktoré chcú patriť k ekonomicky stabilným krajinám. V rámci tohto pilieru sa hodnotia ukazovatele ako prístup k internetu na školách, kvalita vzdelávacieho systému stredných a vysokých škôl, kvalita škôl manažmentu a kvalita vzdelania v oblasti matematiky a exaktných vied a podobne (Ivanová – Kordoš, 2015). Slovenská republika v roku 2016 dosiahla v tomto pilieri 4,5 hodnotiaceho bodu, čo krajinu zaradilo na 61. miesto v celkovom rebríčku. V porovnaní s ostatnými rokmi nastal mierny pokles o 0,1 bodu.

f. Pilier – Efektívnosť trhu tovarov

Krajiny s efektívnym trhom tovarov sú schopné vytvárať správny produktový mix a poskytovať potrebné služby. Efektívny domáci a zahraničný trh je dôležitým faktorom pre produktivitu v oblasti obchodu. Do tejto skupiny patria faktory ako orientácia na zákazníka, efektivita protimonopolnej politiky, stupeň konkurencie, náročnosť a trvanie založenia podnikov. V efektívnosti trhu tovarov v sledovanom období dosiahla Slovenská republika najvýraznejšie zlepšenie v umiestení rebríčka krajín až o 13 miest, zo 66. miesta sa posunula na 53. miesto. V roku 2016 dosiahla 4,5 hodnotiaceho bodu.

Graf 4 Škálové vyjadrenie subindexu – zvyšovanie efektívnosti za obdobie 2014 – 2016



Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov z The Global Competitiveness Report 2014, 2015, 2016

g. Pilier – Efektívnosť trhu práce

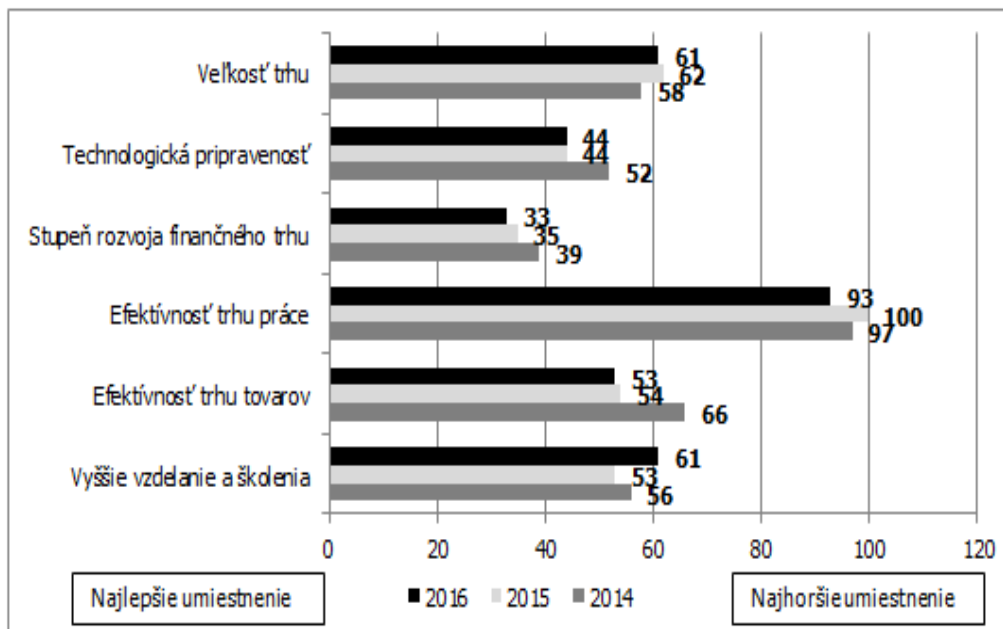
Krajiny s efektívnym trhom práce majú správne nastavený trh práce v otázkach zaradenia pracovníkov na konkrétne miesta, kde dosahujú najvyššiu efektivitu. Do tejto skupiny patria témy týkajúce sa zamestnanosti, schopnosť krajiny udržať si vedecké talenty, právne vzťahy na pracovisku, produktivita a efektívnosť zamestnancov. Slovenská republika má pilier efektívnosti trhu práce hodnotený o 0,5 hodnotiaceho bodu menej ako pilier efektívnosti trhu tovarov. Dosahuje hodnotu 4,0, čo je mierny nárast v porovnaní s rokmi 2015 a 2014. V umiestnení krajín sa Slovenská republika nachádza na 93. mieste, čo je najhoršie umiestnenie v tomto subindexe.

h. Pilier – Stupeň rozvoja finančného trhu

Efektivita finančného trhu spočíva v čo najvhodnejšej alokácii finančných zdrojov vložených jednotlivcami a spoločnosťami, ako aj tých, ktorí vstupujú do ekonomiky zo zahraničia (Ivanová – Kordoš, 2015,). V tejto skupine sa posudzuje napríklad regulácia burzy cenných papierov, dostupnosť finančných služieb v krajine, dostupnosť rizikového kapitálu, podmienky náročnosti získania pôžičky od banky atď.

Najlepšie umiestnenie v rebríčku krajín dosiahla Slovenská republika v roku 2016 práve v tomto pilieri. Umiestnila sa na 33. mieste so 4,6 - bodovým hodnotením. Počas sledovaného obdobia dosiahla zlepšenie o 6 miest v rebríčku krajín.

Graf 5 Umiestnenie SR podľa subindexu – zvyšovanie efektívnosti za obdobie 2014 –2016



Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov z The Global Competitiveness Report 2014, 2015, 2016

ch. Pilier – Technologická pripravenosť

V technologickej pripravenosti krajiny sa hodnotia ukazovatele ako dostupnosť najmodernejších technológií a schopnosť ich využitia spoločnosťami, dostupnosť a využívanie informačno-komunikačných technológií obyvateľstvom. V tomto pilieri dosiahla Slovenská republika najvýraznejší bodový pokrok v sledovanom období. Od roku 2014 stúplo bodové hodnotenie o 0,4 bodu, čím sa krajina zaradila na 44. miesto v rebríčku hodnotenia konkurencieschopnosti krajín.

i. Pilier – Veľkosť trhu

Pri veľkosti trhu sa hodnotia ukazovatele ako veľkosť domáceho trhu a hodnotenie exportu krajiny. Čím je domáci trh väčší, tým je väčším lákadlom pre domáce, ale aj zahraničné spoločnosti. Slovenská republika si v tomto pilieri udržiava stabilné bodové hodnotenie na úrovni 4,0 bodu, čo v roku 2016 stačilo na 61. miesto.

2.5 Hodnotenie konkurencieschopnosti Slovenskej republiky podľa subindexu – inovácie

V treťom, poslednom subindexe – inovácie, sa hodnotia iba piliere vyspelosť podnikových procesov a inovácie.

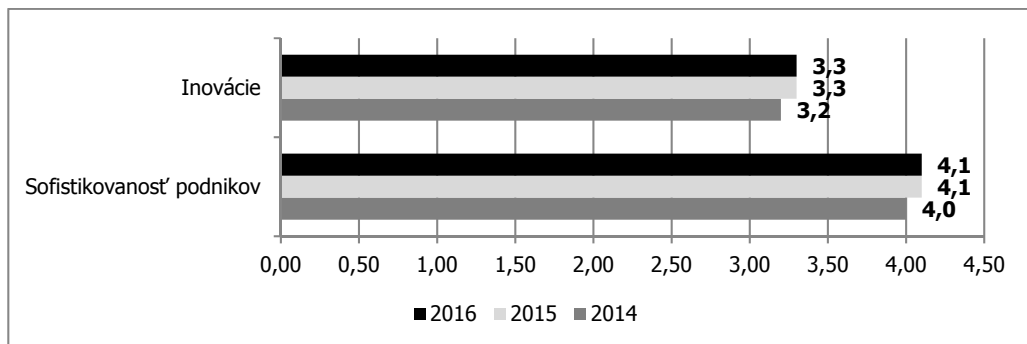
j. Pilier – Sofistikovanosť podnikov

V tejto kategórii zastávajú dôležitú úlohu také faktory ako množstvo a kvalita domácich dodávateľov, využitelnosť a rozsah marketingu, podstata konkurenčnej výhody v spoločnostiach pôsobiach v krajine, stav rozvoja klastrov, ochota spolupráce a podobne. Slovenská republika dosiahla v tomto pilieri bodové hodnotenie 4,1 a umiestnila sa na 55. mieste zo všetkých hodnotených krajín. Oproti roku 2014 je to posun o 10 miest umiestnenia dopredu. Údaje sú znázornené na grafe č. 6 a č. 7.

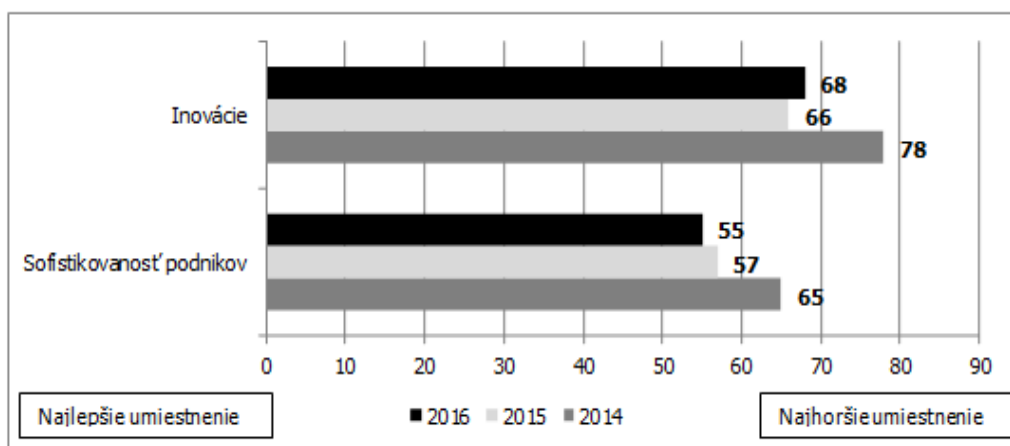
k. Pilier – Inovácie

Posledný pilier hodnotí inovačnú aktivitu krajiny. Pilier je konkrétne zameraný na kvalitu výskumných inštitúcií, výšku finančných prostriedkov spoločnosti investujúcich na výskum a vývoj, spoluprácu akademickej sféry so súkromnou sférou, dostupnosť vedecko - výskumných kapacít a inžinierov a počet/úspešnosť podaných patentov na milión obyvateľov. Slovenská republika v tomto pilieri dosahuje najnižšie bodové hodnotenie spomedzi všetkých ostatných hodnotených pilierov. Od roku 2014 nastalo mierne zlepšenie inovačnej aktivity krajiny, ale ide o zlepšenie o 0,1 na 3,3 hodnoty bodu. Údaje sú znázornené na grafe č. 6 a č. 7.

Graf 6 Škálové vyjadrenie subindexu – inovácie za obdobie 2014 – 2016



Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov z The Global Competitiveness Report 2014, 2015, 2016

Graf 7 Umiestnenie SR podľa subindexu – inovácie za obdobie 2014 –2016

Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov z The Global Competitiveness Report 2014, 2015, 2016

Analýza grafov ukazuje, že k silným pilierom konkurencieschopnosti slovenskej ekonomiky patrí predovšetkým 4. pilier zdravie a základné vzdelanie obyvateľstva (hodnotenie 6,0 bodov), kde dosahuje krajina najlepšie bodové hodnotenie v rámci všetkých pilierov. Využívaniu konkurenčných výhod Slovenskej republiky bráni predovšetkým nízka efektívnosť práce štátnych inštitúcií (pilier č. 1, hodnotenie 3,5 bodu) a nedostatočný inovačný potenciál (pilier č. 12, hodnotenie 3,3 bodu).

A práve inovačný potenciál je vo vyspelých ekonomikách hlavným prostriedkom pre dosahovanie konkurencieschopnosti firiem a krajín. Pre dosahovanie ekonomického rozvoja firmy aj štáty potrebujú radikálne inovácie, ktoré menia zaužívané vzorce správania, majú dosah na tvorbu pracovných miest a rozvoj regiónov a krajín.

Vo všeobecnosti členské štáty Európskej únie zaostávajú za USA, Južnou Kóreou a Japonskom. V reakcii na rast konkurencie a globalizácie Európska rada nabáda členské krajiny Európskej únie k zvýšenému úsiliu zlepšovať svoju inovačnú výkonnosť EÚ. Od roku 2001 Európska komisia sleduje inovačnú výkonnosť krajín prostredníctvom hodnotiacej správy EIS - European Innovation Scoreboard a neskôr IUS – Innovation Union Scoreboard. Členské štáty EÚ možno rozdeliť do štyroch výkonnostných skupín: (1) inovační lídri, (2) inovační nasledovníci, (3) mierni inovátori a (4) slabí inovátori. Slovensko patrí medzi miernych inovátorov, ktorých výkon je (10 % až 50 %) pod priemerom EÚ 28. Inovačná výkonnosť SR sa nachádza pod priemerom EÚ vo väčšine sledovaných ukazovateľov (Knošková, 2015), čo je v súlade s výsledkami našej analýzy Indexu globálnej konkurencieschopnosti Slovenska pre pilier inovácie.

Záver

Konkurencieschopnosť je jedným z alternatívnych ukazovateľov výkonnosti ekonomík. V pilieroch, na základe ktorých sa hodnotí konkurencieschopnosť, sú obsiahnuté okrem ekonomických aj sociálne aspekty, preto tento ukazovateľ umožňuje komplexnejšie sledovať všetky dôležité faktory, ktoré ovplyvňujú ekonomickú výkonnosť, ale aj sociálu vyspelosť štátu. Analýza pilierov konkurencieschopnosti Slovenska ukázala, že k silným stránkam konkurencieschopnosti patrí predovšetkým zdravie a základné vzdelanie obyvateľstva. Zaradeniu medzi popredné krajiny bráni predovšetkým nedostatočný inovačný potenciál krajiny a nízka efektívnosť práce verejných inštitúcií, ktoré patria medzi najvýraznejšie slabé stránky krajiny.

Zvyšovanie inovačného potenciálu Slovenska je celospoločensky dôležitou úlohou, ktorá sa týka širokého spektra organizácií. Inovačný potenciál úzko súvisí so zvyšovaním konkurencieschopnosti krajiny a v nej pôsobiacich podnikov. Hlavnou prioritou krajiny by sa preto mala stať lepšia regulácia podnikateľského prostredia vládou zameraná na komplexnosť, efektívnosť, etickosť a komplementárnosť prijímanej legislatívy v kontexte priaznivých vplyvov na podnikateľskú sféru a podporu otvoreného prístupu k inováciám najmä vo forme spolupráce podnikateľskej sféry s externými vedecko-výskumnými inštitúciami.

Zoznam bibliografických odkazov

- Bondareva, I., & Tomčík, R. (2013). *Vplyv inovácií na konkurencieschopnosť Slovenskej republiky*. Dostupné Marec 15, 2017 na http://jks.euin.org/sites/default/files/jks_2013_02_Bondareva_Tomcik.pdf.
- Bondareva, I., & Tomčík, R. (2014). *Porovnanie ekonomického rozvoja slovenskej republiky a českej republiky na základe indexu globálnej konkurencieschopnosti*. Dostupné Marec 2, 2017 na http://dspace.upce.cz/bitstream/handle/10195/64658/BondarevaI_PorovnanieEkonomického_2015.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Economicworld. EU. (2017). *Konkurencieschopnosť vo svetovej ekonomike*. Dostupné Február 26, 2017 na <http://economicworld.eu/ekonomika/konkurencieschopnost-vo-svetovej-ekonomike>.
- Global Competitiveness Report. (2014). *The Global Competitiveness Report 2014 - 2015*. Dostupné Február 16, 2017 na http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf.
- Global Competitiveness Report. (2015). *The Global Competitiveness Report 2015 - 2016*. Dostupné Február 16, 2017 na http://alianciapas.sk/wp-content/uploads/2015/09/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf.
- Global Competitiveness Report. (2016). *The Global Competitiveness Report 2016 - 2017*. Dostupné Február 16, 2017 na http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf.

- Gordíaková, Z. (2011). *Hodnotenie konkurencieschopnosti krajín*. Dostupné Február 25, 2017, na http://www3.ekf.tuke.sk/mladivedci2011/herlany_zbornik2011/gordiakova_zuzana.pdf.
- Ivanová, E., & Kordoš, M. (2015). Konkurencieschopnosť verus ekonomická výkonnosť štátov v 4. *Sociálno-ekonomická revue*, 1, 15-24.
- Knošková, Ľ. (2015). *Riadenie inovačných procesov*. Bratislava: Vydavateľstvo Ekónóm.
- Kuzmišová, V. (2013). *Podnikateľské prostredie Slovenska v kontexte hodnotenia medzinárodných inštitúcií a indexov*. Dostupné Február 22, 2017 na <http://emi.mvso.cz/EMI/2013-02/03%20Kuzmisinova/Kuzmisinova.pdf>.
- PAS (2016). *Malé zlepšenie konkurencieschopnosti Slovenska v rebríčku Svetového ekonomického fóra*. Dostupné Marec 1, 2017 na <http://alianciapas.sk/tag/wef/>.
- Xavier, S.M. et al. (2009). *The Global competitiveness report 2009*. Dostupné Január 15, 2017 na <http://www.weforum.org/documents/GCR09/index.html>.

Liability For Damage Caused At The Pursuit Of Financial Advisory

Andrea Slezáková¹

Abstract

The Act No 186/2009 Coll. on financial intermediation and financial advisory and on amendments and supplements to certain laws is reflecting on the topic of liability. It is incorporating provisions about the liability for damage at the pursuit of financial advisory. The attention is being paid to the liability for damage caused to the professional or non-professional client at the pursuit of financial advisory. In accordance with the element of the liability legal relationship, the subjective aspect, the liability for damage caused at the pursuit of financial advisory represents a subjective liability, where fault is necessary. Our proposal de lege ferenda is the introduction of strict liability for damage caused at the pursuit of financial advisory.

Key words

Financial advisory, client, liability for damage, the liability legal relationship

JEL Classification: K12, K15, K23

Introduction

It is undisputed that damages have existed and they will exist. Every person is obliged to act in such manner that no damage to health, property, nature and the environment occurs. This is a so-called general preventive obligation (Veterníková, 2015). But the prevention set by regulation is not sufficient to preserve the full and consistent protection of legal relations; legislation must assure reparation, forcing the responsible person to compensate the damage as quickly and completely as possible (Holub et al., 2003).

Liability is a secondary obligation which establishment presumes the existence of a primary obligation and its breach (Luby, 1958). It is a special form of a law relation. It originates on the grounds of a breach of an obligation and the new law relation has a character of a sanction (Luby, 1958). The elements of the liability legal relationship consist of: Object, objective aspect, subject and subjective aspect (Mitterpachová, 2015). The object is a legal obligation that had been damaged, in comparison with criminal or administrative law it is not sufficient to cause a threat, it is necessary that there is an infringement (Mitterpachová, 2015). The objective aspect incorporates three elements - procedure leading to a breach of obligation, resulting in infringement of an obligation, causal link between the conduct and consequences (Večeřa et al., 2013). The subject represents a person whose act, omission or passivity led to the breach. It must be a person capable of being a subject of liability. The subjective aspect is a category

¹ JUDr. Andrea Slezáková, LL.M., PhD., Ekonomická Univerzita v Bratislave, Obchodná fakulta, Katedra obchodného práva, Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava, E-mail: andrea.slezakova@euba.sk

according to which liability can be divided into strict and subjective. In strict liability culpability is absenting and in subjective it must be present (Mitterpachová, 2015).

Liability has several functions - reparation, satisfaction and prevention, in which the elimination of other potential offenders is included (Csach, 2011). Liability for damage at the pursuit of financial advisory has the same functions.

Liability can be divided into certain types - contractual liability and torts, depending under what title the breach of legal obligation arose (Knappová, 2003). The general regulation of liability caused by infringement of a legal obligation is representing a liability caused by deliberate breach of duty, whereby the culpableness is being presumed, meaning the person infringing the obligation or another duty arising from law is bearing the burden of proof and is obliged to demonstrate that he/she did not cause the damage (Štenglová et al., 2010).

1 Methodology

Financial advisors, whether they are natural or legal persons, are subject to rules that determine the beginning and the subsequent performance of financial advisory. These rules are affecting especially their interaction with clients. The aim of the paper is to analyze the current legal frame regulating the liability for damage caused at the pursuit of financial counseling by the financial advisor to the client. The goal is to provide a proposal *de lege ferenda*, improving the currently valid regulation. The method of analysis and synthesis will be used for the specified aim.

2 Results and Discussion

The essential and currently valid legislation - the Act No 186/2009 Coll. on financial intermediation and financial advisory and on amendments and supplements to certain laws as amended (hereinafter "Act on Advisory") is reflecting on the topic of liability. It is incorporating provision about the liability for damage at the pursuit of financial advisory. The attention is being paid to the liability for damage caused to the professional or non-professional client at the pursuit of financial advisory. According to the Act on Advisory a non-professional client means a client being a natural person who is provided with financial advisory for his/her individual needs or for his/her family member's needs. A professional client is a client that is not a non-professional client.

2.1 The legal relationship between the financial advisor and the client

In the pursuit of financial advisory, there exists a legal relationship between the financial advisor and his/her client. Legal relations represent a sort of social relations regulated by legal rules, in which people posture as the bearers of subjective rights and obligations defined by the relevant rules (Lazar, 2004). For the law implementation in

legal relations, conditions set by law and regulations must be fulfilled; legal circumstances, subject and object build the premises of a legal relationship, the existence of its elements (subject, object, content) are also needed (Prusák, 1995). Since the premises and elements partially overlap, we will pay attention to them together. A legal circumstance as a premise of a legal relationship is the fact that must occur according to law, so that the entity becomes the bearer of rights and obligations established for a factual situation foreseen in general in the law (Knapp, 1995). Into the group of legal circumstances belongs volitional human behaviour, which may be in accordance with law (legal acts) or it may be a violation of law (unlawful acts) (Prusák, 1995). When performing financial advisory, clients and financial advisors fulfil premises of a legal relationship. The legal circumstances are the legal acts of the client and financial advisor. Legal acts can be defined as acts of volition leading in creation, alteration or dissolution of rights or obligations associated with such act of volition under the law. Subjects of legal relations are natural and legal persons. This premise element of the legal relationship is fulfilled at the pursuit of financial advisory. The object of the legal relationship can be defined as the reason for which entities enter to legal relations (Prusák, 1995). Rights and obligations build the content of the legal relationship.

The existence of premises and elements of the legal relationship when performing financial advisory had been clarified. The analyse issues of liability, the kind of legal relationship that is between the client and the financial advisor should be specified. There exists a variety of sorts of legal relations. One of them is the contractual relationship. A contractual relationship is a social relationship, in which individually defined subjects are the bearers of correlating rights and obligations (Lazar et al., 1994). In accordance with theory of law, contractual relations rise from named, unnamed contracts, from liability or unjust enrichment, from liability for defects and from the liability for delay (Lazar et al., 1994). The elements of a contractual relationship are: subject, object and content (Lazar et al., 1994). A subject of the contractual relationship can be a natural or a legal person, whereby the regulation is demanding that the subject - financial advisor is operating on the grounds of a license to pursuit the activity of a financial advisor. When performing financial advisory, the object of the legal relationship is the legitimate interest of a natural or legal person (the client) in the advice concerning the contract for the provision of a financial service through which the client is for example, covering insurance risk or assuring supplementary income in old age. The content of the contractual relationship is built by rights and obligations. As already mentioned an individual right corresponds to an individual obligation.

The client's right to obtain an objective analysis of a sufficient number of available financial services. This right is corresponding with the financial advisor's duty. Mainly it is also the client's duty to pay the financial advisor for his/her advice, which is corresponding with the advisor's right to be paid. The existence of elements of a contractual relationship has been proved.

The contractual relationship between the client and the financial advisor arises from a written contract for the provision of financial advisory concluded with the client. It represents a type of contract introduced by the Act on Advisory, for which a mandatory written form has been established (Sidak et al., 2014). The contract's creation, as a bilateral legal act, is requiring two unilateral legal acts of two different parties addressed to each other and with an identical content (Svoboda et al., 2005). From this contractual relation the financial advisor has the status of a debtor regarding the advice, individual

financial plan concerning the financial service. At the same time the financial advisor is the creditor regarding the client's fulfilment. It is a mutual relationship meaning that the rights and obligations of a financial advisor are corresponding with rights and obligations of the client (Svoboda et al., 2005).

2.2 The liability legal relationship

Contractual liability and torts can be distinguished (Knappová, 2003). The core of contractual liability lies in the breach of a contractual obligation and is therefore directly dependent on a contractual relationship (Mitterpachová, 2015). When breaching the written contract for the provision of financial advisory concluded with the client, a contractual liability has been established. Torts arise when a duty set directly by law has been breached or an obligation set by an individual legal act has been infringed (Holub et al., 2016). This leads to the conclusion that a breach of a duty set by the Act on Advisory is a tort. Further it is necessary to focus principally on the contractual liability. Mainly because in practice the written contract for the provision of financial advisory concluded with the client may duplicate articles of the Act on Advisory. Meaning the contract repeats the provisions of the Act on Advisory. Logically this leads to the conclusion that an obligation arising from law becomes an obligation arising from contract. Subsequently its breach raises contractual liability instead of torts. Elements which fulfilment is necessary to establish the liability relationship are: unlawful act, fault, injury or damage and the causal link between the fault and the damage (Lazar et al., 2006).

Further, we will focus on each of these elements.

Unlawful act – Unlawfulness can be characterized as a result of human activity, a conflict with the objective law, with the legal order, which represents a consistent category (Holub et al., 2003).

Fault – represents an element that is necessary for the creation of a liability relationship. Fault is the psychological relationship to the unlawful conduct and the damage; it must cover all the features of the respective subject matter - an unlawful act, damage and causal link between them (Holub et al., 2003). There exist two categories of liability – subjective and objective (Mitterpachová, 2015). The liability for damage in the pursuit of financial advisory is subjective, based on fault.

Types of fault are represented by an intentional acting (in the form of a direct or indirect intention) and negligence (in the form of conscious and unconscious negligence) (Večeřa et al., 2013). When the financial advisor acts with a direct intention to cause damage: he/she knows that the acting is unlawful and that a harmful result may be caused and he/she wants to cause it. When acting with an indirect intention the financial advisor knows that he/she is committing a misdemeanour and in case that it happens, he/she understands the consequence. When acting with conscious negligence the financial advisor knows, that he/she is committing a misdemeanour and without reasonable grounds he/she relies on the fact that the result does not occur; when the financial advisor is acting with unconscious negligence he/she does not know that he/she is committing a misdemeanour, although he/she should and could know. Based on theory of

law and judicial practice in civil offenses, we can conclude that the fault, namely negligence is being presumed (Fekete, 2011). If the client of the financial advisor sets up his/her claim on intentional acting, he/she is obliged to prove it (Fekete, 2011).

Damage – there is no legal definition of this term, but its definition is found in judicial decisions, specifying that it is an injury manifested in the sphere of property of the aggrieved person that can be objectively expressed in money.² Property damage can take the form of actual damage, which may consist in the reduction of the aggrieved person's property, including the costs which are connected with the occurrence and detection of the damage, as in vain expended costs and the impossibility to exercise rights (Bejček et al., 2003). Damage may manifest as loss of profit. This is based on the failure to reach what would have been achieved by the aggrieved person normally in case of the absence of the harmful event (Bejček et al., 2003).

The causal link between the fault and the damage – Causality is the relationship between cause and effect, whereby the cause is the unlawful act (ie. causa) and the result is the damage (ie. nexus), as well as their mutual interrelations and conditionality (Mitterpachová, 2015). A cause of the damage can be only a circumstance, the absence of which would avoid the damaging result, but not necessarily the sole cause, but the one that contributes significantly to the negative consequences (Suchoža et al., 2007). The influence of interrelated causes is not equal, there are some that have a key importance and there are those which are minor, but necessary for a result and those which are secondary, insignificant (Fekete, 2011). The understanding of the causal nexus requires not only the time aspect, but also the substantial aspect. The relation between the conduct and consequences must be substantive (Jakubovič, 2005). The functions of the causal link are: prediction – the possibility to anticipate future consequences of actions, retrospective – valuation of temporal and substantive circumstances, attributability – possibility to assign actions and results in the entity (Suchoža et al., 2013). In law as a social science, the causal link is reflecting the patterns of links between actions and reactions which characterize natural sciences. Since life and the diversity of events bring the need to reflect on this fact.

The complete information to provide there is important to note, that the subject causing the damage must have a capacity to incur liability in delict, meaning the ability to bear the consequences for the unlawful act. The first necessary assumption for this capacity is the capacity to have rights and obligations that arises at birth and ends with death. It lasts through the whole life of a natural person, who cannot be limited in it or deprived of it, this capacity expresses the guaranty anchored in law to acquire rights and obligations without a legal act (Vojčík, 2008). A category connected with it is the capacity to enter legal acts. It is defined as the capacity based on grounds of own legal acts, which are in line with legal standards, to creation, alteration dissolution of a legal relationship; requiring the achievement of legally relevant degree of volitional and intellectual maturity of a person to take legal action (Vojčík, 2008). Capacity to incur liability in delict represents the ability of creation of a new obligation arising from liability; this liability is the consequence of an unlawful act (Knappová, 2003). For legal persons, it is necessary to build on the provisions of Article 3 Section 1 in conjunction with Article 2 of the Act No 513/1991 Coll. Commercial Code as amended (hereinafter "Commercial Code"), which are speaking about the validity of legal acts performed beyond business

² Judgement of the Supreme Court of the Czech Republic, 21 Cdo 1214/98.

as well as the capability to unlawful acts that has not only an individual entrepreneur, but also a legal person and persons performing such activities in their name and on their behalf.

2.3 The Applicable Law

The following sequence of application of the rules governing liability can be set out: regulation of compensation of damage in accordance with special regulations, regulation of compensation of damage in accordance with specific subject matters of the Act No 40/1964 Coll. Civil Code as amended (hereinafter "Civil Code"), the general scheme of compensation of damage in accordance with the Commercial Code, the general scheme of compensation of damage in accordance with the Civil Code (Pelikánová, 1996). A breach of an obligation set by other legislation than the Commercial Code, must be regulated by the Civil Code (Article 420 and following), provided that this legislation does not contain a specific regulation of compensation of damages, respectively does not expressly refer to the rules of the Commercial Code (Ovečková et al., 2005). The Act on Advisory, does not contain specific provisions regulating the compensation of damages at the pursuit of financial advisory, it also does not refer to the provisions of the Commercial Code. The provisions of the Civil Code are applicable, when compensating a damage that was caused by the financial advisor at the pursuit of financial advisory.

2.4 The Aspect of Exoneration

It also must be focused on the aspect of exoneration. As mentioned above, in terms of fault is the liability for damage at the pursuit of financial advisory a subjective liability based on the principle of a culpable causing of damage (Fekete, 2011). The legislator foresees the possibility of exonerating from this liability, when the offender proves that the damage was not caused by his/her fault. The financial advisor's client who suffered damage is obliged to prove the unlawfulness, the damage and the amount of damage and the causal link. The fault (in form of unconscious negligence), will be presumed and it constitutes a disprovable presumption (Lazar et al., 2004). Meaning the financial advisor is bearing the burden of proof relating to the absence of fault.

2.5 The General Knowledge of Financial Advisors

Just as in other professions, financial advisors are required to meet professional qualifications³ and have a legal obligation of professional care.⁴ Professional care can be defined as the sum of knowledge needed for the performance of the profession (Mitterpachová, 2015). Certain common elements of the performance of two businesses,

³ Article 18 and Article 21 Act on Advisory.

⁴ Article 28 Act on Advisory.

advocacy and financial advisory), can be seen particularly in the requirement of identifying, monitoring and addressing the needs of the client. The Article 26 of Act No. 586/2003 Coll. about advocacy as amended regulates the liability for damages at the pursuit of advocacy as strict liability with the possibility of liberation. Strict liability is also required by regulation for auditors and tax advisors.

In terms of maintaining the client's interests the activity of a financial advisor can be compared to a barrister. We believe that in the process of definition of general knowledge of financial advisors, the knowledge on the level of so-called average diligent and prudent legal expert can be applied adequately. The average diligent and prudent legal expert has through electronic media access to a wide diapason of information sources, maintaining a relatively high level of knowledge through regular study and is capable to update and adapt this knowledge to a specific situation (Tichý et al., 2013). The general knowledge of financial advisors must also include information about the financial market, economics and mathematics. Common elements should lead to a common standard of liability.

Conclusion

The provided analysis, leads to the conclusion that in accordance with the element of the liability legal relationship, the subjective aspect, the liability for damage caused at the pursuit of financial advisory represents subjective liability, where fault is necessary.

Our proposal *de lege ferenda* is the introduction of strict liability for damage caused at the pursuit of financial advisory. Strict liability is designed as a liability for the unlawful situation. It is a liability set in an objective way in law. A support for strict liability, assessed irrespective of fault, can be seen in the fact that financial advisors are experts in their field. According to the currently valid regulation, financial advisors need to achieve the highest level of professional qualifications. A change of legislation regulating liability for damage caused at the pursuit of financial advisory designed as a strict liability would provide a higher level of protection for clients. Among the group of clients especially financial consumers should be protected. Protection of financial consumers is part of the policy of Slovakia as a state with a functioning market economy. The state creates proper legislative environment containing both private means of protecting financial consumers, as well as public sanctions for misconduct.

References

- Bejček, J. et al. (2003). *Kurs obchodního práva. Obchodní závazky. 3. vydání.* Praha: C. H. Beck.
- Csach, K. (2011). Miesto a funkcie deliktuálneho práva v obchodnom práve. *Právny obzor*, 94 (4), 327-349.
- Fekete, I. (2011). *Občiansky zákonník. Veľký Komentár. 1. diel.* Bratislava: Eurokódex.
- Holub, D. et al. (2016). *Základy práva pre ekonómov.* Bratislava: Wolters Kluwer.

- Holub, M. et al. (2003). *Odpovědnost za škodu v právu občanském, pracovním, obchodním a správním*. Praha: Linde.
- Jakubovič, D. (2005). *Zmluvná disciplína a zabezpečovacie právne inštitúty v obchodnom práve s relevantnou judikatúrou*. Bratislava: Epos.
- Judgement of the Supreme Court of the Czech Republic, 21 Cdo 1214/98.
- Knapp, V. (1995). *Teorie práva*. Praha: C. H. Beck.
- Knappová, M. (2003). *Povinnost a odpovědnost v občanském právu*. Praha: Eurolex Bohemia.
- Lazar, J. et al. (1994). *Občianske právo. II. diel. Závazkové právo. Právo duševného vlastníctva*. Bratislava: Vydavateľstvo MANZ a Vydavateľské oddelenie Právnická fakulta UK.
- Lazar, J. et al. (2004). *Základy občianskeho hmotného práva. 1 zväzok. 2. prepracované vydanie*. Bratislava: Iura Edition.
- Lazar, J. et al. (2006). *Občianske právo hmotné 2. doplnené a prepracované vydanie*. Bratislava: Iura Edition.
- Luby, Š. (1958). *Prevenia a zodpovednosť v občianskom práve*. Bratislava: Vydavateľstvo Slovenskej akadémie vied.
- Mitterpachová, J. (2015). *Zodpovednosť za škodu v obchodnom práve*. Bratislava: Wolters Kluwer.
- Ovečková, O. et al. (2005). *Obchodný zákonník 2. Komentár*. Bratislava: Iura Edition.
- Pelikánová, I. (1996). *Komentár k Obchodnímu zákonníku. 3. Díl*. Praha: Linde.
- Prusák, J. (1995). *Teória práva*. Bratislava: VO PF UK Bratislava.
- Sidak, M. et al. (2014). *Finančné právo. 2. vydanie*. Bratislava: C. H. Beck.
- Suchoža, J. et al. (2007). *Obchodný zákonník a súvisiace predpisy. Komentár*. Bratislava: Eurounion.
- Suchoža, J. et al. (2013). *Účinnosť vybraných právnych inštitútov a ekonomicko-finančných nástrojov v systéme regulácie ekonomiky*. Košice: Univerzita Pavla Jozefa Šafárika v Košiciach.
- Svoboda, J. et al. (2005). *Občiansky zákonník. Komentár a súvisiace predpisy. 5. doplnené, rozšírené a aktualizované vydanie*. Bratislava : Eurounion.
- Štenglová, I. et al. (2010). *Obchodní zákonník. Komentář. 13. vydání*. Praha: C. H. Beck.
- Tichý, L. et al. (2013). *Odpovědnost advokáta za škodu*. Praha: C. H. Beck.
- Večeřa, M. et al. (2013). *Teória práva. 5. rozšírené a doplnené vydanie*. Bratislava: Eurókódex.
- Veterníková, M. (2015). *Vybrané kapitoly zo spotrebiteľského práva*. Bratislava: Vydavateľstvo Ekonóm.
- Vojčík, P. (2008). *Občiansky zákonník. Stručný komentár*. Bratislava: Iura Edition.

Efekt odrazu a jeho dôsledky na marketingové rozhodovanie¹

Rastislav Strhan²

Rebound Effect and its Impact on Marketing Decision Process

Abstract

Paper informs about different aspects of rebound effect and its impact on market development. Different rebound effects are characterized and research results are presented. Because research of rebound effect is mostly ex post made, goal is to develop and prove methodology, which would allow calculate and/or identify rebound effect en ante. Through two steps questionnaire system is change in consumer preferences identified and total size of rebound effect is identified. After further prove of methodology, identification of rebound effect danger by introduction of new environmental Technologies could help to optimize communication strategy and allow higher credibility of communication.

Key words

Jevons paradox, Rebound effect, green products, marketing application

JEL Classification: M38, O44, Q55

Úvod

Už vyše dvoch desaťročí vyspelé civilizácie bojujú proti globálnym ekologickým a spoločenským problémom. Konferencia v Rio de Janeiro 1992 znamenala novú etapu v spoločenskom rozvoji a z udržateľnosti urobila jeden z rozhodujúcich faktorov posudzovania rozvoja spoločnosti. Nasledovali ďalšie dokumenty ako napríklad Agenda 21, Miléniové rozvojové ciele, európske dokumenty atď. (Strhan, 2000)

Napriek snahám a opatreniam, ktoré boli realizované, napriek pokroku, ktorý sa dosiahol v technickej oblasti, sme od vyriešenia problému vzdialení rovnako alebo možno ešte viac, ako sme boli predtým. Aj Program OSN pre obdobie 2015 - 2030, ktorý dostal názov Premena nášho sveta: Agenda pre udržateľný rozvoj 2030 (Transforming our World: The 2030 Agenda for Sustainable Development, 2015) konštatuje, že napriek pokroku, ktorý sa dosiahol v mnohých oblastiach, je svet od riešenia problémov naďalej veľmi vzdialený.

Na trhu majú spotrebitelia k dispozícii stále efektívnejšie výrobky, ktoré využívajú moderné technológie, k zásadnej zmene správania voči životnému prostrediu aj tak neprišlo. V situácii neúspešných krokov pri presadzovaní environmentálnych riešení je na mieste venovať sa skúmaniu bariér a prekážok, ktoré sa pri presadzovaní objavujú.

¹ Príspevok vznikol v rámci projektu VEGA č. 1/0670/16 *Evaluácia integrovaného systému manažérstva v kontexte zvyšovania konkurencieschopnosti podnikov v SR*

² Ing. Rastislav Strhan, PhD., Ekonomická Univerzita v Bratislave, Obchodná fakulta, Katedra tovaroznalectva a kvality tovaru, Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava; E-mail: rastislav.strhan@euba.sk

Práve skúmanie prekážok pri presadzovaní environmentálnych riešení by mohlo zvýšiť efektívnosť opatrení na makroekonomickej úrovni.

Príspevok sa zameriava na možnosť identifikácie a skúmania Jevonsovho paradoxu, ktorý patrí medzi faktory, ktoré znižujú efektívnosť pri zavádzaní nových riešení na trhu. Hoci tento jav je historicky známy, nevenuje sa mu veľká pozornosť pri príprave a presadzovaní legislatívnych opatrení. Takisto nie je takmer vôbec zohľadnený v marketingovej komunikácii. Reálne správanie spotrebiteľov potom v konfrontácii s deklarovanými cieľmi legislatívy vyznievajú skôr v prospech kritických hlasov, ktoré tvrdia, že environmentálna legislatíva podporovaná výrobcami má často skôr ciele v rovine ekonomickej ako ciele snahy o zmenu správania k životnému prostrediu.

Jednou z možných príčin, prečo naše snahy o riešenie problémov neprinášajú výsledok, je efekt, ktorý opísal ešte v 19. storočí britský ekonóm Wiliam Stanley Jevons. Po objavení parného stroja spotreba uhlia vo Veľkej Británii prudko rástla. Po desaťročiach extenzívneho využitia uhlia sa objavili obavy o nedostatku zdrojov pre potreby spoločnosti. Jevons si pri analýze predchádzajúceho vývoja technológie a spotreby všimol, že postupné zdokonaľovanie technológie pary viedlo k rastu dopytu po tejto technológii, čo spôsobovalo exponenciálny rast dopytu po uhlí ako zdroji energie. Jevons si uvedomil, že tento vývoj nemôže trvať donekonečna, a preto upozornil, že skôr či neskôr príde k vyčerpaniu zdrojov (MacKay, 2009, s. 19). Naopak, paradox je, že postupné zvyšovanie efektívnosti spracovania zdroja, ktoré považovala veľká časť za riešenie problému dostatku uhlia v danom období, nepovedie k zníženiu, ale skôr k zvýšeniu celkovej spotreby zdroja.

Správnosť Jevonsových záverov pre ťažbu a potrebu uhlia sa síce prakticky potvrdila, ale zároveň to viedlo k zabudnutiu Jevonsových záverov. Po objavení nového energetického zdroja (ropa) a novej technológie spaľovacieho motora sa síce prejavili všetky závery Jevonsových úvah a dostupnosť uhlia v Británii sa znižovala až k postupnému minimalizovaniu vlastnej výroby (MacKay, 2009, s. 19). Preto, lebo ropa sa stala dominantným energetickým zdrojom skúmaniu dopytu uhlia a vývojovým trendom sa venovala malá pozornosť a postupný úpadok výroby uhlia v Británii sa považoval za dôsledok štrukturálnej zmeny.

V 70. rokoch sa začali intenzívne viesť rozhovory o vyčerpatelnosti zdrojov v dôsledku ropnej krízy. Správa Rímskeho klubu otvorila pre spoločnosť zásadnú otázku vyčerpatelnosti energetických zdrojov, predovšetkým ropy ako rozhodujúceho energetického zdroja. V tejto situácii sa opäť objavili predstavy, že zvyšovanie efektívnosti využitia existujúcich zdrojov povedie k zníženiu ich potreby, čo by sa malo prejavíť v dlhšej dostupnosti týchto zdrojov pre potreby hospodárstva.

V tomto prípade sa opäť objavili aj postoje, ktoré upozorňovali na historickú skúsenosť a Jevonsom formulovaný paradox. Tieto protikladné postoje hovorili o zvýšenom používaní produktov, ktoré by mali byť považované za energeticky úsporné a tým by sa spotreba energií vyrovnávala. Tento efekt sa začal označovať ako efekt odrazu - rebound efekt³.

³ Aj keď sa v minime zdrojov v českom a slovenskom jazyku využíva skôr anglický termín rebound effect, v práci budeme využívať slovenský preklad efekt odrazu.

1 Metodika práce

Efekt odrazu, ako sme už spomínali, predstavuje problém pri dosahovaní efektívnych riešení vo vzťahu k životnému prostrediu a znižuje efektívne prínosy inovácií. V posledných desaťročiach sa realizovalo viacero štúdií a výskumov, ktorých snahou bolo kvantifikovať objem efektu odrazu. Výsledky štúdií boli veľmi rozdielne a často protichodné, čoho príčinou mohla byť najmä veľmi rozdielna metodika výskumu.

Väčšina výskumov vychádzala z analýzy makroekonomických ukazovateľov, z ktorých vývoja sa snažila odstrániť iné faktory a identifikovať čistý vplyv efektu odrazu na vývoj sledovaných ukazovateľov. Eliminácia nepodstatných faktorov môže byť veľmi komplikovaná a výsledky môže výrazne skresľovať.

Druhá časť výskumov vychádzala zo sledovania správania vybranej vzorky respondentov a overovania ich predchádzajúceho správania a správania po zavedení nového systému. V danom prípade opäť nastáva veľké riziko subjektívneho vplyvu, keďže pokiaľ respondent identifikuje správanie, ktoré je spoločensky považované za správne, bude mať tendenciu svoje odpovede smerovať k týmto odpovediam.

Spoločným nedostatkom oboch spomínaných prístupov je, že veľkosť a intenzitu efektu merajú a kvantifikujú ex post, teda až po reálnom zavedení inovácie na trhu. Tým síce dajú odpoveď na otázku ako, sa prejavili dôsledky daného opatrenia, na druhej strane však spoločnosť stráca možnosť zmeny preventívnej formy komunikácie a marketingových prístupov tak, aby zabránili alebo zmiernili dôsledky efektu odrazu.

Cieľom realizovaného výskumu bolo identifikovať a kvantifikovať efektu odrazu pomocou dotazníkovej metódy ešte pred zavedením environmentálne zameraného zlepšenia. Keďže nie je dostupná žiadna metodika pre podobný výskum, výsledky budú mať skôr overovací charakter ako reálnu výpovednú hodnotu. Aj vďaka tomu sme mohli využiť pri realizovaní výskumu vedenie diplomovej práce študenta Obchodnej fakulty EU v Bratislave Mareka Konárika.

Základom úvahy bol predpoklad, že efekt odrazu by sa mal prejavíť tým, že respondenti by mali zvoliť alternatívu, ktorá je z pohľadu životného prostredia menej prospešná a prínosná v prípade, ak získajú dojem pridanej hodnoty nového produktu, napríklad v prípade vyššej efektívnosti, nižšej ceny (v dôsledku vyššej efektívnosti), technologických zlepšení. Základom úvahy, ako obmedziť racionálnu väzbu na spoločensky vhodné správanie, je časový odstup medzi realizovanými voľbami produktov. Podobne ako pri výskumoch ex post predpokladáme existenciu stavu pred a stavu po, v našom prípade sa realizuje pomocou dvoch dotazníkov realizovaných s časovým posunom.

Pri spracovaní sme pripravili krátky dotazník s niekoľkými otázkami. Segmentačné otázky mali skôr overiť podobnosť skupín respondentov, ako byť základom hlbšieho skúmania. Prieskum sa realizoval v rovnakých študijných skupinách študentov OF EU, a preto bola dopytovaná vzorka takmer identická, čo sa týka počtu a pohlavia. Minimálne odchýlky boli zapríčinené prítomnosťou alebo neprítomnosťou niektorých študentov v čase vyplňania dotazníka, keď sa dopytovania zúčastnilo v prvom kole 66 respondentov a v druhom kole 65 respondentov. Z pohľadu pohlavia dominovali ženy, ktorých bolo v oboch prieskumoch 47 (t. j. 71,2 %, resp. 72,3 %). Zmena počtu respondentov bola spôsobená znížením počtu mužov z 19 (28,8 %) na 18 (27,7 %). Homogenitu vzorky potvrdili aj výsledky odpovede, ktoré sa dotýkali miesta bydliska.

Dve otázky sa týkali subjektívneho vyjadrenia respondenta k environmentálnemu správaniu a environmentálnej spotrebe. Ich cieľom v tomto prípade bolo odtiahnuť pozornosť od jadra dotazníka a overiť postoje vzorky respondentov k životnému prostrediu. Vedľajším prínosom by mohla byť identifikácia, ako sa pri opakovanom dopytovaní bude správať vzorka, či bude k svojmu správaniu kritickejšia, alebo si ešte viac uvedomí požiadavku spoločensky prospešného správania.

Aj v tomto prípade prišlo iba k malým posunom. Pri vymedzení postojov k životnému prostrediu prišlo v druhom výskume ku kritickejšiemu pohľadu na túto otázku. Klesol počet respondentov, ktorí sa deklarovali ako environmentálne uvedomelí (z 15 na 13), a klesol aj počet respondentov, ktorí sa vyjadrili, že napriek snahe sa im nie vždy darí dodržiavať environmentálne požiadavky (z 40 na 35). Naopak, stúpol počet respondentov, ktorí environmentálne vlastnosti rešpektujú, iba ak im vyhovujú (zo 7 na 11) a tých, ktorí považujú environmentálne požiadavky za marketingový nástroj (z 0 na 3).

Pri posudzovaní produktov z pohľadu environmentálnych požiadaviek sa v druhom prieskume prejavil čiastočne vzdelávací efekt prvého prieskumu. Vo väčšej miere respondenti požadovali pri výbere racionálne zváženie potrieb a požiadaviek (zo 16 na 19) a overenie vlastností oficiálnym systémom hodnotenia a označovania (z 5 na 7 odpovedí). Naopak poklesla požiadavka nižších negatívnych dôsledkov pri spotrebe (z 30 na 24). Aj keď tieto otázky ukázali zaujímavé zmeny postojov pri opakovanom dopytovaní, nie sú predmetom tohto príspevku a preto sa nebudeme ich vyhodnoteniu podrobnejšie venovať. Potvrdili však základný predpoklad, z ktorého použitá metodika vychádzala, a to existencia rovnakej vzorky respondentov pre oba realizované výskumy.

Jadrom výskumu boli dve otázky, z ktorých prvá sa týkala výberu produktu pre osobnú potrebu. Pre predstavu a zjednodušenie sme si vybrali ako posudzovaný produkt chladničku z viacerých dôvodov. Ide o produkt, ktorý je aj pre študentov predmetom pravidelného alebo každodenného používania. Pritom ide o relatívne jednoduchý produkt, ktorý má iba malý počet rozhodovacích kritérií. Hoci existujú rozdiely v dizajne s prihliadnutím na tradíciu a komplementárny charakter produktu v rámci vybavenia domácnosti, stále pri rozhodovaní dominujú skôr technické a úžitkové parametre. Okrem objemu ako prvotného kritéria je veľmi dôležitým kritériom práve spotreba energie ako faktor ekonomický a ekologický. Pre posudzovanie energetickej náročnosti existuje pritom vďaka EÚ jednoduchý aj pre spotrebiteľa zrozumiteľný spôsob informovania cez energetické štítkovanie.

Pre výber produktu sme zvolili fiktívnu situáciu, keď respondent bol pri sťahovaní nútený zakúpiť nový výrobok, pričom dostal k dispozícii balík peňazí (deklarovaný ako účelový dar rodičov) a štyri alternatívy výrobkov. Na základe skúsenosti bol odporúčaný vhodný objem chladničky, respondent však na toto kritérium nebol viazaný.

Druhá otázka sa týkala použitia prostriedkov, ktoré neboli využité pri kúpe spotrebiča, keďže účelový dar prevyšoval deklarovanú cenu produktu. Časť efektu odrazu totiž nespočíva iba vo voľbe nevhodnej alternatívy, ale aj v nevhodnom použití prostriedkov ušetrených napríklad vyššou efektívnosťou. Pokrok v dôsledku vyššej efektivity automobilovej dopravy znamenal nielen zníženie nákladov na prepravu v automobilovej doprave. Znamenal aj rast automobilizmu, a teda zvýšenie iných nárokov na dopravu, čo potom viedlo k čiastočnému presunu osôb z individuálnej automobilovej dopravy na leteckú dopravu, ktorá má z pohľadu vplyvu na životné prostredie oveľa vyššie negatívne vplyvy. Aj preto nás zaujímal spôsob nakladania s ušetrenými prostriedkami.

Ako sme spomenuli, jadrom metodiky bola realizácia dotazníka v dvoch etapách. V druhom kole sa týmto istým študentom o dva týždne neskôr znova podal tento istý dotazník s poprehadzovanými otázkami a odpoveďami, a aj s niektorými obmenami v otázke výberu produktu. Obidve kolá dotazníka boli uskutočnené v priebehu mesiaca marec v roku 2017.

2 Výsledky a diskusia

Efekt odrazu vychádza síce z aplikácie Jevonsovho paradoxu, ale v priebehu posledných desaťročí prešiel intenzívnym ekonomickým skúmaním. Aj preto existuje viacero teoretických a praktických poznatkov, ktoré fungovanie tohto princípu pomáhajú lepšie pochopiť. Základom nášho skúmania je tak pochopenie existujúcich prístupov k efektu odrazu.

2.1 Efekt odrazu a jeho prejavy

Ako sme naznačili teoretické aj empirické analýzy efektu odrazu prichádzajú k veľmi rozdielnym výsledkom. Aj tie sa stali predmetom skúmania a v zásade môžeme povedať, že výsledný efekt odrazu môže mať veľmi rôznorodé dôsledky od akcelerovania efektu až po nulovú účinnosť realizovaného environmentálneho opatrenia. Samotný výsledok závisí od mnohých faktorov, ako sú charakter národnej ekonomiky, posudzované časové obdobie a podobne. V zásade môžeme identifikovať 5 typov dôsledkov efektu odrazu (Amjadi, K. et alia, 2017, s.4):

1. **Úplná konzervácia (super conservation)** – nastáva vtedy, ak úspory energetických zdrojov prevyšujú očakávané úspory z ich používania. Efekt je negatívny, čo znamená, že znižovanie energetickej náročnosti znižuje náklady a je teda aj nižšia spotreba energií, ako sa očakávalo.
2. **Nulový odraz (zero rebound)** – typ, keď očakávaná úspora energií sa rovná úsporám, ktoré by malo používanie energeticky nenáročných produktov a prístrojov priniesť. Efekt je v tomto prípade nulový.
3. **Čiastočný odraz (partial rebound)** – pri tomto type sa začína prejavovať práve tento rebound efekt, čo znamená, že očakávaná úspora energií, nie je taká ako skutočná, čo súvisí s kvantitatívnym, ale aj kvalitatívnym používaním produktu.
4. **Úplný odraz (full rebound)** – takýto efekt je natoľko veľký, že používaním úspornejšieho produktu vôbec nedochádza k znižovaniu spotreby energií, čiže sa vyrovnáva používanie energeticky úsporného produktu s tým, ktorý nie je považovaný za energeticky úsporný.
5. **Backfire** – v tomto prípade hovoríme už o Jevonsovom paradoxe, čo znamená, že používanie energeticky nenáročných produktov a strojov v celkovom merítku zapríčiňuje aj vyššiu spotrebu energií.

Dôvod, prečo štúdie prichádzajú k veľmi rozdielnym výsledkom pôsobenia efektu odrazu, je aj kalkulácia dôsledkov. Inovácia, zavedenie efektívnejšej technológie má totiž okrem priameho efektu aj viacero nepriamych dôsledkov a účinkov.

Výsledky z vyspelých krajín ukazujú, že napriek pokroku v spotrebe domácich elektrospotrebičov neprišlo k výraznému **zníženiu spotreby elektrickej energie** v domácnostiach (Kuckartz, 1998, s.41). V danom prípade efektívnosť bola nahradená rastúcim počtom špecializovaných elektrospotrebičov, ktoré nahradili predchádzajúcu ručnú prácu (mixér, odšťavovače a pod.) alebo ponúkli nové možnosti prípravy jedál (mikrovlnná rúra, prístroje na hrianky, domáce pekáreň).

Podobne priemerná spotreba automobilu bola za 20 rokov od roku 1971 znížená z 10,7 l na 9,9 l nie pre chýbajúci pokrok v efektívnosti a účinnosti automobilových motorov. Dôvodom bol rast výkonu motora z priemerných 46 kW v roku 1975 na 61 kW v roku 1991 (Strhan, 2002, s.163).

Práve to, do akej miery berú jednotliví odborníci a vedci do úvahy vedľajšie efekty, často ovplyvňuje kvantifikáciu javu samotného. V teoretickej rovine sa efekt odrazu chápe ako súhrn priamych a nepriamych účinkov tohto javu. Odborníci pritom rozlišujú priame účinky v závislosti od toho, či energetickú efektívnosť pociťujú spotrebiteľia, alebo výrobcovia. Z tohto hľadiska sa potom priame účinky efektu odrazu rozdeľujú na (Sorell, S., 2008, s. 4):

1. Ak ide o zlepšenie energetickej účinnosti na strane **spotrebiteľa**, tak potom **priamy efekt odrazu** môže mať formu:
 - a) **substitučný účinok** – situácia, keď spotreba lacnejších energetických služieb nahrádza spotrebu ostatných produktov a služieb v takej miere, že úroveň celkovej spotreby ostáva konštantná,
 - b) **príjmový účinok** – situácia, kde nárast reálnych príjmov domácnosti spôsobených nižšou energetickou záťažnosťou, zapríčiňuje vyššie výdavky na produkty a služby, vrátane energetických služieb.
2. **Priamy efekt odrazu pre výrobcov** môže byť rozdelený do týchto dvoch skupín:
 - a) **substitučný účinok** – zvýšená spotreba lacnejších energetických prostriedkov substituuje spotrebu kapitálu, práce a materiálov a zachováva výdavky na output na konštantnej úrovni,
 - b) **output účinok** – v takejto situácii sa ušetrené prostriedky vyplývajúce z využívania menej energeticky náročných produktov a služieb využijú na zvýšenie výkonu a produkcie, čím sa zvýši spotreba všetkých inputov, vrátane energií.
3. Popri priamych účinkoch vieme identifikovať aj druhú súčasť, ktorou sú **nepriame efekty odrazu**, najmä:
 - a) **nepriama spotreba energie** – tieto energetické zdroje sú potrebné na tvorbu energeticky úsporných mechanizmov ako napríklad na ich tvorbu alebo ich zavádzanie,
 - b) **sekundárne účinky** – sú účinky, ktoré sú výsledkom zavádzania energetickej účinnosti.

Veľkosť každého účinku sa môže líšiť v závislosti od okolností a niektoré časti efektu môžu byť aj záporné. Zatiaľ čo priame a nepriame účinky efektu odrazu sú v odborných kruhoch známe a rešpektované, stále existujú rozpory okolo toho, aké sú tieto účinky dôležité, či už samostatne, alebo v ich vzájomnej kombinácii. Rozdielnosť názorov vyplýva hlavne z troch bodov. Po prvé, odlišní autori používajú odlišné definície samotného efektu odrazu a javov s ním spojených. Po druhé, empirické dôkazy vychádzajú z nedostatočných informačných podkladov, a tak otvárajú možnosti na rôznorodé výklady. Po tretie, samotné hodnotenie ekonomického a spoločenského prínosu môže byť u zástancov rôznych ekonomických teórií rôzne posudzované.

2.2 Kvantifikácia efektu odrazu

Vo všeobecnosti platí, že empirické výskumy dokazujú existenciu efektu odrazu, ale jeho veľkosť závisí v značnej miere od údajov a metód použitých v jednotlivých výskumoch (Binswanger, M., 2001, s. 123). V priemere vychádza, že efekt by mal byť v rozmedzí (od 5 do 50 %), z čoho vyplýva, že používanie energeticky úspornejších technológií aj naďalej povedie k zníženiu energetickej spotreby, ale časť možných úspor je stratená pre zvýšenia dopytu po týchto technológiách a službách. V ďalšej tabuľke sa nachádza sumarizácia vybraných výskumov a dosiahnutých výsledkov.

Tab. 1 Prehľad empirických výskumov efektu odrazu

Výskum	Vzorka	Výsledok efektu odrazu
Vplyv zníženej spotreby benzínu na kilometer v automobilovej doprave (Blair, 1984)	najazdené kilometre na Floride v rokoch 1967 - 1976	21 %
Ekonometrický model zachovania dopytu po elektrickej energii v domácnostiach (Khazzoom, 1986)	elektricky vyhrievané domácnosti v Sacramente, California	z dlhodobého hľadiska 65 %
Efekt cien energeticky účinnejších technológií (Dubin, 1986)	štúdiá na 214 domácnostiach zúčastnených programu zlepšenia účinnosti domáceho vykurovania	medzi 8 a 13 %
Analýza vplyvu vybavenia domácnosti v oblasti vnútorného vyhrievania (Dinan, 1987)	252 domácností, ktoré používali zatepl'ovacie materiály	veľmi malý, ale štatisticky dokázateľný
FHWA/Faucet VMT model predpovede (Weinblatt, 1989)	najazdené míle v USA v rokoch 1966 až 1985 (ročné dáta)	pod 10 %
Americký dopyt po motorových palivách pri diaľničnom cestovaní (Gately, 1990)	najazdené míle v USA v rokoch 1966 až 1988 (ročné dáta)	9 %
Ekonomika využívania vozidiel a paliva: Aký veľký je rebound efekt? (Greene, 1992)	najazdené míle v USA v rokoch 1966 až 1989 (ročné dáta)	medzi 5 a 13 % v závislosti od modelu auta

Výskum	Vzorka	Výsledok efektu odrazu
Asymetrický energetický dopyt vzhľadom na endogénnu účinnosť: empirické skúmanie v sektore dopravy (Walker a Wirl, 1993)	cestná doprava vo Francúzsku, Nemecku a Taliansku v rokoch 1961 - 1985.	z dlhodobého hľadiska medzi 32 % v Nemecku po 51 % v Taliansku
Daň z benzínu ako daň na opravy: odhad pre Spojené štáty (Haughton a Sarker, 1996)	najazdené míle v 50 štátoch USA v rokoch 1970 až 1991 (ročné dáta)	dlhodobo 22 %
Rebound efekt v oblasti paliva pre vozidlá v amerických domácnostiach (Greene, 1999)	analýza výskumov v domácnostiach v 3-ročných intervaloch počas 15 rokov v Spojených štátoch v rokoch 1979 - 1994	z dlhodobého hľadiska približne 20 %

Zdroj: BINSWANGER, M. Technological progress and sustainable development: what about the rebound effect? In Ecological Economics, s. 124.

Z výpočtu realizovaných výskumov je zrejmé, že v drvivej väčšine sledovali výsledky presadzovaných inovácií s pomerne dlhým časovým posunom. V takomto prípade síce údaje potvrdia existenciu javu a posunu správania, chýba však možnosť praktickej aplikácie v novom procese.

Negatívne dôsledky ex post realizovaného výskumu spočívajú najmä v tom, že pri ďalšom opatrení, spoločensky presadzovanej inovácii nemožno použiť argumentáciu, ktorá by upozornila na kvantifikované riziko prejavu efektu odrazu a teda nižšej účinnosti opatrenia. Takisto sa môže narušať dôvera spotrebiteľov v trhovú mechanizmus. Ak im totiž komunikácia environmentálnej inovácie sľubuje viditeľný ekonomický prínos, ten sa však aj v dôsledku efektu odrazu nedostaví, môže to, najmä v prípade opakovania, viesť k nedôvere voči novinkám a napríklad voči environmentálne komunikovaným inováciám.

2.3 Efekt odrazu v realizovanom prieskume

Ako sme naznačili, realizovanie prieskumov ex post má niektoré nedostatky, hlavne pri aplikácii na nové prípady inovácií alebo uvádzania technologického pokroku. Môžeme však predpokladať, že zisťné správanie spotrebiteľa v dôsledku úspornejšieho, lacnejšieho, ekologickejšieho produktu, ktorý je mu ponúkaný, je súčasťou spotrebného rozhodovania a do určitej miery sa bude prejavovať automaticky. V takom prípade existuje možnosť kvantifikovať rozsah takéhoto implicitného efektu odrazu aj vopred – ex ante.

Cieľom realizovaného výskumu bol práve pokus vyčíslieť na vybranom príklade rozsah takéhoto potenciálneho efektu odrazu. Ako sme v metodike opísali, základom výskumu bola existencia jednej vzorky respondentov, s ktorými sme realizovali dva výskumy s rozdielnymi predpokladmi rozhodovania. Časový posun a zmena údajov by mali pôsobiť ako simulácia reálneho rozhodovania a to napriek teoretickému charakteru.

Pre prieskum sme vytvorili fiktívnu situáciu, pri ktorej si respondenti zo strany študentov mali predstaviť situáciu pri prenajatí nového bytu. Z dôvodov, ktoré sme spome-

nuli v metodike práce, sme si zvolili chladničku ako jedno zo základných zariadení vybavenia pre akúkoľvek domácnosť. Podľa opisu situácie mal respondent v predchádzajúcom byte k dispozícii chladničku s objemom 166 l, ktorá postačovala pre jeho potreby aj v prípade organizovania stretnutí s kamarátmi a priateľmi. Respondenti stáli pred výberom chladničky do nového bytu. Pretože sme nechceli skúmať vplyv ekonomickej situácie respondentov, vytvorili sme predpoklad, že na kúpu chladničky dostali účelový dar od rodičov 450 €. Respondenti mali na výber štyri varianty zvoleného výrobku, ktorých základné charakteristiky sú uvedené v tabuľke 3.

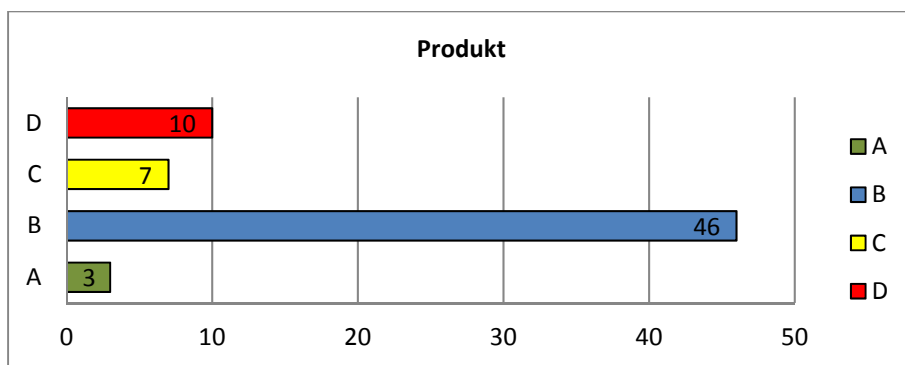
Tab. 2 Alternatívy výberu produktov Variant A

Produkt	Objem (l)	Trieda energetického štieňkovania	Ročná spotreba energie (kWh)	Hlučnosť (db)	Cena (euro)
A	160	B	370	42	200
B	170	A++	100	45	400
C	220	A	230	48	240
D	250	A++	120	40	530

Zdroj: M. Konárik: Environmentálne aspekty produktu v marketingovej stratégii. Diplomová práca. 2017, s. 53.

Na základe týchto parametrov sa spotrebitelia museli rozhodnúť pre jeden výrobok, ktorý by si vybrali namiesto ich starého zariadenia. Pri tomto prieskume si až (70 %) respondentov (46 zo 66) vybralo alternatívu B. Túto alternatívu môžeme považovať za relatívne racionálnu voľbu, lebo bola objemovo blízka k potrebe formulovanej podľa predchádzajúcej skúsenosti, mala vysokú energetickú efektivitu a relatívne nízku spotrebu a z hľadiska finančného krytia mohla byť pokrytá poskytnutým darom.

Graf 1 Výber produktu podľa stanovených kritérií Variant A



Zdroj: M. Konárik: Environmentálne aspekty produktu v marketingovej stratégii. Diplomová práca. 2017, s. 53.

Druhou najčastejšou alternatívou bol produkt D, ktorý označilo 10 opýtaných (15 %), tento produkt bol takisto energeticky úsporný v energetickej triede A++, ale na rozdiel od produktu B bol zbytočne objemný s cenou, ktorá prekračovala výšku rozpočtu. Produkt C by si vybralo len 7 spotrebiteľov (11 %) a produkt A len 3 (4 %), aj keď tieto produkty boli cenovo prijateľnejšie, ale na druhej strane energeticky náročnejšie a v nižších energetických triedach.

Po troch týždňoch dostala rovnaká skupina respondentov – študentov takmer tožný dotazník. V snahe zabrániť spomínaniu a opakovaniu pôvodnej voľby boli študenti informovaní, že nejde o nadväzujúci, ale o náhradný prieskum, čiže terajšie odpovede nemajú žiaden súvis s ich predchádzajúcimi odpoveďami.

Väčšina údajov bola rovnaká ako v predchádzajúcom prípade, zmenila sa iba cena v dvoch prípadoch. Variant D, ktorý predstavoval najdrahší výrobok bol zlacnený z 520 na 430 €. V prvom prípade bol tento výrobok výrazne drahší (takmer o 33 %) ako výrobok B v rovnakej triede energetickej účinnosti. Jeho účinnosť – spotreba na 1 l objemu, bola vyššia (o necelých 20 %), a preto predstavoval menej ekonomickú alternatívu. V druhom prípade po poklese jeho ceny bol drahší (iba o 7,5 %), takže sa stal ekonomickou alternatívou. Navyše sa dostal pod hranicu daru, čiže nevyžadoval žiadne dodatočné vlastné zdroje. Na druhej strane však mal o (takmer 50 %) väčší objem ako bola požiadavka užívateľa, čiže z pohľadu spotreby energie pre uspokojenie potrieb má o (20 %) vyššiu spotrebu.

Opačným smerom sme pristúpili k alternatíve produktu C, ktorý zdražel o (vyše 40 %). V prvom prieskume predstavoval atraktívnu ponuku z pohľadu ceny, ktorá ponechávala veľké množstvo disponibilných zdrojov pri relatívne vysokej triede energetickej účinnosti. V druhom prípade sme vytvorili tlak na týchto spotrebiteľov, aby po radikálnom zvýšení ceny prešli na alternatívu A (energeticky aj ekologicky menej výhodnú) alebo niektorý z energeticky efektívnejších produktov. V tabuľke 3 sú charakterizované alternatívy pri druhom hodnotení, pričom zmenené údaje sú zvýraznené tučným písmom.

Pri opakovanom výbere so zmenenými podkladmi sa opäť najčastejšou voľbou stal produkt B, ktorý zvolilo (54 %) respondentov a D s (32 %) preferencií, teda výrobky v najvyššej triede energetickej účinnosti A++ . Len 7 respondentov vybralo produkt C a dvaja respondenti produkt A, teda produkty nižších energetických tried, ktoré majú vyššiu energetickú spotrebu pri nižšej cene za výrobok.

Tab. 3 Alternatívy výberu produktov Variant B

Produkt	Objem (l)	Trieda energetickeho štítkovania	Ročná spotreba energie (kWh)	Hlučnosť (db)	Cena (euro)
A	160	B	370	42	200
B	170	A++	100	45	400
C	220	A	230	48	340
D	250	A++	120	40	430

Zdroj: M. Konárik: Environmentálne aspekty produktu v marketingovej stratégii. Diplomová práca. 2017, s. 56.

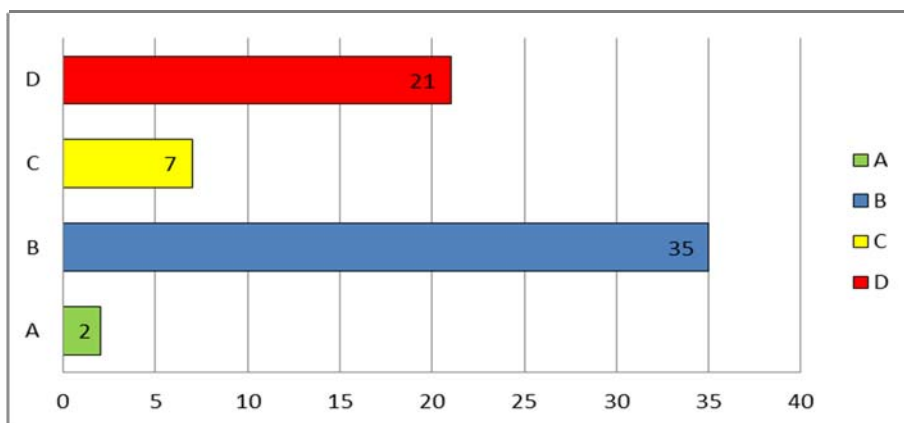
Predpokladom nášho prieskumu bolo, že pri zmenených podmienkach rovnaká vzorka respondentov zmení svoje preferencie v prospech riešenia, ktoré má niektoré environmentálne nedostatky. Zmenou ceny u dvoch výrobkov sme chceli zistiť reakciu respondentov a predpokladali sme dva druhy posunov:

1. Znížením ceny výrobku D sme chceli vytvoriť alternatívu pre respondentov, ktorí predtým uprednostnili produkt B. Produkt D by sa dostal blízko cenovej

hladiny produktu B, pričom objem nevyužitého chladiaceho priestoru by sa zvýšil o (vyše 40 %) a celková spotreba energie o (20 %).

2. Zvýšením ceny produktu C sa z neho stala menej príťažlivá alternatíva z hľadiska pomeru cena výkon. Očakávali sme, že respondenti, ktorí uprednostňovali túto alternatívu, sú orientovaní na nízku cenu a zvýšenie ceny podporí zmenu ich preferencií smerom k najmenej efektívnemu produktu A.

Graf 2 Výber produktu podľa stanovených kritérií Variant B

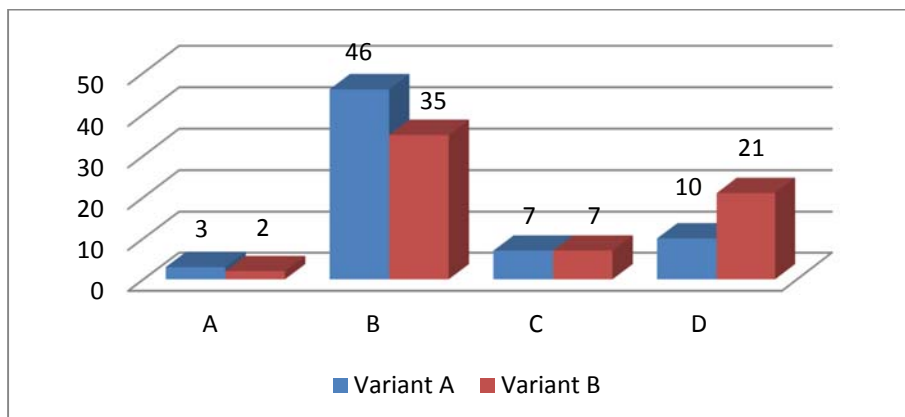


Zdroj: M. Konárik: Environmentálne aspekty produktu v marketingovej stratégii. Diplomová práca. 2017, s. 57.

V zmenách sme reagovali na výsledky prvého prieskumu, a preto sme z časových dôvodov nestihli vybudovať tieto predpoklady do podoby hypotéz so štatistickým overením. V ďalších prieskumoch, pri snahe overiť naše výsledky, je možnosť zvýšiť hodnotnosť výsledkov prieskumu práve matematickým overením výsledkov. Výsledky a porovnanie preferencií jednotlivých produktov v oboch prieskumoch sú v grafe 3.

V prvom prípade sa predpoklad veľmi jasne potvrdil. Zníženie ceny najdrahšieho produktu zapríčinilo zmenu správania spotrebiteľov smerom k tomuto produktu, ktorý z pohľadu potrieb mal nadbytočný objem a mal aj vyššiu spotrebu energie (v kWh). Kým počet respondentov, ktorí preferovali produkt B, klesol o 11 (takmer 24 %), počet preferencií pre najdrahší model D stúpol takisto o 11 (rast o 110 %).

V druhom prípade sa však ukázalo, že zmena preferencií neprichádza automaticky. Produkt C zdražel o (vyše 40%) a tak sme predpokladali, že respondenti siahnu po lacnejšej, ale menej environmentálne vhodnej alternatíve. Aj keď tento produkt preferovalo iba 7 respondentov (11%) prekvapujúco pri opakovanej voľbe svoju preferenciu nezmenili a výrobok opäť uprednostnil rovnaký počet respondentov.

Graf 3 Porovnanie výberu produktov pri pozmenenej cene

Zdroj: M. Konárik: Environmentálne aspekty produktu v marketingovej stratégii. Diplomová práca. 2017, s. 60.

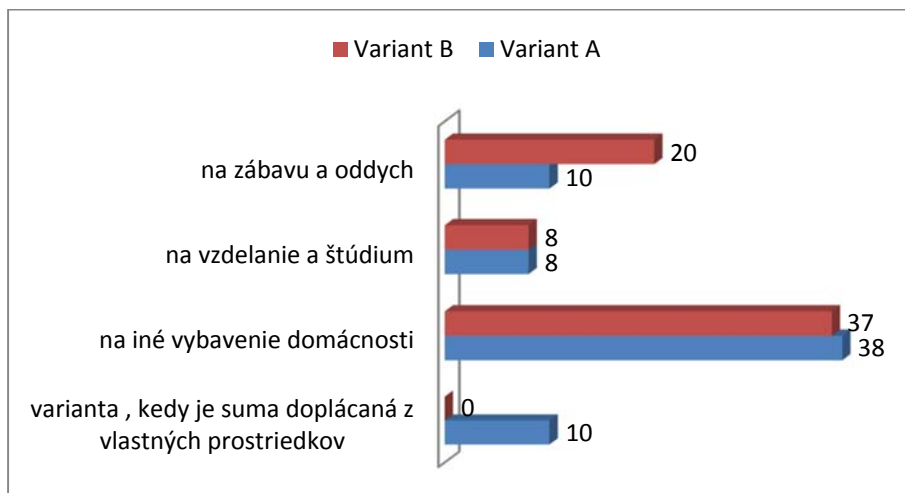
V našom prípade nešlo o simuláciu tradičného efektu odrazu. Išlo však o simulovanie podobného prípadu, keď znížením cenovej dostupnosti spotrebiteľia sú motivovaní k menej environmentálnemu správaniu v dôsledku zabezpečenia vlastnej spotreby, ktorá však prevyšuje reálne potreby.

Pri kvantitatívnom vyčíslení môžeme pritom použiť rôzne kritériá. Ak by sme posudzovali efekt odrazu z pohľadu užívateľov, môžeme konštatovať, že takmer (17 %) respondentov prejavilo tendenciu zmeniť správanie smerom k menej environmentálnemu správaniu a väčšiemu plytvaniu.

Horšie výsledky by sme dosiahli pri posudzovaní výsledkov v energetickej oblasti. Ak spočítame ročnú spotrebu energie pri prvom výbere, tak dosiahneme pri zvolenej štruktúre preferovaných produktov 8 520 kWh, teda asi 129 kWh na priemernú chladničku. Po cenových úpravách a zvýhodnení energetickejšieho modelu D dosiahla celková spotreba 8 370 kWh, teda 128,7 kWh na priemernú zakúpenú chladničku. Z pohľadu spoločenských požiadaviek môžeme konštatovať, že v tomto fiktívnom prípade prišlo k úplnému reboundu – odrazu, keď dosiahnutá úspora vyššej efektívnosti modelu D v porovnaní s modelom B bola kompenzovaná prechodom časti spotrebiteľov na väčší model D s vyššou celkovou spotrebou.

Podobné výsledky úplného odrazu sme dosiahli aj pri posudzovaní ekonomických dôsledkov zmeny ponuky. V prvom prípade by zakúpenie vybraných modelov chladničiek znamenalo celkové výdavky vo výške 25 980 €, t. j. 393,6 € na jeden výrobok. Po zlacnení, resp. zdražení niektorých modelov respondenti vybrali chladničky, ktorých celková cena by bola 25 810 €, t. j. 397 € na jeden výrobok. Znamená to, že spotrebiteľia napriek zlacneniu najmodernejších produktov zaplatili za výrobok v priemere viac ako pred cenovou úpravou. V tomto prípade opäť naznačujú naše výsledky existenciu úplného odrazu, čiže úspora jednotlivého modelu sa neprejaví na celkových úsporách spoločnosti.

Napriek tomu sme v prieskume položili aj otázku týkajúcu sa použitia disponibilných prostriedkov, teda prostriedkov, ktoré dostali respondenti k dispozícii v dôsledku rozdielu medzi výškou daru a kúpnou cenou výrobku. Výsledky porovnania sa nachádzajú v grafe 4.

Graf 4 Porovnanie využitia ušetrených finančných prostriedkov

Zdroj: M. Konárik: Environmentálne aspekty produktu v marketingovej stratégii. Diplomová práca. 2017, s. 61.

V tomto prípade bol najväčšou zmenou prechod respondentov z variantu, kde je suma doplácaná z vlastných prostriedkov, teda pri voľbe produktu D (pri prvej voľbe). V dôsledku zmeny ceny získali títo respondenti disponibilné prostriedky. Môžeme predpokladať, že tieto disponibilné prostriedky použili na zábavu a oddych, teda v tej kategórii, ktorej početnosť vzrástla o 10. Na druhej strane, disponibilných zdrojov v prípade zakúpenia výrobku D zostalo iba malé množstvo (20 €). Táto malá suma môže byť dôvodom, prečo respondenti použili tieto prostriedky pre oddych a zábavu, a prečo sa skupina respondentov, ktorí preferovali voľbu D, kryla s touto skupinou (s jednou výnimkou pri druhom prieskume).

2.4 Marketingová aplikácia výsledkov prieskumu

Cieľom príspevku bolo identifikovať a kvantifikovať prejavy efektu odrazu. Tieto výsledky by mali byť základom pre posúdenie vplyvu na uvádzanie nových technológií pri uvádzaní na trh. V príklade našej metodológie sa ukázalo, že efekt odrazu sa prejavuje nielen ako dôsledok uvedenia nových produktov na trh, ale do určitej miery sa môže identifikovať aj vopred ako tendencia správania spotrebiteľ'a. V tejto oblasti by vzhľadom na minimálny počet empirických údajov bolo potrebné realizovať ďalšie prieskumy, ktoré by umožnili kvantifikovať odhad efektu odrazu a zvýšiť hodnotnosť prezentovaných údajov.

Ako sme naznačili v úvode, zatiaľ sa efekt odrazu v marketingu a komunikácii nových produktov objavuje málo. Neexistuje žiaden dôkaz, že by absencia mala negatívny vplyv na vnímanie verejnosti.

Napriek tomu môžeme odhadovať, že z dlhodobého hľadiska môže mať jeho ignorácia negatívny vplyv na vnímanie environmentálnych produktov ako celku. Ak spotrebiteľ podľahne tlaku marketingovej komunikácie, vystavuje sa riziku, že podvedome alebo pod vplyvom marketingového pôsobenia zahrnie aj niektorý z účinkov efektu odrazu. Výsledkom potom bude, že preferencia environmentálnej alternatívy nepovedie k očakávanej miere spokojnosti, tak ako to napríklad využíva model GAP (Mizla, 1999, s. 45). Po opakovanej skúsenosti to bude znamenať rast nedôvery voči environmentálnym deklaráciám pri produktoch a zníženie efektívnosti pri uvádzaní environmentálnych inovácií.

Aj preto považujeme za dôležité, aby výrobcovia rešpektovali existenciu efektu odrazu a v komunikácii minimálne upozornili na jeho existenciu. Najmä v rámci komunikácie vzťahov s verejnosťou treba upozorniť spotrebiteľa na jeho existenciu a možné riziká spotrebiteľa pri voľbe nových produktov.

Podobným spôsobom by malo byť postupované aj v prípade legislatívnych opatrení na podporu environmentálnych produktov. Pri podpore úsporných žiaroviek sa napríklad veľmi intenzívne komunikovala lehota užívania týchto výrobkov a v malej miere sa komunikoval počet zapnutí a vypnutí ako limitný faktor výdrže zdroja. To viedlo k pomerne výraznej nespokojnosti spotrebiteľov, ktorí boli nútení nefunkčný úsporný zdroj – žiarivku vymieňať po 2 - 3 rokoch napriek tomu, že mal podľa marketingovej deklarácie vydržať 8 násobne dlhšie ako bežná žiarovka, ktorá podľa skúsenosti vydržala rok.

Môžeme povedať, že v súčasnosti sme v spoločnosti konfrontovaní s nedôverou voči oficiálnym vyjadreniam, či už ide o vyjadrenie verejného, alebo súkromného sektora. Jednou z možných príčin je aj nerešpektovanie procesov podobného charakteru ako efekt odrazu, pri ktorých sú intenzívne marketingovo komunikované benefity konfrontované s oveľa menej prínosnou osobnou skúsenosťou. Na rozdiel od emocionálnych benefitov, ktoré človek ľahko identifikuje, sú tieto benefity prezentované ako racionálne, a preto rozpor je pre človeka oveľa ťažšie akceptovateľný.

Ak reklama uvádza ako benefit kozmetického prípravku úspech u opačného pohlavia, je veľmi ľahké identifikovať tento benefit ako nereálny. V prípade komunikácie kúpy úspornejšieho auta prijíma zákazník benefit ako racionálny, keď však v dôsledku nových možností kúpy väčšie auto alebo zmení svoj spôsob používania auta, nedokáže identifikovať benefit ako nereálny, aj keď deklarovaný benefit bol ďalším správaním negovaný. Zostáva čiastočne iba frustrácia z toho, že nedosiahol úsporu, ktorú očakával.

Záver

V príspevku sme sa zamerali na jeden z javov, ktorý bráni pri presadzovaní environmentálnych produktov na trhu. Na simulovanom príklade výberu chladničky sa ukázalo, že časť spotrebiteľov v prípade zvýhodnenia úsporného modelu siahne po tomto modeli napriek tomu, že jeho parametre prevyšujú potreby spotrebiteľa. Výsledkom takéhoto správania je skutočnosť, že v celej skupine respondentov neprišlo takmer k žiadnej úspore spotreby energie a priemerná spotreba sa dokonca zvýšila.

Naše zistenia, hoci vzorka respondentov nebola reprezentatívna, ukazujú, že podobné správanie, ktoré kompenzuje priamy alebo nepriamy ekonomický a ekologický

efekt pre jednotlivca, sa neda úplne obísť. Predpokladať prínos environmentálnych opatrení a environmentálnych inovácií ako (100 %) je chybou a môže vyvolať práve opačný efekt.

Realizovaný výskum môžeme vnímať ako vstup do ďalšieho skúmania a testovania, či sa dá efekt odrazu pri uvádzaní nových riešení odhadnúť aj ex ante. V tom prípade by bolo potrebné najmä z pohľadu verejných inštitúcií upraviť komunikáciu tak, aby efekt odrazu rešpektovala a na jeho prejavy upozornila. Efektívnejšou komunikáciou by výška skutočného efektu odrazu mohla byť menšia ako odhadovaná, čo by prinieslo veľké úspory v spoločenskej oblasti a hlavne v oblasti životného prostredia.

Zoznam bibliografických odkazov

- Amjadi G., Lundgren T., Persson L. & Zhang S. (2017). *The rebound effect in the Swedish heavy industry. CERE Working Paper*. Dostupné mája 6, 2017, na http://www.cere.se/documents/wp/2017/CERE_WP2017-1.pdf.
- Binswanger, M. (2001). Technological progress and sustainable development: what about the rebound effect?. *Ecological economics*, 36(1), 119-132.
- Gillingham, K., Rapson, D. & Wagner, G. (2015). *The rebound effect and energy efficiency policy*. Dostupné mája 10, 2017 na http://faculty.econ.ucdavis.edu/faculty/dsrapson/Rebound_Effect_GRW.pdf.
- Konárik, M. (2017). Environmentálne aspekty produktu v marketingovej stratégii. Diplomová práca. Ekonomická Univerzita v Bratislave.
- Kuckartz, U. (1998). *Umweltbewusstsein und Umweltverhalten*. Berlin: Springer.
- MacKay, D.J.C. (2013). *Obnoviteľné zdroje energie – s chladnou hlavou*. Bratislava: Slovenská inovačná a energetická agentúra.
- Mizla M., (1999). *TQM v procese zmien*. Košice: Oriens.
- Sorrel, S. (2007). *The Rebound Effect: an assessment of the evidence for economy-wide energy savings from improved energy efficiency*. UK Energy research center. Retrieved May 10, 2017 <http://www.ukerc.ac.uk/programmes/technology-and-policy-assessment/the-rebound-effect-report.html>.
- Strhan, R., Kollár, V. & Kačeňák, I. (2000). *Environmentálna produktová politika*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM.
- Strhan, R. (2002). *Environmentálne aspekty trhu spotrebných tovarov*. Dizertačná práca, Ekonomická Univerzita v Bratislave.
- United Nations (2015). *Transforming our World: The 2030 Agenda for Sustainable Development*. Dostupné Mája 2, 2017 na <https://sustainabledevelopment.un.org/post2015/transformingourworld/publication>.

Proces nákupného rozhodovania: štúdia publikovanej terminológie a názorov

Katarína Súkeníková¹

Buying Decision Process: Study of Published Terminology and Views

Abstract

The aim of the scientific article is to identify the process of buying decisions of customers, then adduce and complete the terminology and the views of Slovak and foreign authors in this field. In addition to defining the characteristics and importance of the examination process and the steps that a customer goes through during their buying decisions we also identify the origins of formulating this issue on premises of a university and indicate an inclusion of the buying decision process in more complex process called buying behavior. The result is an analysis of different views and next the formulation of the five-stage model of buying decision. The study of published terminology and views is the theoretical basis for exploring the whole process of buying decision.

Key words

Buying decision, buying behavior, process, customer, purchase

JEL Classification: D11

Úvod

Na problematiku nákupného rozhodovania a proces, ktorým rozhodovanie prebieha, existuje v slovenských a zahraničných publikáciách množstvo názorov a výrokov. Predložený článok je štúdiou publikovanej terminológie a názorov niekoľkých autorov, ktorí sa touto problematikou zaoberali. Mnohí z nich sú významnými priekopníkmi a výskumníkmi v oblasti ekonómie a skúmania nákupného správania, napr. Kotler, Schiffman, Kanuk, Engel či Solomon. Ďalšími autormi, ktorí skúmali proces nákupného rozhodovania, sú Blackwell, Dellaert, Haubl, Meenakshi, Karanukaran, Loudon, Bitta, Olshavsky a mnoho iných významných mien. Medzi slovenských autorov, ktorí sa zaslúžili o prínos v tejto oblasti, patria Richterová, Lesáková, Kulčáková a i.

Dôležitosť skúmania nákupného rozhodovania zákazníkov je nevyhnutné opísať z dvoch uhlov pohľadu. V prvom rade pomáha obchodníkom a marketingovým pracovníkom pri zostavovaní marketingovej stratégie. Je pre nich veľmi dôležité a nevyhnutné analyzovať a neustále sledovať proces nákupného rozhodovania, preto v pravidelných intervaloch analyzujú, pozorujú a vyhodnocujú, ako sa zákazník, resp. skupina zákazníkov správa. V druhom, nemenej významnom rade, dôležitosť tejto problematiky vyplýva z jej aktuálnosti, pretože je to proces, s ktorým sa ľudia ako zákazníci, resp. kupujúci stretávajú každý deň.

¹ Ing. Katarína Súkeníková, Ekonomická univerzita v Bratislave, Obchodná fakulta, Katedra marketingu, Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava 5, E-mail: ksukenikova@gmail.com

1 Metodika práce

Hlavným cieľom príspevku je identifikovať proces nákupného rozhodovania a na základe názorov viacerých autorov zostrojiť model tohto procesu. K naplneniu hlavného cieľa sme dospeli prostredníctvom stanovenia a dosiahnutia týchto čiastkových cieľov.

1. Vymedzenie dôležitosti skúmania problému.
2. Vymedzenie počiatkov formulovania problematiky nákupného rozhodovania na akademickej pôde.
3. Začlenenie nákupného rozhodovacieho procesu v procese nákupného správania.
4. Opis jednotlivých krokov tohto procesu.

Teoretické východiská riešenej problematiky sme mohli sformulovať pomocou analýzy publikácií, kníh, príspevkov a zborníkov vybraných slovenských a zahraničných autorov.

Schéma 1 Kroky spracovania predmetnej problematiky



Zdroj: vlastné spracovanie

Zo schémy vyplýva, že prvým krokom bolo hľadanie vhodnej literatúry na základe analýzy kľúčových slov v rôznych voľne dostupných databázach (EBSCO, SCOPUS, Web of Knowledge, ScienceDirect,...). Výberom najvhodnejších publikácií a následným študovaním výstupov slovenských a zahraničných autorov sme mohli zosumarizovať získané poznatky.

Použité boli aj viaceré metódy logického myslenia. Abstrakciou sme oddelili predmetné informácie pre riešenie skúmanej problematiky od bezpredmetných. Metódu syntézy sme využili pri skladaní myšlienok od jednotlivých autorov, v podobe opísania jednotlivých krokov nákupného rozhodovacieho procesu. Metódu zovšeobecnenia sme použili pri formulovaní etáp skúmania problematiky nákupného rozhodovania. Komparáciou porovnávame názory autorov na nevyhnutnosť absolvovania všetkých krokov rozhodovacieho procesu zákazníka. Na základe a princípoch metódy indukcie bol skonštruovaný päťstupňový model nákupného rozhodovania.

2 Výsledky a diskusia

Porozumieť nákupnému rozhodovaniu zákazníkov je veľmi náročné, pretože je to dynamický a často zložitý proces. Kupujúci musí čeliť komplexnému množstvu problémov a jeho správanie je ovplyvnené mnohými situačnými faktormi. Tento proces v spoločnosti existuje už od čias, keď sa začalo obchodovať a ľudia sa dostávali do roly kupujúcich, ktorí mali možnosť výberu z viacerých alternatív nákupu. Predmetom vedeckého skúmania sa však stáva až v druhej polovici 20. storočia.

2.1 Začiatky formulovania problematiky nákupného rozhodovania

Problematika nákupného rozhodovania a jej formovanie sa podľa Schiffmana a Kanuka (2004) začína objavovať na akademickej pôde už od druhej polovice šesťdesiatych rokov 20. storočia. Jej skúmanie bolo súčasťou novovzniknutej akademickej disciplíny: Spotrebiteľské správanie. Antonides a Raaij (1998) stručne charakterizujú aj ďalšie etapy skúmania nákupného rozhodovania:

- Sedemdesiate roky: prístup spracovania informácií, dôraz sa kládol na informačné procesy, ktoré sú významným prvkom vstupujúcim do procesu rozhodovania zákazníkov.
- Osemdesiate roky: emocionálny prístup, do popredia sa dostáva emocionálny faktor a vplyv emócií, ktoré pôsobia na nákupné rozhodovanie.
- Deväťdesiate roky: prístup založený na skúsenostiach, nastáva rozvoj teórií o tom, že skúsenosť je významným činiteľom pôsobiacim v nákupných rozhodnutiach.

Tejto problematike sa od šesťdesiatych rokov minulého storočia venovalo mnoho významných autorov. Niektorí z nich zdokumentovali, že proces nákupného rozhodovania zákazníkov je logickým sledom niekoľkých krokov (Howard & Sheth, 1969; Engel a kol., 1978). Howard a Sheth (1969) medzi prvými navrhli koncepčný model popisujúci kroky, ktorými prebieha nákupný rozhodovací proces zákazníka. Po nich sa touto témou zaoberali aj Engel, Blackwell a Kollat (1979) a spoločne navrhli päťkrokový model, ktorý zahŕňal poznanie problému, hľadanie informácií, hodnotenie alternatív, výber a výsledok.

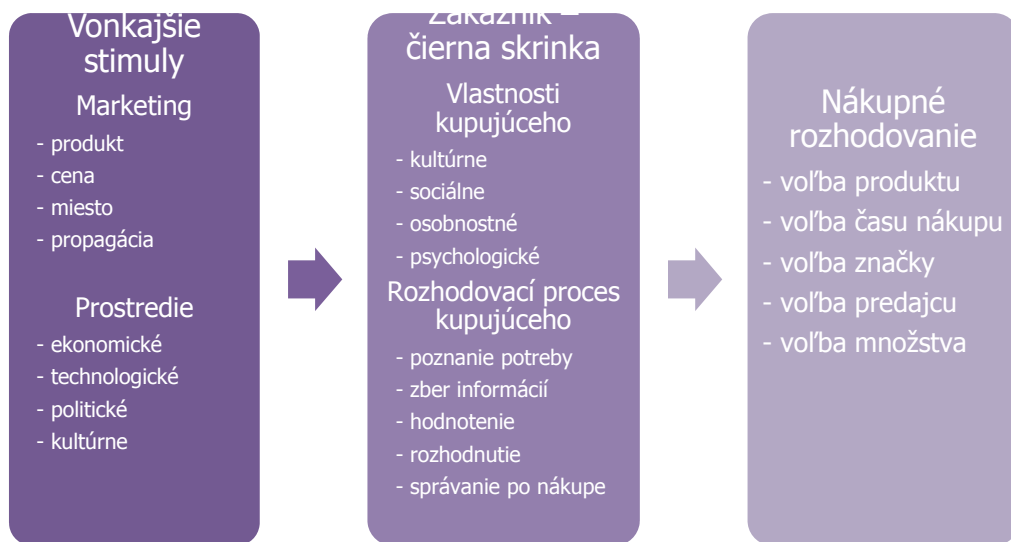
Navyše títo výskumníci predpokladali, že pri každom nákupe je rozhodovací proces jeho nevyhnutnou súčasťou a zákazník prechádza všetkými spomínanými krokmi. S ich názormi nesúhlasili Beckwith a kol. (1978), ktorí tvrdili, že nie je podmienkou absolvovať všetky kroky rozhodovacieho procesu. Ďalšiu skupinu výskumníkov tvorili Olshavsky a Granbois (1979), ktorí uvádzajú, že pri mnohých nákupoch k rozhodovaciemu procesu vôbec nemusí dôjsť, hlavne ak ide jedná o prvý nákup tovaru alebo služby. Autori Bettman a kol. (1998) sa domnievali, že zákazník predtým, ako uskutoční svoj nákup, urobí vo svojom vnútri nespočítateľné množstvo rozhodnutí, ktoré sa odzrkadlia na výsledku. Väčšina autorov sa však zhoduje na tom, že proces nákupného rozhodovania prebieha mimo vedomého poznania zákazníka, ale výsledok rozhodnutia, resp. výber produktu je už vedomou skutočnosťou.

2.2 Proces nákupného rozhodovania ako súčasť nákupného správania zákazníkov

Termín nákupné správanie je definovaný ako správanie, ktorým sa zákazníci prejavujú pri hľadaní, nakupovaní, používaní, hodnotení a nakladaní s výrobkom alebo so službou, od ktorých očakávajú uspokojenie svojich potrieb. Zameriava sa na rozhodovanie jednotlivcov pri vynakladaní vlastných zdrojov (čas, peniaze, úsilie) na položky súvisiace s nakupovaním. V tom sú zahrnuté otázky: čo, prečo, kedy a ako často zákazníci položky nakupujú, ako často ich používajú, ako ich hodnotia po nákupe a vplyv týchto hodnotení na budúce nákupy (Schiffman & Kanuk, 2004).

Nákupné správanie zákazníka veľmi výstižne vysvetľuje Kotler (1991) v ďalšej schéme, ktorá zobrazuje zákazníka ako tzv. čiernu skrinku, ktorá je ovplyvnená internými a externými faktormi. Tieto faktory ďalej formujú a vytvárajú nákupné rozhodnutie.

Schéma 2 Model správania zákazníka



Zdroj: P. KOTLER, 1998, s.175

Schéma znázorňuje vonkajšie stimuly, ktoré vstupujú do zákazníkovej „čiernej skrinky“, kde sa ďalej formujú, sú zákazníkom spracovávané a vyúsťia do podoby nákupného rozhodnutia, keď sa zákazník musí rozhodnúť o voľbe produktu, značky, predajcu, množstva a musí nákup načasovať. Vonkajšie stimuly možno rozdeliť na trhové stimuly (produkt, cena, miesto, propagácia) a stimuly prostredia, ktoré zahŕňajú hlavné vplyvy zákazníkovoho makroprostredia (faktory ekonomické, technologické, politické a kultúrne).

2.3 Proces nákupného rozhodovania

Autori Loudon a Bitta (2009) sa k problematike nákupného rozhodovania vyjadrujú takto: „Spotrebiteľské správanie je rozhodovací proces a fyzická aktivita, ktorú vykonávajú jednotlivci pri hodnotení, získavaní, použití či likvidácii tovarov a služieb.“ Množstvo autorov (Schiffman a Kanuk, 2009; Solomon, 2009; Loudon a Bitta, 2009; Karunakaran, 2009; Meenakshi a Kumar, 2009) sa vo svojich publikáciách venuje procesu, rôznym úrovňam, typom a dôležitosti problematiky nákupného rozhodovania zákazníkov.

Podľa Solomona (2009) sú hlavnými krokmi v procese nákupného rozhodovania rozpoznanie problému, ktorý zahŕňa rozpoznanie potreby a príležitosti, hľadanie informácií, ktorými zákazníci preskúmajú prostredie a vyberú relevantné dáta, aby urobili racionálne rozhodnutie. Posledným krokom je vyhodnotenie alternatív, čiže tzv. hľadanie racionality a starostlivé zhodnotenie všetkých alternatív predtým, ako si zákazník vyberie tú najvhodnejšiu.

Schiffman a Kanuk (2004) rozdeľujú proces nákupného rozhodovania do troch rôznych, ale navzájom prepojených fáz:

1. Vstupná fáza – týka sa skôr vonkajších vplyvov, zaradíme sem napr. firemné marketingové úsilie a spoločensko-kultúrne prostredie (rodina, kultúra a pod.).
2. Procesná fáza – týka sa rozhodovania zákazníkov. Ide o rozpoznanie potreby, prieskum pred nákupom a vyhodnotenie alternatív.
3. Výstupná fáza – zahŕňa správanie, ktoré nasleduje po nákupnom rozhodovaní. Výsledkom je skúšobný nákup alebo opakovaný nákup a hodnotenie po nákupe.

Kroky nákupného rozhodovania zákazníka opisujú aj Loudon a Bitta (2009), podľa ktorých pozostáva z troch častí: rozpoznanie problému, vyhľadávanie a hodnotenie nákupných procesov a správanie po nákupe. Karanukaran (2009) a Meenakshi a Kumar (2009) uvádzajú, že zákazník prechádza pri rozhodovacom procese piatimi stupňami: poznanie potreby, hľadanie informácií, hodnotenie alternatív, nákupné rozhodovanie a rozhodovanie po samotnom nákupe.

Problematikou nákupného rozhodovania sa zaoberajú aj slovenskí autori ako napr. Kulčáková, Lesáková, Richterová či Táborecká-Petrovičová. Lesáková (2012) uvádza, že v záujme uspokojenia potrieb zákazníka je nutné, aby predávajúci poznali správanie zákazníkov a takisto aj faktory, ktoré ovplyvňujú ich nákupné rozhodovanie. Richterová a kol. (2015) dokonca ako jedna z mála autorov uvádza, že proces nákupného rozhodovania pozostáva až zo siedmich krokov: poznanie potreby alebo poznanie problému, zhromažďovanie informácií, hodnotenie alternatív, nákup, spotreba, hodnotenie po spotrebe a napokon odstránenie produktu.

Na základe teoretických východísk slovenských a zahraničných autorov možno skonštruovať päťstupňový model procesu nákupného rozhodovania zákazníkov takto.

Schéma 3 Model nákupného rozhodovania zákazníka

Zdroj: vlastné spracovanie

2.3.1 Poznanie problému

Podľa spomínaných autorov sa nákupný rozhodovací proces začína v momente, keď zákazník rozpozná problém alebo potrebu spustenú vonkajšími alebo vnútornými stimulmi. Vnútorné podnety ako napr. hlad či smäd napovedajú, že je nevyhnutné uspokojiť potrebu jedenia a pitia. Ako príklad vonkajších podnetov možno uviesť kroky a triky obchodníkov, ktorými sa snažia potrebu v potenciálnom zákazníkovi vyvolať (reklama, merchandising, podpora predaja a i.). Podľa Richterovej a kol. (2015) je základom tohto kroku uvedenie si rozdielu medzi želaným a aktuálnym stavom. Ak je tento rozdiel dostatočne veľký, vyvoláva proces rozhodovania kupujúceho, čiže motivuje jeho správanie k nákupu s cieľom túto potrebu uspokojiť. V tejto fáze však môže prísť aj k ukončeniu rozhodovacieho procesu vtedy, ak zákazník nie je dostatočne motivovaný k uskutočneniu ďalšieho kroku.

2.3.2 Hľadanie informácií

Potom čo zákazník uzná potrebu produktu, hľadá alternatívy, ktorými by mohol naplniť svoju túžbu a potrebu. Dellaert a Haubl (2012) uvádzajú, že hľadanie informácií transformuje rozhodovací proces zákazníka tým, že ho prinúti uvažovať v súlade s výberom z vopred stanovených alternatív. Autori Karunakaran (2009), Kotler a kol. (2009) a Meenakshi a Kumar (2009) uvádzajú, že motivovaný zákazník hľadá informácie o produkte. Informačné zdroje zákazníkov rozdelíme na:

- personálne zdroje (rodina, priatelia, susedia, známi),
- komerčné zdroje (predávajúci, reklama, obal, displeje, sprostredkovatelia),
- verejné zdroje (masovokomunikačné prostriedky, spotrebiteľské organizácie),
- skúsenosti (vyskúšanie, skúsenosti s už používaným produktom).

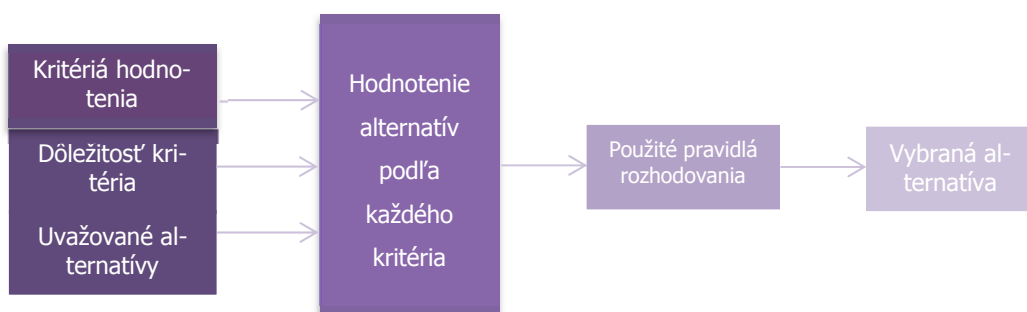
Relatívne množstvo a vplyv týchto zdrojov sa líšia v závislosti od kategórie produktov a charakteristík kupujúcich. Vo všeobecnosti možno skonštatovať, že zákazník získava najviac informácií o produktoch od obchodníkov a prostredníctvom ich marketingových aktivít. Podľa už spomínaných autorov, každý informačný zdroj vykonáva inú funkciu pri ovplyvňovaní nákupného rozhodovania. Komerčné zdroje plnia predovšetkým informačnú funkciu, zatiaľ čo personálne zdroje plnia najmä legitimačnú či hodnotiacu funkciu. Zhromažďovaním informácií sa zákazníci učia aj o konkurenčných produktoch a ich vlastnostiach.

2.3.3 Hodnotenie alternatív

V ďalšom kroku zákazníci hodnotia všetky dostupné alternatívy. Rozhodovanie je výberom z dvoch alebo viacerých alternatív, to znamená, že ak má zákazník urobiť rozhodnutie, musí existovať možnosť výberu.

Pohľad na proces hodnotenia a výber alternatív uvádza Richterová a kol. (2015). Ako možno vidieť na ďalšej schéme, do tohto procesu zákazník vstupuje s určitými vopred stanovenými kritériami hodnotenia, ktorým prikladá rôznu dôležitosť a na základe ktorých posudzuje atribúty alternatívnych riešení svojho problému. Pravidlá rozhodovania alebo stratégie rozhodovania označujú spôsob, akým zákazník uskutoční definitívny výber z nákupných alternatív.

Schéma 4 Proces hodnotenia a výberu alternatív



Zdroj: K. Richterová, 2015, s. 223

Dôležitými pojmami pri hodnotení alternatív sú atribúty produktu, dôležitosť jednotlivých atribútov, imidž značky a úžitkové funkcie. Podľa Kotlera a kol. (2009), Mee-nakshiho a Kumara (2009) tento krok vôbec nie je jednoduchý. Zákazníci využívajú rôzne pravidlá rozhodovania, keď narazia na produkt, ktorého nákup zvažujú. Richterová a kol. (2015) definuje tento krok ako posúdenie alternatív voľby, konkurujúcich si možností uspokojenia potreby z hľadiska očakávaného úžitku a výberu preferovanej alternatívy. Podľa spomínaných autorov si sami zákazníci stanovujú kritériá hodnotenia alternatív a ich dôležitosť, potom tak môžu určiť ich poradie dôležitosti a vybrať tú najvhodnejšiu.

2.3.4 Nákup

Len čo zákazník zhodnotí a vyberie alternatívu, nasleduje samotná kúpa produktu. Podľa Karunakarana (2009) a Nowlisa a kol. (2010) aj proces nákupu zahŕňa niekoľko ďalších rozhodnutí týkajúcich sa výberu dodávateľa, množstva, načasovania a platobných metódach. Autori ďalej uvádzajú, že zákazníci nakupujú väčšie množstvá, ak rozhodnutia o výbere charakteru alebo značky produktu predchádzajú rozhodnutiam o veľkosti, a nie naopak.

Podľa Kotlera (1998) pri realizácii nákupného zámeru môže zákazník uskutočniť až päť čiastkových rozhodnutí o značke, dodávateľovi, množstve, načasovaní a spôsobe platby. Iní autori dopĺňajú aj ďalšie čiastkové rozhodnutia ako napr. o mieste nákupu, termíne platby, inštalácii a skúšobnom použití produktu.

2.3.5 Ponákové hodnotenie

Niekoľko autorov (Karunakaran, 2009; Kotler a kol., 2009; Loudon a Bitta, 2009; Meenakshi a Kumar, 2009; Schiffman a Kanuk, 2009; Richterová a kol., 2015) uvádza, že po fáze nákupu produktu môže zákazník pociťovať určitú úroveň spokojnosti či nespokojnosti. V prípade, že tovar, resp. služba nespĺňa očakávania zákazníka, kupujúci bude sklamaný a nespokojný. Ak sú jeho očakávania naplnené, pociťuje spokojnosť. Ak sa stupeň jeho očakávaní prekročí v pozitívnom zmysle slova, nastáva pocit potešenia zákazníka. U niektorých zákazníkov sa môže vyskytnúť aj ponákové disonancia, čo je určitý pocit neistoty, vnútorný konflikt a pochybnosti o tom, či kúpou produktu urobil správne rozhodnutie. Súčasťou ponákovnej disonancie je snaha zákazníka presvedčiť samého seba, že jeho výber bol správny a racionálny, čím sa snaží o redukciu ponákovnej disonancie. Podľa Blackwella a kol. (2006), Karunakarana (2009), Mennakshiho a Kumara (2009) sa disonancia objavuje častejšie, ak výdavky vynaložené na nákup vybraného produktu boli relatívne vysoké, pri nákupe pôsobili rušivé faktory alebo iné riziká spojené s nákupom (funkčné, psychologické, sociálne), ak zákazník počul dobré ohlasy na konkurenčné značky, alebo bolo jeho rozhodnutie náročné (veľa alternatív a kritérií rozhodovania a nemožnosť porovnať alternatívy z hľadiska ich výhod pre zákazníka).

Kotler a kol. (2009) a Meenakshi a Kumar (2009) uvádzajú, že spokojný zákazník kúpi produkt znova a šíri pozitívne ohlasy na zakúpený produkt. Na druhej strane nespokojný zákazník nebude produkt používať, prípadne ho môže vrátiť. Môže sa sťažovať a na verejnosti šíriť zlé meno o produkte či predajcovi. Fáza ponákovného hodnotenia má veľký vplyv na budúce rozhodnutia zákazníkov o nákupe.

Záver

Štúdiom problematiky nákovného rozhodovania a procesu, v ktorom prebieha, sa doteraz zaoberalo mnoho významných autorov. Významnosť tejto témy determinuje jej nepretržitá aktuálnosť, pretože od počiatkov jej formulovania (60. roky 20. storočia) až do súčasnosti je nákovné rozhodovanie dôležitým procesom, s ktorým sa ľudia ako zákazníci dennodenne stretávajú. Analýzou publikácií rôznych autorov sme dospeli k položeniu teoretického základu pre skúmanie nákovného rozhodovania. Medzi hlavné prínosy príspevku možno zaradiť vytvorenie päťstupňového modelu krokov nákovného rozhodovania z viacerých názorov vedcov a výskumníkov, ktorí sa predmetnou problematikou zaoberali. Publikované výstupy môžu byť ďalej použité aj v ďalších oblastiach skúmania ako napr. analýza jednotlivých krokov rozhodovacieho procesu, štúdie v oblasti nákovného správania či skúmanie vývojových etáp nákovného rozhodovania.

Zoznam bibliografických odkazov

- Antonides, G. & Raaij, W. F. Van. (1998). *Consumer Behaviour: a European perspective*. Chichester: John Wiley.
- Beckwith, N. E., Kassarian, H. H. & Lehmann, D. R. (1978). Halo effects in marketing research: Review and prognosis. *NA - Advances in Consumer Research*, 5(1), 465-467.
- Blackwell R. et al. (2006). *Consumer Behavior*. South-Western: Thomson.
- Dellaert, B. G C & Haubl, G. (2012). Searching in Choice Mode: Consumer Decision Process in Product Search with Recommendation. *Journal of Marketing Research*, 49(2), 277-288.
- Durvasula, S. et al. (1993). Cross-Cultural Generalizability of a Scale for Profiling Consumers Decision Making Styles. *The Journal of Consumer Affairs*, 27(1), 55-65.
- Engel, J. F., Blackwell, R. D., & Kollat, D. T. (1978). *Consumer Behavior*. New York: Dryden Press.
- Howard, J. A. & Sheth, J. N. (1969). *The Theory of Buyer Behavior*. New York: John Wiley.
- Karunakaran, K. (2009). *Buyer Behaviour (Consumer Behaviour)*. 2nd edition. New Delhi: Himalaya Publishing House.
- Kotler, P. (1998). *Marketing Management Analysis, Planning, Implementation and Control*. 9th edition. New Jersey: Prentice Hall
- Kotler P. et al. (2009). Analysing Consumer Markets. *Marketing Management: A South Asian Perspective* (pp.142-171), New Jersey: Prentice Hall.
- Lesáková, D. (2011). Analýza nákupného rozhodovania spotrebiteľov: Analysis of consumer buying purchase decisions. In *Vedecké state Obchodnej fakulty*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 1-7.
- Loudon, D., & Bitta A.J. (2009). Consumer Decision Processes. *Consumer Behaviour* (pp.481-593), Tata: McGraw Hill.
- Meenakshi, N. & Kumar, A. (2009). Consumer Behaviour. *Marketing Management* (pp.83-119). New Delhi: Vikas Publishing House.
- Olshavsky, R. W. & Granbois, D. H. (1979). Consumer decision making-fact or fiction? *Journal of Consumer Research*, 6(2), 93-100.
- Richterová, K. et al. (2015). *Spotrebiteľské správanie*. Bratislava: Sprint 2.
- Schiffman, G. & Kanuk, L.(2009). Consumer Decision Making and Beyond. *Consumer Behaviour* (pp.544-579), New Jersey: Prentice Hall.
- Solomon, M. (2009). Individual Decision Making. *Consumer Behaviour: Buying, Having and Being* (pp. 322-361), New Jersey: Prentice Hall.
- Vysekalová, J. (2004). *Psychologie spotřebitele*. Praha: Grada publishing.

Evaluation of Selected Aspects of the Business Environment of the Republic of Macedonia and Foreign Trade Relations with the Slovak Republic¹

Otília Zorkóciová² – Hana Petříková³ – Lenka Škodová⁴

Abstract

The paper focuses on the assessment of the Macedonian business environment based on analysis and comparison of selected global indices and ranks of competitiveness and quality of the business regulation and on the evaluation of the foreign trade relations with the Slovak Republic based on the calculation of the Revealed Comparative Advantage (RCA) Index. The Macedonian market has the potential to develop foreign trade activities with Slovak business entities, on the other hand, it is also a problematic territory to a certain extent, as the current development of Macedonia is marked by the tense internal political situation that has persisted since the elections in April 2014.

Key words

Republic of Macedonia, business environment, competitiveness indexes, business regulation indexes, revealed comparative advantage

JEL Classification: F18, F20

Introduction

The global financial and economic crisis, later transformed into a debt crisis and a crisis of values, brought new strategic challenges and opportunities for businesses that also encourage the tendency of companies to internationalize their activities. The current turbulent changing conditions in international markets have an impact on the Slovak business entities, whose necessity to participate in international economic cooperation is determined by the nature of the Slovak economy (small internal market, lack of own capital resources, high degree of industry specialization) and, on the other hand, by the world economic situation, dominated by processes of globalization, interdependence and integration and thus by ever-increasing competition. However, Slovak business entities should not exclusively limit their foreign expansion to neighboring markets in Central Europe or the internal market of the European Union, but should also develop business relations in new emerging but little explored regions.

¹ The paper is a part of the research project VEGA 1/0546/17 *Impact of the geopolitical changes on enforcement of the EU strategic foreign trade interests (with implications for the Slovak economy)*

² Assoc. Prof. Ing. Otília Zorkóciová, PhD., University of Economics in Bratislava, Faculty of Commerce, Department of International Trade, Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava, E-mail: ozorkoci@hotmail.com

³ Ing. Hana Petříková, University of Economics in Bratislava, Faculty of Commerce, Department of International Trade, Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava, E-mail: hana.petrikova@euba.sk

⁴ Ing. Lenka Škodová, University of Economics in Bratislava, Faculty of Commerce, Department of International Trade, Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava, E-mail: lenka.skodova.of@euba.sk

One of these regions is the Western Balkans and the Republic of Macedonia, which is identified as the country of priority importance within the 1st group in the Strategy of the External Economic Relations of the Slovak Republic for the period 2014 - 2020 (MH SR, 2014). The article focuses on the basic characteristics of the Macedonian economy and the analysis of selected elements of the Macedonian business environment through a number of global indexes and ranks of competitiveness and quality of the business regulation. These, given the fact that they are compiled and published by renowned international institutions, represent a relevant source of external secondary data in the process of international marketing research and the identification of potentially prospective foreign markets for the expansion of business activities. The second part of this article focuses on the evaluation of prospective commodity groups for the possibilities of intensifying the foreign trade commodity exchange between the Slovak Republic and Macedonia based on the Revealed Comparative Advantage (RCA) Index.

1 Methodology

The aim of this paper is to evaluate the positive and negative aspects of the Macedonian business environment through analysis and comparison of selected global indexes and ranks of competitiveness and quality of the business regulation in order to determine whether it is a prospective territory for the expansion of Slovak business entities; also to find out if the Slovak Republic has a comparative advantage in the analyzed commodity groups of foreign trade with Macedonia and how it developed during the monitored period. We used the following internationally accepted global indices as a source of data - Global Competitiveness Index, Doing Business, Index of Economic Freedom, Corruption Perceptions Index and Global Corruption Barometer. The basic characteristics of the Macedonian economy were drawn up on the basis of materials of Ministry of Foreign and European Affairs of the Slovak Republic and statistical databases of International Monetary Fund and The World Bank. We also applied mathematical and statistical methods in the process of quantification of the Revealed Comparative Advantage (RCA) Index in individual commodity groups of the SITC (Standard International Trade Classification) for the purpose of detecting the export commodities in which the Slovak Republic has the comparative or competitive advantage. Mathematically, the RCA index can be expressed as follows (Balassa, 1965):

$$RCA_{i1} = (x_{ij} - m_{ij}) / (x_{ij} + m_{ij}) \quad (1)$$

Where:

- x_{ij} - the value of the export of the i-th product group of the country sector j,
- m_{ij} - the value of the import of the i-th product group of the country sector j.

For the RCA_{i1} the following applies:

- If RCA_{i1} = -1, export does not exist because x_{ij} = 0,
- If RCA_{i1} = 1, import does not exist because m_{ij} = 0,
- If -1 < RCA_{i1} < 0, it induces comparative disadvantage,
- If RCA_{i1} = 0, export equals import (x_{ij} = m_{ij}),
- If 0 < RCA_{i1} < 1, it induces the revealed comparative advantage.

The logarithmic variant of the RCA calculation used in the Austrian Institute of Economic Research (WIFO) is more appropriate to reveal the comparative advantage of the Slovak Republic in selected commodity group in the foreign trade with Macedonia because it indicates a comparative advantage or disadvantage of the country in a commodity group and its degree. Mathematically, the logarithmic variant of RCA index can be expressed as follows (Vollrath, 1991):

$$RCA_{i2} = \ln\left[\left(x_{ij} / m_{ij}\right) / \left(X_j / M_j\right)\right] \quad (2)$$

Where:

x_{ij} - the value of the export of the i -th product group of the country sector j ,

m_{ij} - the value of the import of the i -th product group of the country sector j ,

X_j - value of total export from country j ,

M_j - value of total import to country j .

For the RCA_{i2} the following applies:

- If $RCA_{i2} > 0$, the country has a revealed comparative advantage in the commodity group,
- If $RCA_{i2} < 0$, it induces the revealed comparative disadvantage in the commodity group.

2 Results and discussion

The Republic of Macedonia was formed in 1991 after the dissolution of the Socialist Federal Republic of Yugoslavia and its independence was recognized in 1992. As in one of the few countries of the former Yugoslavia, the process of independence has not been linked to the outbreak of violent conflicts. Macedonia is a small landlocked state located in the central part of the Balkan Peninsula with a population of more than 2 million inhabitants. It borders to the north on Serbia, to the east on Bulgaria, to the south on Greece, to the west on Albania and to the northwest on Kosovo.

As regards the Euro-integration ambitions, Macedonia, as the first state of the Western Balkan region, signed a Stabilization and Association Agreement with the EU in April 2001, which entered into force in April 2004. Subsequently, Macedonia was granted Candidate Country status in December 2005. Despite the fact that the European Commission has recommended seven times to the European Council to open accession negotiations with Macedonia, the Council has not yet taken a consensus on this issue. The accession of the country to the EU is mainly blocked by a dispute with neighboring Greece over the name of the country, which is the same as the name of the northern Greek province, which in the Greeks raises concerns about the possibility of claiming Macedonian territory. In 2008, Macedonia filed a complaint with the International Court of Justice against Greece for violating its rights in the form of a barrier to entry into the NATO. In December 2011, the International Court of Justice upheld one of three Macedonian allegations, but the verdict did not bring any progress in the dispute. At present, in the official documents of the EU and in the multilateral fora, Macedonia acts

under the name "the former Yugoslav Republic of Macedonia", the name under which the country was admitted to the United Nations in 1993. On the other hand, up to 135 states, including the Slovak Republic, have recognized Macedonia under its constitutional name of the "Republic of Macedonia". The increased dynamics of the European and transatlantic integration process could be an impetus for stabilizing the political, economic and security situation in the country and, at the same time, for strengthening economic reforms. However, in recent years, there has been a deterioration in the rule of law, freedom of the media, the judicial independence and the enforcement of law, etc. Regarding membership of international organizations, Macedonia has joined Albania and Montenegro as one of the three countries of the Western Balkans region that are full WTO members since April 2003 (MZVaEZ SR, 2016).

2.1 The basic characteristics of the Macedonian economy

Macedonia is traditionally considered to be an agricultural country. In addition to agriculture, employing (20%) of Macedonia's population and accounting for (8.9%) of GDP, the textile, energy and construction industries characterized by the fact that the products produced are not demanding for skilled labor and advanced technology, hold the largest share in the Macedonian economy. Gradually, the services sector's share in the GDP starts to increase, in this respect the country has the potential for tourism development linked to accommodation and restaurant services (MZVaEZ SR, 2016).

Strong domestic demand and export growth resulted in the fact that the Macedonian economy achieved GDP growth rate of (3.8%) in 2015, which in absolute figures was a (16%) increase in the country's GDP compared to the pre-crisis level, with the IMF forecast for the GDP growth rate of (2.2%) in 2016. The year-on-year decline in the estimated economic growth rate is mainly due to declining investment and lower credit growth, reflecting an uncertain political situation in the country. As far as the unemployment rate is concerned, it moves to a high level, but from the beginning of the monitored period its value decreases year on year. In the case of the budget deficit, compared with the previous year, it fell by (0.3% to 3.9%) of GDP in 2015, but given the fact that the Macedonian government adopted two additional budgets in July and August 2016, the budget deficit projection increased from the original (3.2%) of GDP to (4.0%) of GDP. Public debt is on the upward trend from 2010 to 2015 and its forecast for the year 2016 is 47.9% of GDP (note: EU public debt reached (83.3%) of GDP in 3Q/2016) (IMF, 2016). The evolution of the above-mentioned main macroeconomic indicators of Macedonia during the years 2010 to 2015 with the forecast for 2016 is shown in Table 1.

Table 1 Main macroeconomic indicators for the Republic of Macedonia

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Real GDP growth rate (%)	3,4	2,3	-0,5	2,9	3,6	3,8	2,2*
GDP (EUR bn.)	7,1	7,5	7,6	8,1	8,6	9,1	9,4*
Unemployment rate (%)	32,1	31,4	31,0	29,0	28,0	26,1	25,4*
Inflation rate (%)	1,5	3,9	4,7	2,8	-0,1	-0,2	0,0*
Budget deficit (% of GDP)	2,4	2,5	3,8	3,8	4,2	3,9	4,0*
Public debt (% of GDP)	27,0	30,4	36,4	38,0	43,4	44,2	47,9*

Note: * - projection, N/A - not available

Source: authors' own processing based on IMF, 2016; The World Bank, 2017

The current development of Macedonia is marked by a tense internal political situation in the country that de facto persists from the elections in April 2014. The then prime minister N. Gruevski and his co-workers were accused by opposition leader Z. Zaeva of corruption, eavesdropping on politicians and journalists, interference with the media, manipulation of previous elections and non-transparent occupation of public sector functions. Under EU and USA interventions in January 2016, N. Gruevski resigned from office, the Macedonian Parliament was dissolved and an official government was set up to prepare early parliamentary elections. However, the EU and the USA proposed their postponement of 24 April 2016 to the June deadline, the main reason being insufficient conditions to ensure the credibility of the vote. Following the abolition of the results of the June elections, the premature parliamentary elections were postponed twice on December 11, 2016 with the victory of the Internal Macedonian Revolutionary Organization - Democratic Party for Macedonian National Unity of former Prime Minister N. Gruevski, who won 51 seats in the Macedonian Parliament (compared to 49 chairs taken over by the opposition Social Democratic Union of Macedonia) (Reuters.com, 2016).

2.2 The Evaluation of the Republic of Macedonia in Relation to Global Competitiveness and Quality of the Business Environment Rankings

In the current release of the Global Competitiveness Report 2016-2017, which assesses the level of competitiveness of the economies on the basis of the **Global Competitiveness Index**, Macedonia ranked 68th among the 138 countries surveyed, representing a decrease of 8 places in comparison with 2015-2016. The areas with the most marked deterioration compared to the previous year include for example *higher education and training* (a drop of 30 positions to 76th), *health and primary education* (a drop of 16 positions to 92nd) and *institutions* (a drop of 15 positions to 67th). On the contrary, the areas where Macedonia has improved its position are only three subindices,

namely *innovation* (rising by 7 positions to 51st), *macroeconomic environment* (rising by 3 positions to 44th) and *technological readiness* (rising by 2 positions to 61st) (The World Economic Forum, 2016). The evolution of GCI of Macedonia from 2010 to the present, including individual subindices, is shown in Table 2.

Table 2 The Macedonia Competitiveness measured by the Global Competitiveness Index (GCI)

	2010 – 2011	2011 – 2012	2012 – 2013	2013 – 2014	2014 – 2015	2015 – 2016	2016 – 2017
GCI Rank	79	79	80	73	63	60	68
Institutions	80	81	78	60	45	52	67
Infrastructure	91	86	81	86	82	78	80
Macroeconomic environment	47	37	47	59	55	47	44
Health and primary education	69	80	77	79	78	76	92
Higher education and training	72	80	81	76	71	46	76
Goods market efficiency	57	63	68	44	38	33	34
Labor market efficiency	71	72	94	79	71	84	95
Financial market development	87	82	79	62	41	52	57
Technological readiness	64	67	71	67	62	63	61
Market size	106	107	104	109	108	108	110
Business sophistication	96	105	111	100	89	72	75
Innovation	97	105	110	86	68	58	51

Source: authors' own processing based on The World Economic Forum, 2010 - 2016

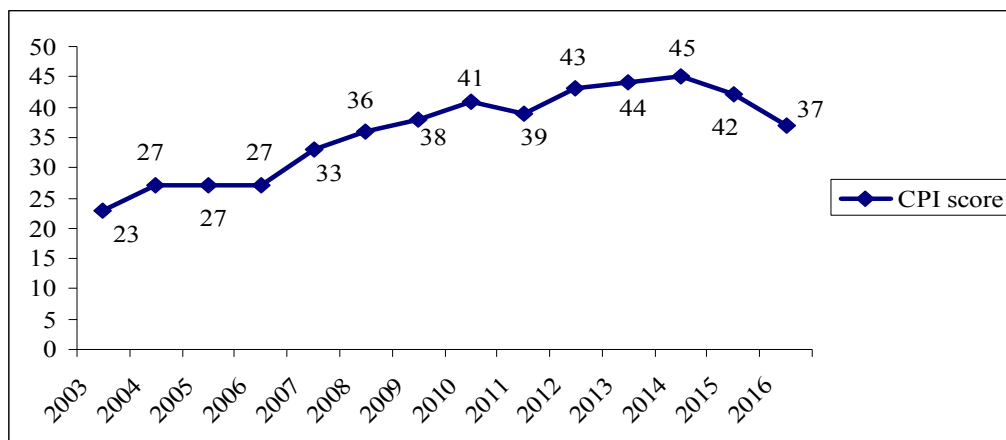
Doing Business is an important ranking in the process of evaluation of quality of the business environment. In the current edition of Doing Business 2017, Macedonia ranks 10th in the world, representing a two positions improvement over the previous year. At the same time, it has become the Western Balkan country with the best level of business environment regulation, for example the establishment of a company in Macedonia currently only takes two days compared to a ten-day regional average. Besides Armenia, Belarus, Georgia, Kazakhstan and Lithuania, Macedonia belongs to a group of countries that have implemented reforms in all areas assessed within Doing Business 2017. The implemented reforms include, for example, the creation of a unified collateral registry for movable property, better access to information in shareholder actions, expanded shareholders' role in company management or strengthened creditors' rights (The World Bank, 2016).

Macedonia ranked 31st among the world's 180 rated economies in the current edition of Heritage Foundation's **Index of Economic Freedom**, in which the variables

examined reflect the state of the previous year. It reached a score of 70.7 points out of 100 and ranked among the „mostly free“ countries. Compared to the 2016 edition, which assesses the state of economic freedom for 2015, Macedonia recorded an increase of 3.2 points. Within the 12 aspects of economic freedom the country recorded the best scores in these areas: *tax burden* (91,9 points), *trade freedom* (86,1 points), *business freedom* (81,5 points) and *monetary freedom* (80,8 points). On the other hand, Macedonia has the worst scores in components: *government integrity* (52,0 points), *investment freedom* (60,0 points), *financial freedom* (60,0 points) and *judicial effectiveness* (61,4 points) (The Heritage Foundation, 2017). The presented results correspond to the analysis of the Macedonian business environment, in which we identified the political instability or the issues of judicial independence as two of the problematic areas of the Macedonian economy.

Due to the fact that the business environment in the Western Balkan countries is characterized by a high level of corruption and clientelism, we also give some indexes assessing the level of corruption when analysing the Macedonian business environment. In the current issue of the **Corruption Perceptions Index 2016** (CPI) released by Transparency International, Macedonia is ranked 90th out of 176 countries with a score of 37 out of 100 points. Compared to the previous year, this represents a significant drop of 24 positions and 5 points. Within the region of Eastern Europe and Central Asia to which Macedonia is assigned in the index, the worse results among the Western Balkan countries are reached only by Kosovo ranked 95th with a score of 36 points (Transparency International, 2017). The Graph 1 shows the development of CPI score since 2003, when Macedonia was first included in the CPI, to the most recent CPI 2016.

Graph 1 The development of the Macedonian Corruption Perceptions Index scores (2003 - 2016)



Source: Author' own processing based on Transparency International, 2017

Global Corruption Barometer, unlike Corruption Perceptions Index, focuses on the experience of ordinary citizens in providing bribes and corruption in the national economy. We pick out the most interesting findings about the corruption perception in

the Macedonian economy from the regional barometer publication 2016 focusing on the European and Central Asian countries (Transparency International, 2016):

- (34%) of respondents consider corruption to be one of the three most important problems faced by the Macedonian economy, it is the second lowest share of respondents from Western Balkan countries after Montenegro (31%),
- (47%) of Macedonian citizens perceive government measures to combat corruption as inactive and inadequate,
- (12%) of households surveyed paid bribes over the past 12 months in access to basic services, which represents the second lowest share of households in the Western Balkan countries after Kosovo, where (10%) of respondents experience bribery.

In the previous issue of the Global Corruption Barometer 2013, (51%) of respondents said that corruption is a serious problem in their country. (26%) of Macedonian citizens were of the opinion that the level of corruption in the country declined slightly in the past two years, while (29%) of respondents thought there was no change. The institutions considered to be the most corrupt in the country by citizens were mainly judiciary, political parties, public officials and civil servants. As regards giving a bribe, respondents or their relatives in the household paid bribes most often to the police, the judiciary and the healthcare sector during the last 12 months prior to the survey.

2.3 The Evaluation of Foreign Trade Relations between Slovakia and Macedonia based on Revealed Comparative Advantage (RCA2) Index

The relations between the Slovak Republic and Macedonia are governed by the Memorandum of Cooperation between the Ministry of Economy of the Slovak Republic and the Ministry of Economy of the Republic of Macedonia signed on 19th November 2012 in Bratislava. On its basis, a Joint Commission for Economic Cooperation was established between the Ministry of Economy of the Slovak Republic and the Ministry of Economy of the Republic of Macedonia. Until now, a single meeting took place on 22nd - 23rd February 2016 in Macedonian Skopje. Despite the fact that the meeting of the Commission mainly affected the competencies of the Ministries of Economy of the two countries, covering issues such as investment, energy, small and medium-sized enterprises, or support for business activities, bilateral relations between Slovakia and Macedonia also include areas of other ministries and institutions. In order to intensify the development of mutual foreign trade and investment relations the Macedonian-Slovak Business Club was established and its constituent meeting took place on 15th February 2016. The club is the "first contact point" in providing comprehensive services such as legal advice, contact with business partners, translation services for both Slovak and Macedonian business entities (MH SR, 2016).

Macedonia was the only Balkan country with which the Slovak Republic showed a balance of trade deficit over the 2011 - 2015 horizon. This situation was caused by a significant increase in re-exports of precious metal alloys and catalysts for the Slovak automotive industry, which Slovak exports could not compete with in other commodities.

The detailed development of foreign trade between Slovakia and Macedonia is shown in Table 3.

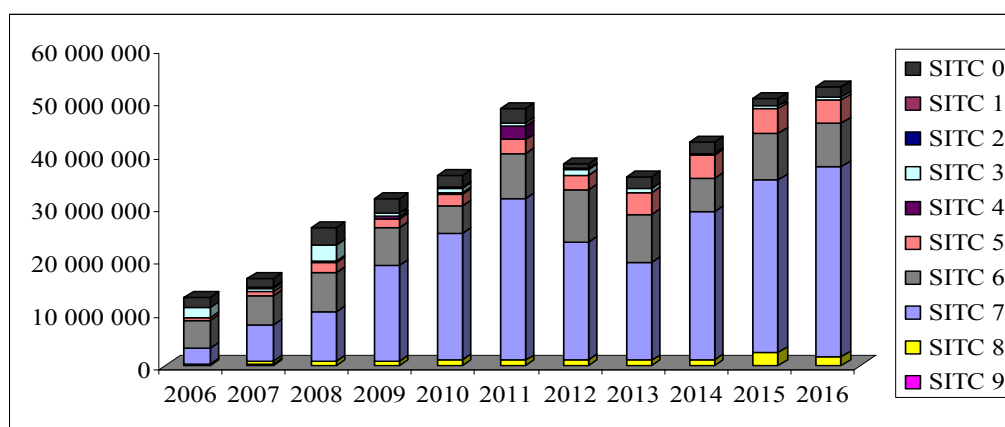
Table 3 Foreign trade of the Slovak Republic with Macedonia (EUR millions)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Turnover	17,1	22,1	39,5	48,3	66,1	99,5	97,0	89,7	94,9	107,4	93,3
Export	12,9	16,6	26,2	31,5	36,1	48,9	38,2	35,9	42,5	50,8	52,9
Import	4,2	5,5	13,3	16,8	30,0	50,6	58,8	53,8	52,4	56,6	40,4
Balance	8,7	11,1	12,9	14,7	6,1	-1,7	-20,6	-17,9	-9,9	-5,8	12,5

Source: Author own processing based on Eurostat, 2017

Concerning the commodity structure of Slovakia's exports to Macedonia (see Graph 2), during the monitored period of 2006 - 2016, the commodity group 7 - Machinery and transport equipment held the highest share of exports, followed by 6 - Manufactured goods classified chiefly by material and goods under commodity group 5 - Chemicals and related products were placed in the 3rd position. On the contrary, the minimum share of total exports to Macedonia was held by commodity classes 1 - Beverages and tobacco and 2 - Crude materials, inedible, except fuels.

Graph 2 Commodity structure of Slovakia's exports to Macedonia in 2006 - 2016 (EUR)



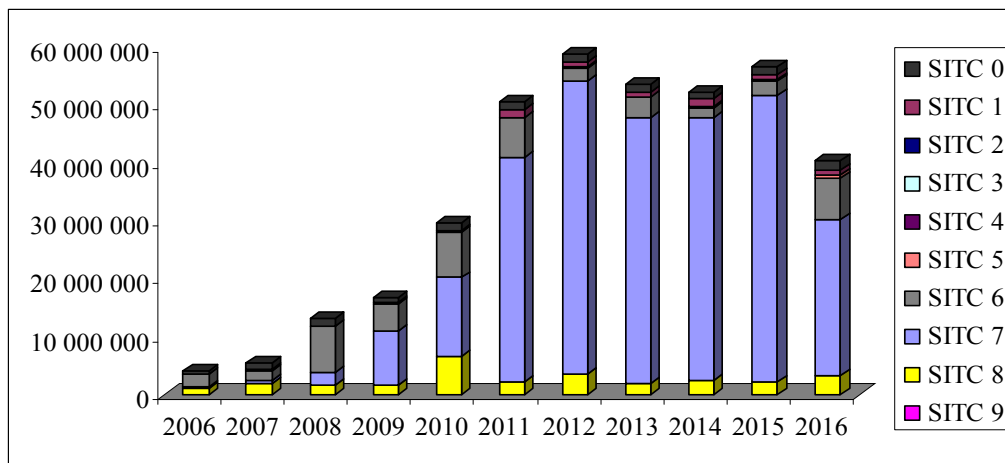
Note: SITC Rev. 4: 0 - Food and live animals, 1 - Beverages and tobacco, 2 - Crude materials, inedible, except fuels, 3 - Mineral fuels, lubricants and related materials, 4 - Animal and vegetable oils, fats and waxes, 5 - Chemicals and related products, 6 - Manufactured goods classified chiefly by material, 7 - Machinery and transport equipment, 8 - Miscellaneous manufactured articles, 9 - Commodities and transactions not classified elsewhere in the SITC

Source: Author own processing based on Eurostat, 2017

In the case of the commodity structure of imports of Macedonian production into the Slovak market (see Graph 3), the commodity groups 7 - Machinery and transport equipment, 6 - Manufactured goods classified chiefly by material and 8 - Miscellaneous manufactured articles were among the most imported commodities. On the other hand,

the smallest share was held by commodity groups 2 - Crude materials, inedible, except fuels and 5 - Chemicals and related products.

Graph 3 Commodity structure of Slovakia's imports from Macedonia in 2006 - 2016 (EUR)



Note: SITC Rev. 4: 0 - Food and live animals, 1 - Beverages and tobacco, 2 - Crude materials, inedible, except fuels, 3 - Mineral fuels, lubricants and related materials, 4 - Animal and vegetable oils, fats and waxes, 5 - Chemicals and related products, 6 - Manufactured goods classified chiefly by material, 7 - Machinery and transport equipment, 8 - Miscellaneous manufactured articles, 9 - Commodities and transactions not classified elsewhere in the SITC

Source: Author own processing based on Eurostat, 2017

In the case of the Slovak Republic and Macedonia, despite the year-on-year growth of turnover, the untapped potential in the foreign trade commodity exchange, which has so far been significantly under-estimated, still exists. In the next part of this article we will focus on analyzing the comparative advantages of Slovak foreign trade with Macedonia based on the calculation of the RCA index. Our aim was to find out if the Slovak Republic has a comparative advantage in the analyzed commodity groups and how it developed during the monitored period. We decided to calculate the logarithmic version RCA2 used in the Austrian Institute of Economic Research (WIFO), as this indicates a comparative advantage or disadvantage of the country in a certain commodity group and quantifies its degree. Commodity groups according to SITC classification Rev. 4, in which the Slovak Republic has revealed comparative advantage in the foreign trade with Macedonia, are highlighted in bold in Table 4.

Table 4 RCA2 of the Slovak Republic in foreign trade with Macedonia in 2006 – 2016

SITC	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
0	0,06	-0,59	0,22	0,42	0,31	0,87	0,07	0,94	0,75	0,29	0,01
1	0,00	N/A	N/A	N/A	N/A	-11,86	N/A	- 11,46	- 12,66	0,00	-5,62
2	-0,99	-0,72	-0,80	-0,25	0,57	-2,46	-0,42	-0,94	-2,18	-0,75	-1,17
3	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	8,56	N/A	N/A	N/A	7,21
4	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
5	3,01	1,44	3,48	4,08	N/A	14,12	10,13	6,95	3,27	3,17	2,25
6	-0,26	0,07	-0,73	-0,24	-0,60	0,26	1,90	1,33	1,56	1,39	-0,11
7	1,74	1,32	0,71	0,06	0,37	-0,20	-0,39	-0,50	-0,27	-0,31	0,02
8	-2,56	-2,31	-1,48	-1,53	-2,07	-0,76	-0,66	-0,29	-0,68	0,21	-0,97
9	N/A	9,07	N/A	N/A	N/A	N/A	-0,62	N/A	N/A	N/A	N/A

Note: SITC Rev. 4: 0 - Food and live animals, 1 - Beverages and tobacco, 2 - Crude materials, inedible, except fuels, 3 - Mineral fuels, lubricants and related materials, 4 - Animal and vegetable oils, fats and waxes, 5 - Chemicals and related products, 6 - Manufactured goods classified chiefly by material, 7 - Machinery and transport equipment, 8 - Miscellaneous manufactured articles, 9 - Commodities and transactions not classified elsewhere in the SITC

N/A - Not Available

Source: Author own processing based on Eurostat, 2017

Macedonia is the only Western Balkan country with which Slovakia showed a balance of trade deficit between 2011 and 2015. Within the analyzed time period 2006 - 2016, we observed the continuing comparative advantages of Slovak exports in commodity groups 0 - Food and live animals, 5 - Chemicals and related products and 6 - Manufactured goods classified chiefly by material. The intensity of these advantages gradually decreases in all three of the most competitive commodity groups. In the most recent assessment of the RCA2 indicator for 2016, the highest value is reached in group 3 - Mineral fuels, lubricants and related materials (7,21) and the lowest in group 0 - Food and live animals (0,01). However, on the part of Macedonian entities there is a demand for Slovak production in which Slovakia does not record a comparative advantage over the period under review. This demand includes, for example, biomass power generation technologies in line with Macedonia's commitments to invest a significant amount of funds in the area of renewable energy sources.

Conclusion

Despite some positive aspects of Macedonian business environment presented in this paper, mainly the overall political and legal situation in the country constitutes a serious risk, which is also highlighted by the European Commission in its evaluation reports. These factors include, among other things, low law enforcement, judicial

inefficiency, low level of the implementation of legislation, lack of transparency in tenders, bad payment behaviour of Macedonian business partners, ubiquitous family, political and financial ties, corruption, bureaucratic apparatus, unexpired property relations and a large share of the grey economy. It can not be excluded the Macedonian-Greek dispute over the name of the country, since the conflicting relations between the two economies can also have an impact on businesses entities and their activities in the Macedonian market. In the case of the Slovak Republic and Macedonia, despite the year-on-year growth of turnover, the untapped potential in the foreign trade commodity exchange, which has so far been significantly under-estimated, still exists. Within the analyzed time period 2006 - 2016, we observed the continuing comparative advantages of Slovak exports in commodity groups 0 - Food and live animals, 5 - Chemicals and related products and 6 - Manufactured goods classified chiefly by material, on the other hand, there is also a demand for other Slovak production such as biomass power generation technologies. Overall, we can assume that without the thorough organizational, technical and financial reassurance consisting in drawing up a detailed contract, including penalty measures for its non-fulfillment and insurance, the establishment of foreign trade cooperation with Macedonian business partners can not be recommended to Slovak business entities.

References

- Balassa, B. (1965). Trade Liberalisation and "Revealed" Comparative Advantage. *The Manchester School*, 33 (2), 99-123.
- Eurostat. (2017a). *International trade of EFTA and enlargement countries*. Retrieved May 25, 2017, from <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>
- Eurostat. (2017b). *EU trade since 1988 by SITC*. Retrieved May 25, 2017, from <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>
- IMF. (2016). *IMF Executive Board Concludes Article IV Consultation with Former Yugoslav Republic of Macedonia*. Retrieved February 20, 2017, from <http://www.imf.org/en/News/Articles/2016/11/21/PR16513-Macedonia-IMF-Executive-Board-Concludes-Article-IV-Consultation>
- MH SR. (2014). *Stratégia vonkajších ekonomických vzťahov Slovenskej republiky na obdobie 2014-2020*. Retrieved February 24, 2017, from <http://www.economy.gov.sk/11154-menu/144342s>
- MH SR. (2016). *Informácia o priebehu a výsledkoch 1. zasadnutia Zmiešanej komisie pre hospodársku spoluprácu medzi Ministerstvom hospodárstva Slovenskej republiky a Ministerstvom hospodárstva Macedónskej republiky v dňoch 22. – 23. februára 2016 v Skopje a Návrh vykonávacieho protokolu*. Retrieved February 28, 2017, from <http://www.rokovania.sk/Rokovanie.aspx/BodRokovaniaDetail?idMaterial=25455>
- MZVaEZ SR. (2016). *Ekonomická informácia o teritóriu: Macedónska republika*. Retrieved February 24, 2017, from https://www.mzv.sk/documents/738912/620840/Macedonsko+-+ekonomick%C3%A9+inform%C3%A1cie+o+terit%C3%B3riu_Apr_2016.pdf

- Reuters.com. (2016). *Macedonia's nationalists win election: official results*. Retrieved February 15, 2017, from <http://www.reuters.com/article/us-macedonia-election-result-idUSKBN1412L2?il=0>
- The Heritage Foundation. (2017). *2017 Index of Economic Freedom*. Retrieved March 13, 2017, from http://www.heritage.org/index/pdf/2017/book/index_2017.pdf
- The World Bank. (2016). *Doing Business 2017 - Measuring Regulatory Quality and Efficiency*. Retrieved February 15, 2017, from <http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB17-Report.pdf>
- The World Bank. (2017). *DataBank: World Development Indicators Macedonia, FYR*. Retrieved February 15, 2017, from <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&country=MKD>
- The World Economic Forum. (2016). *Reports*. Retrieved February 19, 2017, from [http://www.weforum.org/reports?filter\[type\]=Competitiveness](http://www.weforum.org/reports?filter[type]=Competitiveness)
- Transparency International. (2016). *Global Corruption Barometer 2016 - People and Corruption: Europe and Central Asia*. Retrieved February 22, 2017, from https://files.transparency.org/content/download/2039/13168/file/2016_GCB_ECA_EN.pdf
- Transparency International. (2017). *Corruption Perceptions Index 2016*. Retrieved March 15, 2017, from http://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2016
- Vollrath, T. L. (1991). A theoretical evaluation of alternative trade intensity measures of revealed comparative advantage. *Weltwirtschaftliches Archiv – Review of World Economics*, 127 (2), 265-280.

Zahraničnoobchodné vzťahy EÚ s južnými susedskými krajinami po Arabskej jari¹

Ľubica Zubaľová²

EU Foreign-trade Relations with Southern Neighbourhood Countries after Arab Spring

Abstract

Middle East North Africa (MENA) countries are going through turbulent changes since the end of the year 2010, but it is still not clear what will be the future of the region. Only few countries were able to benefit from Arab spring, Morocco among others, the rest of the region is fighting with bigger or smaller difficulties: Libya went through civil war and is far from peace and prosperity, Syria is still fighting and the rest of the region is heavily influenced by the migration of the refugees. EU redefined the priorities of European neighbourhood policy that should be more flexible, differentiate the countries and focus on stability and safeness. The article, based on the analysis of economic development of region MENA and analysis of trade exchange with individual countries and the region: before, during and after Arab spring, evaluates the trade development between EU and MENA countries participating in European neighbourhood policy and identifies the most serious barriers of mutual cooperation.

Key words

European neighbourhood policy, trade, trade barriers, Arab spring

JEL Classification: P45, O24, O53

Úvod

Krajiny regiónu severnej Afriky a Blízkeho východu MENA prechádzajú od konca roku 2010 výraznými zmenami, máloktorá krajina však dokázala z udalostí Arabskej jari vyťažiť. Arabská jar sa začala protestmi v Tunisku, potom došlo k nepokojom v Egypte, neskôr v Líbyi a v Sýrii. V Líbyi a Sýrii prerástli vzbury obyvateľov do ozbrojených konfliktov, ktoré vyvolali v krajine chaos a mali deštruktívny vplyv na celý región. Očakávaná demokratizácia, ktorá mala priniesť obyvateľom lepší život, zníženie chudoby a oživenie celého hospodárstva, neprebehla podľa predstáv protestujúcich. Výnimkou je Maroko, v ktorom došlo ku konštitučným zmenám a relatívne slobodným voľbám a ktorého hospodárstvo sa sľubne rozvíja. Ostatným nepriniesli búrlivé udalosti veľký prospech, naopak, väčšina z krajín regiónu je súčasnou bezpečnostnou situáciou v Sýrii a Líbyi negatívne ovplyvnená.

¹ Príspevok je súčasťou riešenia projektu GAAA 26_2/2016 *Porovnanie konkurenčnej schopnosti SR v rámci krajín V4 na základe vybraných indikátorov*

² Ing. Ľubica Zubaľová, PhD., Ekonomická univerzita v Bratislave, Obchodná fakulta, KMO, Dolnozemska 1, Bratislava, E-mail: lzubalova@gmail.com

EÚ v roku 2015 opätovne prehodnocovala Európsku susedskú politiku (ESP) a uskutočnila revíziu, ktorá však neprináša revolučné zmeny: predovšetkým by mala byť flexibilnejšia, pristupovať ku členským krajinám diferencovane, s užším zameraním a riešiť konkrétne problémy regiónu. V roku 2011 bola prioritou ESP podpora demokracie, od roku 2015 je to, vzhľadom na bezpečnostnú situáciu, stabilizácia. Ani prístup „viac za viac“ – viac reforiem – viac finančnej podpory, nepriniesol želané výsledky a strategické ciele boli zúžené na dosahovanie základných slobôd, práva a poriadku, rovnosť pohlaví a ľudské práva. Prioritou ostáva stabilizácia partnerstva: riešenie bezpečnosti, hospodárskeho rozvoja regiónu a nelegálnej migrácie.

Krajiny regiónu sú tradičnými obchodnými partnermi EÚ, čo vyplýva na jednej strane z koloniálnej minulosti a na druhej z geografickej blízkosti. Vzájomná spolupráca bola výrazne posilnená v 70. rokoch prijatím Globálnej stratégie pre stredomorský región, neskôr vzniklo Euro-stredomorské partnerstvo, v rámci ktorého bola prijatá tzv. Barcelonská deklarácia, ktorá položila základ vzniku zóny voľného obchodu. Od roku 2004 patria krajiny regiónu pod Európsku susedskú politiku a v roku 2008 sa začala bilaterálna projektová spolupráca v rámci Únie pre Stredomorie.

1 Metodika práce

Cieľom príspevku je, na základe skúmania súčasnej hospodárskej situácie v regióne a analýzy vzájomnej obchodnej spolupráce s jednotlivými krajinami regiónu v období pred, počas a po Arabskej jari, vyhodnotiť vývoj obchodnej spolupráce EÚ s krajinami MENA, ktoré patria pod Európsku susedskú politiku a identifikovať najzávažnejšie bariéry vzájomnej spolupráce.

Čiastkové ciele:

1. Identifikovať potenciál regiónu, ktorý by mohol napomôcť rastu HDP.
2. Analyzovať riziká, ktoré by mohli viesť k stagnácii rastu HDP, prípadne k oživeniu alebo predĺženiu krízy alebo konfliktu.
3. Vyhodnotiť obchodnú spoluprácu Slovenskej republiky s vybranými krajinami regiónu MENA.

Príspevok skúma krajiny regiónu MENA, ktoré patria pod Európsku susedskú politiku a majú podpísanú asociačnú dohodu s EÚ a Sýriu a Líbyu, ktoré majú výrazný vplyv na bezpečnosť celého regiónu. Z hľadiska cieľa skúmania sa príspevok zameriava hlavne na netarifné prekážky obchodu (keďže veľká časť tarifných prekážok bola odstránená v rámci asociačných dohôd). Alžírsko a Jordánsko sú naklonené voľnému obchodu, najviac netarifných prekážok, brániacich voľnému obchodu, má Egypt, prekážky obchodu s Palestínou vychádzajú z nízkej ekonomickej úrovne krajiny a obštrukcií, ktoré vytvára Izrael.

V príspevku bola využitá analytická, komparačná a syntetická metóda. V časti 2.1 autorka vyhodnocuje pomocou analytickej, komparačnej a syntetickej metódy vývoj vzájomnej obchodnej výmeny regiónu MENA s EÚ ako regiónu, ako aj obchod jednotlivých krajín MENA s EÚ. V časti 2.2 skúma autorka za pomoci analytickej metódy netarifné prekážky vzájomného obchodu a autonómne preferencie, ktoré EÚ ponúka niektorým

krajinám na podporu ich exportu do EÚ. V časti 2.3. analyzuje ostatné riziká a potenciálne faktory, ktoré majú vplyv na obchodné vzťahy regiónu.

Na účel získania údajov boli využité odborné články, údaje FAO, odborné publikácie a časopisy a oficiálne webové stránky EÚ.

2 Výsledky a diskusia

Podľa Dadusha (2016) hospodársky vývoj krajín MENA zasiahli nízke ceny ropy aj problémy v eurozóne. Vonkajšie faktory sú zintenzívnené nestabilnými a/alebo slabými vládami, vysokou nezamestnanosťou hlavne v radoch mládeže a nesplnenými očakávaniami po Arabskej jari (Dadush U., 2016). Podľa analýzy autora nízke ceny ropy (spolu s občianskymi vojnami) zasiahli nielen producentov ropy, ale aj okolité krajiny, kam migrovala pracovná sila. Ako relatívne stabilné sa ukázali monarchie (Jordánsko, Maroko), nestabilné/slabé vlády sú v Líbyi, Sýrii, Egypte, tradične krehkým štátom je aj Libanon. Vysoká nezamestnanosť je typická pre celý región a nezamestnanosť mládeže môže byť podnetom pre vznik nových nepokojov. Za rizikové možno považovať aj vysoké prírastky obyvateľstva a environmentálne problémy, ktoré podľa neomalthusínanov môže viesť k násilným konfliktom. Podľa Gleicka možno nedostatok vody v regióne využiť aj ako politický prostriedok na dosiahnutie politických cieľov (Šmíd T., 2010) – prípad využitia rieky Jordán Izraelom, využívanie Eufratu a Tigrisu Tureckom a Sýriou. Tieto teórie považujeme za validné v prípade sledovaného regiónu, v ktorom sú okrem demografických problémov a nezamestnanosti prítomné aj problémy s pitnou vodou a konflikty týkajúce sa ropy (Líbya).

V krajinách MENA je zjavné spomalenie rastu HDP od roku 2009 až po prepád v roku 2011 (Libanon), 2010 Jordánsko – v oboch krajinách nedošlo dodnes k významnému oživeniu rastu HDP. V regióne stúpa percento ľudí žijúcich v chudobe (IMF, 2017).

Podľa MMF sú hlavnými negatívnymi faktormi ovplyvňujúce výkonnosť regiónu *vysoký populačný rast a environmentálne problémy*. Vyššie prírastky obyvateľstva dosahuje iba subsaharská Afrika, v MENA je ročný prírastok, podľa The Economist, asi (1,8 %) a od roku 1980 sa populácia strojnásobila (The Economist, 2016). Vysoké prírastky znamenajú nízku pravdepodobnosť poklesu chudoby a rastu HDP na obyvateľa. K ďalším faktorom patrí: *nízka produktivita, zaostávajúce politické a inštitucionálne reformy, veľký a nákladný verejný sektor, neefektívny a neadekvátny vzdelávací systém, nedostatočne vyvinuté finančné trhy, obchodné bariéry a výmenné kurzy* (MMF, 2016). Vzhľadom na konflikty v regióne a rastúcu chudobu je kritická miera emigrácie do západnej Európy, ktorá je však podľa Fukuyama nevyhnutná a vedie k podpore demokracie v krajinách, v ktorých doteraz neexistuje (Eichler, J. 2010). Výraznejšiemu oživeniu by v regióne napomohol mier, ktorý je však v nedohľadne, oživenie globálnej ekonomiky a rast cien ropy, čo by zvýšilo príjmy najmä krajinám produkujúcim ropu, prípadne ich susedom, ktorí tradične migrujú za prácou v ťažobnom priemysle. Predovšetkým však krajiny regiónu potrebujú vyriešiť svoje vnútorné problémy. K potenciálu, ktorý región MENA môže využiť k oživeniu, patrí: lacná pracovná sila, vysoká miera gramotnosti, rezervy v zapojení žien do pracovného procesu, nerastné suroviny, obchodné napojenie

na západnú Európu, možnosť zapojiť sa do spoločných projektov v rámci Európskej susedskej politiky, ponuka veľkého trhu spotrebiteľov, cestovný ruch a projekty budovania infraštruktúry.

2.1 Vzájomná obchodná výmena EÚ a krajín MENA

Krajiny južnej vetvy susedskej politiky sú tradičnými obchodnými partnermi EÚ a najmä dovoz EÚ z regiónu má trvale rastúcu tendenciu, k výraznému poklesu došlo v roku 2009 (o 29,3 %) a v roku 2013 (konflikt Sýria a Líbya). Vývoz poklesol v krízovom roku 2009 o (11,8 %), od roku 2013 vývoz z EÚ stagnuje a klesá. V roku 2015 došlo k nárastu o (4,5 %). Vývoz EÚ klesal v krízovom roku 2009 do všetkých krajín okrem Libanonu a Líbye. V období Arabskej jari alebo po nej došlo k poklesu exportu najmä do Sýrie, Líbye a Egypta. EÚ má aktívnu obchodnú bilanciu so všetkými krajinami okrem Líbye, s Alžírskom bola dlhodobovo pasívna, ale v roku 2015 bola aktívna. Podrobnejšie údaje poskytuje tabuľka 1.

Tab. 1 Zahraničný obchod EÚ s krajinami MENA (mld. EUR)

	EÚ export	EÚ import	Bilancia
2008	137,5	151,7	– 14,1
2009	121,2	107,3	13,9
2010	150,6	133,3	17,3
2011	161,9	132,2	29,6
2012	175,2	155,5	19,7
2013	179,5	146,5	33,1
2014	177,5	139,4	38,1
2015	185,4	133,1	52,2

Zdroj: European Commission, 2016.

V tabuľke 2 sú zachytené údaje o dovoze EÚ z jednotlivých krajín MENA v období rokov 2005 – 2015.

Tab. 2 Dovoz EÚ z krajín MENA (mil. EUR)

Krajina	2005	2009	2011	2013	2014	2015
Alžírsko	20 885	17 411	27 850	31 920	29 458	20 703
Tunisko	6 827	8 006	9 913	9 348	9 365	9 507
Maroko	9 123	6 585	8 876	10 046	11 053	12 444
Egypt	5 238	6 180	9 608	7 969	8 579	7 196
Jordánsko	389	179	314	353	338	384
Libanon	217	256	412	342	332	408

Krajina	2005	2009	2011	2013	2014	2015
Izrael	9 752	8 913	12 769	12 480	13 256	13 368
Palestína	10	6	12	14	14	16
Líbya	19 855	20 872	10 447	23 203	12 477	7 427
Sýria	3 089	2 351	3 216	128	89	87

Zdroj: European Commission, 2017.

Z tabuľky 2 je zrejmé, že EÚ dováža najviac z Alžírsk (energetické zdroje), Izraela a Maroka. Najmenej dováža z okupovaných palestínskych území (blokád Izraela) a Sýrie, kde došlo k prudkému prepadu obchodu z dôvodu pretrvávajúcej občianskej vojny. Dovoz EÚ z **Alžírsk** od roku 2005 rástol až do roku 2008, v roku 2009 poklesol o (38,4 %). V roku 2010 došlo k oživeniu obchodu (21,1 %) a rast bol zaznamenaný až do roku 2012. Od tohto obdobia vzájomný obchod klesá ako následok stagnácie hospodárskeho vývoja regiónu, v roku 2015 bol na úrovni 20 703 mil. eur, čo predstavuje pokles o (29,7 %). Príčinou celkového poklesu hodnoty dovozu je pokles cien ropy na svetových trhoch. Dovoz EÚ z **Tuniska** má rastúcu tendenciu, k poklesu o (15 %) došlo v krízovom roku 2009 a po udalostiach Arabskej jari v roku 2012 a 2013. Od roku 2014 dovoz mierne rastie. Import do EÚ z **Maroka** má rastúcu tendenciu s poklesom v krízovom roku 2009 o (22,5 %), v ostatných rokoch obchod rástol – najnižší prírastok je zaznamenaný v roku 2012 o (5,1 %) – vplyvom udalostí Arabskej jari. Import EÚ z **Egypta** striedavo klesá a stúpa, v roku 2006 došlo k nárastu o (46,2 %) a ďalší rok k poklesu o (8,1 %), v roku 2009 k poklesu o (25 %) a k oživeniu o (17,4 %) v nasledujúcom roku. Po udalostiach Arabskej jari poklesol dovoz o (11,4 %) v roku 2012 a (6,4 %) v roku 2013. V roku 2015 opäť k poklesu o (16 %). Z tabuľky 2 je viditeľný výrazný pokles dovozu do EÚ v rokoch 2006 a 2009 (v oboch rokoch o 40 %) z **Jordánska**, od roku 2010 rastie so spomalením v roku 2012 a 2013 a poklesom v roku 2014. Dovoz z **Libanonu** do roku 2009 rástol, v krízovom roku 2009 poklesol o (28,2 %), avšak hneď nasledujúci rok sa vrátil na pôvodnú hodnotu. V rokoch 2012 – 2014 klesal až do roku 2015, kedy vzrástol o (22,8 %). V dovoze tovarov z **Izraela** došlo v roku 2008 k miernemu, v roku 2009 až (20 %) zníženiu hodnoty dovozov. V nasledujúcich dvoch rokoch bolo zaznamenané oživenie obchodu a následne k mierny poklesu v rokoch 2012 a 2013. Dovoz z Izraela v rokoch 2014 a 2015 opäť rástol. Dovoz z **Palestíny** je dlhodobo veľmi nízky s minimálnym ročným nárastom. V dovoze do EÚ z **Líbye** došlo k výraznému poklesu v roku 2009 o (40,9 %) a v roku 2011 o (64,3 %), v roku 2012 vzrástol import o (214,3%) a následne v rokoch 2013 - 2015 výrazne poklesol – dôvodom boli sankcie na dovoz ropy a bezpečnostná situácia v Líbyi, ktorá viedla k zničeniu ťažobných zariadení a zastaveniu ťažby ropy. V roku 2015 klesol dovoz o (40,5 %). Dovoz EÚ zo **Sýrie** bol až do roku 2011, s výnimkou roku 2009, na rovnakej úrovni, avšak v roku 2012 klesol o (91,5 %), v roku 2013 o (53,4 %) a v roku 2014 o (30,4 %). V roku 2015 opäť klesol, dovoz bol však už minimálny na úrovni 87 mil. EUR. Dôvodom je občianska vojna na území Sýrie. EÚ z väčšiny krajín regiónu znížila import v krízovom roku 2009 a v období po udalostiach Arabskej jari, kedy u všetkých krajín došlo k spomaleniu alebo poklesu exportu na územie EÚ.

V komoditnej štruktúre dovozu z Alžírsk prevažujú (99,7 %) palivá a produkty ťažobného priemyslu. Alžírsko je tretím najväčším dodávateľom zemného plynu do EÚ (Delegation of the European Union in Algeria, 2016). Ropa tvorí hlavnú položku dovozu

aj z Líbye. Z Maroka dováža EÚ hlavne potraviny: ryby a produkty z rýb a ovocie, kvety a hotové tovary. Z Egypta EÚ dováža palivá a produkty ťažobného priemyslu, textil, oděvy a chemikálie, z Jordánska chemikálie a stroje a zariadenia, zo Sýrie zeleninu, nerastné suroviny, chemikálie, textil a papier, z Palestíny poľnohospodárske produkty a kameň. Z najvyspelejšej krajiny regiónu, z Izraela, dováža chemikálie, stroje a zariadenia a kovy a palivá (European Commission, 2016).

Tab. 3 Vývoz EÚ do krajín MENA (mil. EUR)

Krajina	2005	2009	2011	2013	2014	2015
Alžírsko	10 498	14 821	17 312	22 392	23 376	22 282
Tunisko	7 980	9 046	11 041	11 171	10 988	10 760
Maroko	11 836	12 038	15 407	17 289	18 201	18 185
Egypt	8 502	12 759	14 127	14 944	16 881	20 443
Jordánsko	2 339	2 603	3 266	3 714	3 678	3 999
Libanon	3 210	4 237	5 294	6 690	6 543	6 717
Izrael	13 502	11 493	16 892	16 930	16 972	18 981
Palestína	47	51	88	116	140	195
Líbya	3 601	6 539	2 119	7 845	5 313	4 166
Sýria	2 878	3 167	3 039	760	683	507

Zdroj: European Commission, 2017

Tabuľka 3 ukazuje, že najväčším exportným trhom pre EÚ je Alžírsko, Egypt, Izrael a Maroko. Vo vývoji vývozu EÚ do **Alžírska** môžeme sledovať nárast až do krízového roku 2009, keď došlo k poklesu. V ďalších rokoch export opäť vzrástol, aj keď od roku 2013 tempá rastu klesali a v roku 2015 poklesol medziročne o (4,7 %). Po prvýkrát od roku 2005 bola v roku 2015 obchodná bilancia kladná. Vývoz do **Tuniska** mal do roku 2009 rastúcu tendenciu, keď poklesol o (8,8 %), v ďalšom roku vzrástol a od roku 2013 mierne klesá. EÚ export do **Maroka** rástol tempom (16 – 18 %) až do roku 2009, keď klesol o (16,7 %), od roku 2010 opäť vývoz rastie, aj keď v rokoch 2013 – 2014 len miernym tempom a v roku 2015 opäť poklesol o (0,1 %). Vývoz rástol až do roku 2009 aj smerom do **Egypta**, keď mierne poklesol o (0,2 %), k ďalšiemu poklesu došlo v roku 2011 o 6,2 %. Od roku 2014 dochádza k výraznejšiemu oživeniu a nárastu o (13 %) a v roku 2015 dokonca o (21,1 %). Vývoz z EÚ do **Jordánska** má rastúcu tendenciu, s výnimkou roku 2009, keď poklesol o (11,7 %) a roku 2014 o (1 %). V roku 2015 vzrástol vývoz EÚ o (8,7 %). Vývoz desaťnásobne prevyšuje dovoz z krajiny. Vo vývoze z EÚ do **Libanonu**, ktorý je výrazne vyšší ako dovoz, došlo k zníženiu hodnôt, v rámci sledovaného obdobia, až v roku 2014 o (2,2 %). V roku 2015 bol zaznamenaný nárast o (2,7 %). Vo vývoze tovarov do **Izraela** bol vývoj obdobný ako v dovoze: pokles bol vykazovaný v rokoch 2008 a 2009, v rokoch 2010 – 2011 došlo k oživeniu, v 2012 – 2013 k poklesu a následne v 2014 – 2015 k opätovnému nárastu. Export z EÚ do **Palestíny** rastie každoročne výraznejšie ako dovoz, potom jeho hodnoty sú stále veľmi nízke. V rastúcom vývoze z EÚ do **Líbye** bol evidovaný pokles až v roku 2011 o (70 %), v roku 2012 nárast o (200 %). V rokoch 2014 a 2015 klesal vývoz v rozmedzí (20 – 30 %) – pokles vývozu súvisí z chaosom v krajine. Vývoz do **Sýrie** poklesol v roku 2009, aj keď iba o (10 %),

od roku 2011 však postupne prudko klesal, až na hodnotu 507 mil. eur (dôsledok občianskej vojny a sankcií). Vývoz EÚ klesal v krízovom roku 2009 vo všetkých krajinách okrem Libanonu a Líbye. V období Arabskej jari alebo po nej klesol export najmä do Sýrie, Líbye a Egypta.

V komoditnej štruktúre vývozu EÚ do všetkých krajín MENA dominujú: stroje a zariadenia, produkty chemického priemyslu a potraviny. Navyše do Tuniska EÚ vyváža odvy, textil a pohonné látky, do Maroka plasty, do Libanonu palivá a produkty ťažobného priemyslu, do Izraela kovy a palivá, do Líbye produkty ťažobného priemyslu a do Sýrie potraviny a nápoje, zeleninu a tabak (European Commission, 2016).

2.1.1 Obchod SR s krajinami MENA

Najväčšími obchodnými partnermi SR v regióne MENA sú Egypt, Alžírsko, Maroko a Izrael. Obchodná bilancia SR s Egyptom je dlhodobu pozitívna, export vysoko prevyšuje import a v roku 2014 dosahoval obrat vzájomného obchodu 250 029-tis. eur. V našom vývoze hrajú dominantnú rolu stroje, zariadenia a automobily (91 %), v dovoze stroje a nástroje, textil a plasty (MZV, 2015). V obchode SR s Alžírskom za posledné dva roky vývoz SR vysoko prevažuje dovoz (vzájomný obchod dosahuje 155 454-tis. eur), pričom náš export tvoria najmä automobily (70 %). V obchode s Marokom bol v roku 2015 zaznamenaný výrazný nárast, predovšetkým vo vývoze SR. Vzájomný obchod dosiahol 146 761-tis. eur. Do Maroka vyvážame predovšetkým automobily (43 %), elektrické stroje a prístroje, televízory, obuv, plasty, papier a chemické tovary, dovážame stroje a prístroje (káble a rozvody 44 %), textil, osobné a iné vozidlá, zeleninu, obuv, potraviny, hnojivá a pod (MZV, 2017). Obchodná bilancia s Izraelom bola v roku 2014 aj 2015 pasívna a vzájomný obrat zahraničného obchodu v roku 2015 dosiahol 197 087-tis. EUR. Náš export na územie síce rastie, ale pomaly a našou hlavnou nevýhodou pri presadzovaní sa na izraelskom trhu je neznalosť prostredia, nejasný branding Slovenska a nízka úroveň public relations (MZV, 2016). Tieto nevýhody sú platné pre celé teritórium MENA. Pri obchode s Palestínou vysoko prevažuje náš export, aj keď absolútne hodnoty celkového zahraničného obchodu dosahovali v roku 2015 len 5 mil. eur (95 % tvoria vozidlá a stroje a zariadenia) a dovoz len 35 000 eur (obuv a gamaše, farmaceutické výrobky, prístroje, orechy a ovocie) (MZV, 2016).

2.2 Netarifné prekážky vzájomného obchodu MENA a EÚ a autonómne preferencie EÚ

V rámci asociačných dohôd eliminuje EÚ so signatármi pri budovaní zóny voľného obchodu tarifné prekážky, ostávajú však netarifné, ktoré obchod sťažujú. Exportéri do **Alžírsku** musia vyplniť tzv. štatistickú licenciu, ktorá predchádza dovozu a je v rozpore s dohodou o voľnom obchode. V roku 2015 zaviedla vláda kvantitatívne reštrikcie na dovoz niektorých tovarových položiek napr. automobilov a cementu. Vývozcovia farmaceutických liečiv narážajú na zoznam 300 produktov, ktoré je zakázané dovážať na alžírsky trh (ich produkcia na domácom trhu je podmienená nadpolovičným podielom vlastníctva domáceho výrobcu) a liečivá nie sú dostatočne chránené pred kopírovaním. Dovozcovia na **tuniský trh** čelia problémom s certifikáciou liečiv, vydanie povolenia k predaju trvá dva roky. Od roku 2010 uplatňuje **Maroko** kvóty na vývoz morských rias,

ktorý odôvodňuje vláda environmentálnymi obmedzeniami, marocké orgány nevydávajú licencie na vývoz surových koží. dňa 16. marca 2016 zaviedol **Egypt** nové dovozné úpravy, ktoré vyžadujú registráciu výrobcov (potvrdenie od obchodnej komory o kvalite, schválené egyptskou ambasádou a preložené akreditovaným prekladateľom do arabského jazyka) dovážajúcich do Egypta poľnohospodárske produkty, kozmetiku, hračky, textil a odevy, ktoré EÚ vníma ako bariéry vstupu na trh a ktoré vytvárajú netransparentné a neprehľadné podnikateľské prostredie. Dôvodom zavedenia je snaha o obmedzenie dovozu pre nedostatok devízových zásob. Obmedzenia majú znížiť ročný dovoz o 20 mil. dolárov. Egypt uvaľuje exportné dane na vývoz bielej ryže, neopracovaného mramoru a žuly. Pri dovoze tovarov na územie **Izraela** sa vyžaduje označenie potravín znakom kôšer. Izrael zaviedol netarifné bariéry na dovoz veterinárnych a humánných liečiv – kontajnery musia byť vybavené špeciálnymi teplotnými záznamníkmi a EÚ čelí problémom s dovozom liekov z krajín, ktoré pristúpili do EU od roku 2004 (European Commission, 2017).

Naopak, na podporu tuniského hospodárstva boli v apríli 2016 zvýšené kvóty na bezcolný dovoz olivového oleja z **Tuniska** (spolu 105-tisíc ton) (Delegation of the European Union in Tunisia, 2016). V roku 2016 EÚ zjednodušila **jordánskym** exportérom *uplatňovanie pravidiel pôvodu* na vybrané priemyselné produkty (rovnaká schéma ako pre EBA, everything but arms – všetko okrem zbraní, pre najmenej rozvinuté krajiny) na 10 rokov. Produkcia, na ktorú sa pravidlá pôvodu vzťahujú, musí (European Commission, 2016):

- pochádzať z 18 priemyselných a rozvojových zón Jordánska,
- musí zahŕňať minimálny objem práce utečenca zo Sýrie (prvý rok 15 % až do 25 % tretí rok).

Cieľom je podporiť domácich producentov a exportérov, naštartovať hospodársky rast a tvorbu pracovných miest. Dôvodom je vysoký počet utečencov, silný tlak na trh práce a uzatvorenie hraníc so Sýriou a Irakom, ktoré boli tradičnými vývoznými trhmi a obchodnými cestami. Uvoľnenie pravidiel pôvodu však diskriminuje výrobcov, ktorí nie sú schopní najať na prácu sýrskych utečencov, ktorí z obavy pred stratou humanitárnych dávok preferujú nelegálnu prácu. Úľavy sa netýkajú poľnohospodárskych a potravinárskych producentov a neaplikujú sa na celé teritórium krajiny (týka sa len špeciálnych ekonomických zón alebo odvetví, ktoré nezamestnávajú veľa Jordáncov). EÚ rozšíri regióny aj segmenty v prípade, ak Jordánsko vytvorí dodatočných 200-tisíc pracovných miest pre sýrskych utečencov, čo je vysoké číslo, vzhľadom na to, že jordánsky trh práce predstavuje 1 mil. pracovných miest a oficiálne (14 %) Jordáncov je už dnes nezamestnaných (DW, 2016). EÚ argumentuje možnosťou naučiť, resp. využiť zručnosti Sýrčanov (mnoho z nich by sa uplatnilo napr. v textilnom priemysle) v Jordánsku a neskôr aj doma v Sýrii po ich návrate, práca utečencov by pomohla aj jordánskemu hospodárstvu. Odborníci odhadujú, že utečenci zo Sýrie ostanú v Jordánsku minimálne 5 – 10 rokov.

2.3 Riziká a potenciál regiónu s vplyvom na obchodnú výmenu

Medzi najzávažnejšie riziká a problémy regiónu, ktoré ovplyvňujú hospodársky vývoj a obchod krajín (okrem spomínaných netarifných prekážok), patria:

- *Vysoký počet nezamestnaných mladých ľudí.* Až (60 %) populácie regiónu je vo veku do 30 rokov, pričom (30 %) mládeže je nezamestnaných, čo je vysokým rizikovým faktorom nestability v regióne. ILO (Medzinárodná organizácia práce) odhaduje, že ak by nezamestnanosť do roku 2018 klesla o polovicu, HDP by stúplo o 25 mld. EUR (UfM, 2017). Paradoxom je, že čím vyššie vzdelanie mladí ľudia dosiahnu, tým menšiu majú šancu na nájdenie pracovného miesta. V Egypte je nezamestnaných (34 %) absolventov univerzít, so základným vzdelaním však boli nezamestnané len (2 %) práceschopnej populácie. Vysoký je počet nezamestnaných žien: (65 %) v porovnaní s (33 %) mužov, čo je však prirodzené vzhľadom na náboženské a kultúrne zvyklosti, ženská pracovná sila však predstavuje pre tento región potenciál (The Economist, 2016). Podobná situácia s pracovnými pozíciami je aj v Tunisku, viac ako tretina mládeže je nezamestnaná a väčšina voľných pracovných miest je pre nekvalifikovanú pracovnú silu. Podľa údajov Svetovej banky viac ako polovica absolventov univerzít je nezamestnaná aj vo veku 35 rokov. Útlm v cestovnom ruchu situáciu ešte zhoršuje a počet pracovných miest v sektore sa znížil o (14 %) (rok 2015). Vláda síce vytvorila od roku 2011 pracovné miesta v štátnom sektore, zdvojnásobili sa tým však výdavky štátneho rozpočtu (medzi rokmi 2011 – 2014) až na (13 %) HDP (The Economist, 2016). V celom regióne je problém s *pracovným trhom*, ktorý je nepružný a je ťažké najímať a uvoľňovať zamestnancov z pracovného procesu.
- *Vysoké prírastky obyvateľstva (vysoká pôrodnosť)* – vyššia je iba v subsaharskej Afrike (Egypt vykazuje pôrodnosť 3,5 dieťaťa na ženu) (The Economist, 2015). Populácia regiónu sa od roku 1980 strojnásobila na 357 mil. v roku 2010, ročný prírastok je asi (1,8 %) (The Economist, 2016). Vysoké prírastky obyvateľstva, v spojení s nedostatočnými reformami, vedú k nárastu chudoby.
- *Nízke zapojenie žien do pracovného pomeru.*
- *Nízky stupeň regionálnej integrácie* – jedným z dôvodov je *nedostatočná infraštruktúra*, ktorá spôsobuje ročne stratu v objeme (6 %) celkových obchodov medzi krajinami. Nízke zapojenie krajín stredného Maghrebu spôsobuje týmto krajinám ročnú stratu (2-3 %) HDP (UfM, 2017).
- *Nízka atraktivita regiónu pre investorov.* Dhaman Investment Attractiveness report z roku 2016 hodnotí arabský región ako jeden z najmenej atraktívnych pre PZI, horší región je len africký. Najhoršie hodnotená bola logistika, telekomunikácie a technológie. Podiel svetových PZI v arabskom regióne predstavuje (2,3 %) s ročným poklesom PZI smerujúcim do regiónu o (10 %). Polovica PZI regiónu smerovala do golfských štátov, (17,3 %) do Egypta (6,9 mld. USD), (7,9 %) do Maroka (3,2 mld. USD) a 5,9 % do Libanonu (2,3 mld. USD). Intraregionálne PZI smerujú hlavne do Egypta (38 %), Maroka (30 %), Jordánska (7,7 %), Alžírka (5,4 %) a Iraku (18,5 %) (The Arab Investment and Export Credit Guarantee Corporation, 2016).
- *Silná urbanizácia* – až (60 %) populácie regiónu MENA žije v mestách (The Economist, 2016).
- *Problém s pitnou vodou* - 180 miliónov ľudí má zlý prístup k pitnej vode a 60 miliónov pociťuje nedostatok vody. Egypt je ľudnatá krajina s 88 miliónmi obyvateľov, OSN však predpokladá, že súčasným tempom rastu obyvateľstva bude mať 140 mil. obyvateľov v roku 2050, čo vyvolá ešte väčší tlak na dopyt po

vode. V krajine je už dnes vody nedostatok s menej ako 1 000 kubickými metrami vody na obyvateľa na rok (The Economist, 2015), pričom tento podiel neustále klesá. Takmer všetku sladkú vodu získava Egypt z rieky Níl.

- *Politická nestabilita* (Líbya).
- *Pretrvávajúce ozbrojené konflikty v regióne* (Izrael v. Palestína, Sýria).
- *Rast chudoby*. V krajinách MENA je výrazný pokles rastu HDP od roku 2009 až po prepad v roku 2011 (Libanon, Egypt, Sýria), 2010 Jordánsko – v Jordánsku a Libanone nedošlo dodnes k významnému oživeniu rastu HDP, v Sýrii HDP klesá neustále, v Egypte došlo k miernemu nárastu v 2015 a opäť k spomaleniu.
- *Islamizácia* – nárast radikálneho islamu.
- *Nedostatočná infraštruktúra*. Svetová banka odhaduje, že (4%) HDP Egypta sa stráca pre dopravné zápchy. Pôda je však príliš drahá na to, aby sa stavali cesty. Jedným z riešení je odstraňovanie dotácií na palivá, čím sa stane používanie áut finančne náročnejšie. V Bejrúte (Libanon) dva mil. obyvateľov nemá celodenné dodávky elektriny a vody (The Economist, 2016).
- *Migrácia* – počas vojnového konfliktu v Sýrii emigrovalo odhadom šesť miliónov obyvateľov Sýrie, oficiálne registrovaných k 16. 2. 2017 bolo, podľa štatistických údajov UNHCR, 4 975 907 žiadateľov o azyl, v Európe žiadalo o azyl ku koncu roku 2016 vyše 885-tisíc sýrskych utečencov (UNHCR, 2017). Najviac utečencov prijalo Turecko (2,9 mil.), Libanon (1 mil.) a Jordánsko (0,9 mil.), v prepočte na počet obyvateľov je to Libanon (183 na 1 000 obyvateľov) a Jordánsko (87 na 1 000 obyvateľov). Významná je aj migrácia arabského obyvateľstva najmä zo Sýrie, Egypta a Palestíny do golfských štátov.
- *Energetické zdroje a rast dopytu po energetických zdrojoch*. Krajiny regiónu MENA delíme na:
 1. Krajiny s ropou alebo so zemným plynom, pri ktorých vývoz energetických surovín tvorí minimálne (45 %) a majú dostatok pracovnej sily. Najbohatšie náleziská ropy z regiónu má Líbya (3,85 % svetových zásob) a Alžírsko (0,95 % svetových zásob ropy) (The Organization of Arab Petroleum Exporting Countries, 2016).
 2. Krajiny bez energetických surovín, s rozvinutým priemyslom a so službami (cestovným ruchom – Tunisko, Maroko).
 3. Krajiny medzispotreby s technológiami pre priemysel, poľnohospodárstvo a so službami (Egypt, Sýria).
 4. Izrael – vyspelá krajina.
- Ropa ovplyvňuje celý región – ak majú krajiny ropu, sú od jej vývozu závislé, ak ju nemajú, pracovná sila migruje do krajín bohatých na ropu, aby si našla pracovné uplatnenie.
- *Udalosti Arabskej jari* spôsobili stratu potencionálneho HDP v regióne (v priemere o 15 %). Cestovný ruch tvorí/tvoril v Egypte, Tunisku, Jordánsku a Maroku významnú časť príjmov štátneho rozpočtu. Od roku 2010 však mierne stúpa alebo stagnuje len v Maroku, v Tunisko došlo k výraznému poklesu v roku 2011 a po následnom oživení k pádu v roku 2015 (*teroristické útoky*) (The Economist, 2016).

K faktorom, ktoré môžeme vyhodnotiť ako potenciál a prínos pre rozvoj medzinárodnej spolupráce, patrí:

- mladá, lacná, kvalifikovaná a početná pracovná sila;
- veľký odbytový trh;
- nevyužitá pracovná sila žien, ktorá nie je zapojená do pracovného procesu;
- nerastné suroviny, ktoré sú atraktívne pre PZI;
- veľký počet slnečných dní, ktoré sú zaujímavé pre rozvoj solárnej energetiky;
- poloha pri Stredozemnom mori, ktorá umožňuje využívať na prepravu námornú dopravu a ponúkať prístavné služby;
- historická a zmluvná naviazanosť na EÚ, s ktorou jednotlivé krajiny vytvárajú zónu voľného obchodu;
- spoločný jazyk a náboženstvo (výnimka je Izrael).

Záver

Okrem krajín produkujúcich ropu dochádza v regióne MENA k poklesu výkonnosti hospodárstiev – dôvodom je napätie v regióne, zhoršujúca sa bezpečnostná situácia, chaos v Líbyi, občianska vojna v Sýrii a rastúca migrácia. Navyše štátom riadený model hospodárstva neumožňuje využiť výhody globalizácie. V regióne pretrvávajú závažné problémy, ktoré bránia dynamickejšiemu rastu hospodárstva, ako aj obchodu s tovarmi s vyššou pridanou hodnotou. Medzi najzávažnejšie faktory identifikované v príspevku patria: demografický vývoj, vysoký počet nezamestnaných, hlavne medzi mládežou, nízke zapojenie žien do pracovného pomeru, nízky stupeň regionálnej integrácie, rast chudoby, problém s infraštruktúrou a silná urbanizácia, rast dopytu po energetických surovinách, politická a bezpečnostná nestabilita, nárast radikálneho islamu, terorizmus a silná migrácia. Región však má aj potenciál rastu, ktorý vyplýva z početnej, mladej, kvalifikovanej, lacnej pracovnej sily, a v rezervách, ktoré vytvárajú ženy, ktoré zatiaľ neparticipujú na pracovnom trhu; veľkého odbytového trhu, z vlastníctva nerastných surovín, ktoré sú atraktívne pre investorov, veľkého počtu slnečných dní, ktoré sú zaujímavé pre rozvoj solárnej energetiky, z geografickej polohy, ktorá môže ťažiť z možnosti využívať námorú dopravu a ponúkať prístavné služby, napojenosti na EÚ a obchodu s EÚ na princípe voľného obchodu a pod.

Napriek Európskej susedskej politike, ktorej hlavným cieľom bolo priblíženie úrovne hospodárstva krajín regiónu úrovni, ktorú dosahuje EÚ, rast životnej úrovne, rast vzájomnej obchodnej výmeny a spoločné projekty, hlavné ciele sa vplyvom vonkajších, ako aj vnútorných faktorov nedarí naplniť. Udalosti Arabskej jari nepriniesli očakávané pozitívne efekty: demokratizáciu riadenia štátu, rast zamestnanosti, rast HDP a celkový pozitívny hospodársko-sociálny rozvoj krajín MENA. V regióne nedošlo k výrazným zmenám v demokracii západného charakteru, naopak, niektoré režimy (Egypt) sa javia ako represívnejšie ako predchádzajúce, v Sýrii pokračuje vojnový konflikt a v Líbyi panuje chaos – tieto skutočnosti, na ktoré sa nadväzuje zvýšená teroristická aktivita, pôsobia destabilizujúco na celý región, chudoba neklesá, ale rastie, nezamestnanosť mládeže je rekordná a hospodársky rozvoj a obchod stagnuje. Po udalostiach Arabskej jari došlo k poklesom EÚ dovozov zo všetkých krajín regiónu, pri exporte eviduje EÚ pokles do Sýrie, Líbye a Egypta, vývoz do ostatných krajín stagnuje alebo mierne rastie. V exporte krajín

MENA naďalej prevažujú suroviny a poľnohospodárske produkty, resp. tovary z nízkou pridanou hodnotou, v produkcii tovarov s vyššou pridanou hodnotou je región (okrem Izraela) málo konkurencieschopný.

EÚ sa síce snaží prispôbiť Európsku susedskú politiku novej situácii, nie sú to však revolučné zmeny, skôr kozmetické úpravy. Prístup k jednotlivým štátom regiónu musí byť diferenciovaný. Ak bola v minulosti prioritou demokratizácia, dnes je to skôr stabilizácia, bezpečnostné otázky, spoločný postup v riešení terorizmu a migrácie, ktorá neúmerne narastá. Diferencovaný prístup je nutný aj v prípade obchodu, kríza v roku 2009 spôsobila pokles obchodu, Arabská jar stagnáciu a vojna v Líbyii a Sýrii citeľnejší prepád, výsledky sú rôzne v jednotlivých krajinách. V humanitárnej a rozvojovej politike diferencovaný prístup EÚ zohľadnila a najvýraznejšia podpora smerovala na riešenie humanitárnej krízy spojenej s migráciou do najviac postihnutých krajín.

Zoznam bibliografických odkazov

- Dadush, U. (2016). *OCP Policy Center 2016. The Global Outlook, Secular Stagnation, and the MENA region*. Dostupné Február 7, 2017 na <http://www.ocppc.ma/publications/global-outlook-secular-stagnation-and-mena-region#.WJs6OHc3ZZ0>
- Delegation of the European Union in Tunisia (2016). *Tunisia and the EU*. Dostupné Január 6, 2016 na https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/10_tunisia_4pg.pdf
- DW (2016). *EU's refugee deal with Jordan stalls*. Dostupné Decembér 23, 2016 na <http://www.dw.com/en/eus-refugee-deal-with-jordan-stalls/a-19537210>
- Eichler, J. (2010). *Terorismus a války v době globalizace*. Praha: Univerzita Karlova.
- European Commission (2017). *Market Access Database*. Dostupné Február 7, 2017 na http://madb.europa.eu/madb/barriers_result.htm?isSps=false&countries=DZ
- European Commission (2016). *Trade. Countries and regions. Jordan*. Dostupné Decembér 23, 2016 na <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/jordan/>
- IMF (2017). *World Economic Outlook Database*, Dostupné Január 4, 2017 na <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/01/weodata/weo-rept.aspx?pr.x=40&pr.y=12&sy=2010&ey=2017&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c=672%2C612%2C686%2C469%2C463%2C436%2C744%2C446&s=NGDPDPC%2CPPPGDP%2CLUR%2CLP%2CGGXCNL&grp=0&a=>
- MZV (2017). *Informácie o teritóriu, Maroko*. Dostupné Február 22, 2017 na https://www.mzv.sk/documents/10182/620840/Maroko+-+ekonomické+informácie+o+teritóriu_Apr2016.pdf
- MZV (2017). *Informácie o teritóriu, Alžírsko*. Dostupné Február 22, 2017 na <https://www.mzv.sk/documents/10182/620840/Alž%2C3%ADrsko+-+ekonomické+informácie+o+teritóriu.pdf>
- MZV (2017). *Informácie o teritóriu, Egypt*. Dostupné Február 22, 2017 na <https://www.mzv.sk/documents/10182/620840/Egypt+-+ekonomické+informácie+o+teritóriu+Apr2016.pdf>

- MZV (2017). *Informácie o teritóriu, Izrael*. Dostupné Február 22, 2017 na <https://www.mzv.sk/documents/10182/620840/Izrael+-+ekonomická+informácia+o+teritóriu,+apr%C3%AD+2016>
- MZV (2017). *Informácie o teritóriu, Palestína*. Dostupné Február 22, 2017 na <https://www.mzv.sk/documents/10182/620840/Palest%C3%ADna+-+ekonomická+informácia+o+teritóriu+-+apr%C3%AD+2016.pdf>
- Šmíd, T. (2010). *Vybrané konflikty o zdroje a suroviny*. Brno: Masarykova univerzita.
- The Arab Investment and Export Credit Guaramtee Corporation (2016). *Investment climate in Arab counties. Dhaman Investment Atractiveness Index*. Dostupné Február 14, 2017 na: <http://dhaman.net/en/wp-content/uploads/sites/3/2016/09/Cli-mate-2016-ENG-ALL-C.pdf>
- Look forward in anger. (2016, August 6). The Economist. p. 16-17.
- Trouble in Tunisia. Dying to work for government. (Január 30, 2016). The Economist. p. 30
- Look forward in anger. (August 6, 2016) The Economist, p. 16.
- Transport in the Middle East. Let's go together. (Marec 12, 2016). The Economist, 2016. p. 31.
- The too fertile crescebt. (Jún 6, 2015). The Economist. p. 32.
- Transport in the Middle East. Let's go together. (Marec 12, 2016). The Economist. p. 31.
- Black gold, white gold. Special report. (Máj 14, 2016). The Economist, 2016. p.7.
- The Organization of Arab Petroleu Exporting Countries (2016). *Annual Statistical report*. Dostupné Decembér 20, 2016 na <http://www.oapecorg.org/Home/Publications/Reports/Annual-Statistical-report>
- UfM (2017). *Activity report 2015*. Dostupné Február 2, 2017 na http://ufmsecretariat.org/wp-content/uploads/2016/06/UfM-Activity-Report_FINAL_WEB.pdf
- UNHCR (2017). *Syria Regional Refugee Response*. Dostupné Marec 12, 2017 na <http://data.unhcr.org/syrianrefugees/regional.php>

RECENZIE/BOOK REVIEWS**HORBULÁK, Z. 2015. *Spoločenská zodpovednosť malých a stredných podnikov*. Bratislava: vydavateľstvo IRIS. 172 s.**Jana Pšenková¹

Autor monografie pôsobí ako odborný asistent zaradený na Katedre sociálnych a humanitných vied, Fakulty sociálno-ekonomických vzťahov Trenčianskej univerzity Alexandra Dubčeka v Trenčíne.

Z hľadiska aktuálnosti monografie je dôležité konštatovať, že vedecká monografia spracováva aktuálnu otázku spoločenskej zodpovednosti malých a stredných podnikov na trhu. Otázka etiky a morálky má zaiste svoje miesto v trhovom hospodárstve. Preto význam tejto problematiky má výrazné praktické, resp. aplikačné zázemie v procesoch formujúcich spoločensko-ekonomické vzťahy, ktorých obsahom je aj otázka etiky a manažovania malých a stredných podnikov a prevádzkovania živnosti.

Zámerom autora bol pokus o zodpovedanie otázky, či spomínané subjekty hospodárskeho života sú schopné a v akej miere je reálne aplikovať etické zásady podnikania. Daný zámer autora možno označiť za spoločensky prospešný.

Logická stavba monografie je postavená na dvoch pilieroch – prvý pilier tvorí teoretické spracovanie problematiky a druhým, nemenej významným pilierom, je prieskumná časť monografie. Prieskumnú časť tvoria výsledky autorovho dotazníkového prieskumu, ktorého cieľom bolo hľadanie odpovede na to, či majú zákazníci názor na malé a stredné podniky z viacerých pohľadov.

Rozvrstvenie textu diela je dôsledne konštruované tak, aby umožnilo jeho prehľadnosť a integrovanosť, tzn. aby sa zároveň dosiahlo čo možno najvhodnejšie systematické členenie monografie. Názvy jednotlivých častí a ich obsahová náplň vytvárajú logicky koncipovaný a myšlienково úspešne previazaný a členený celok kompaktného charakteru. Poradie kapitol z hľadiska logickej myšlienkovvej nadväznosti je vhodne zvolené.

Monografia je rozčlenená do štyroch kapitol, ktoré sa ďalej členia na podkapitoly. Prvá kapitola je zameraná na teoretické vymedzenie podstaty malého a stredného podnikania. Autor sa opiera aj o samotnú právnu úpravu podnikania obsiahnutú v obchodnoprávných predpisoch v nadväznosti na odporúčanie Európskej komisie č.2003/361/EC platné od 01. 01. 2005. V podkapitole 1.3 autor venuje pozornosť krátkemu historickému exkurzu vývoja postavenia malých podnikov v historických súvislostiach.

V 2. kapitole autor spracováva postavenie malých a stredných podnikov v hospodárstve Slovenska. V podkapitole 2.2 sa autor opäť venuje historickým súvislostiam, čo sa týka vytvárania podmienok pre fungovanie malých a stredných podnikov na Slovensku po roku 1989. Z hľadiska začlenenia danej podkapitoly do tejto časti monografie si

¹ JUDr. Jana Pšenková, PhD., Trenčianska univerzita Alexandra Dubčeka v Trenčíne, Fakulta sociálno – ekonomických vzťahov, Studentská 1638/3, 911 50 Trenčín, E-mail: jana.psenkova@tuni.sk

dovoľujeme vysloviť názor, že by azda vhodnejším „umiestnením“ tohto textu bola podkapitola 1.3, ktorá je venovaná už spomínanému historickému exkurzu.

V 3. kapitole, ktorá bezprostredne predchádza prieskumnej časti monografie, je venovaná pozornosť samotnej myšlienke spoločensky zodpovedného podnikania a jej genéze. Autor poukazuje na názory vybraných ekonómov, ktorí sa zaoberali skúmaním etických aspektov hospodárenia. Autor vyvodzuje záver, že nenachádza jednotný názor na to, čo je hospodárska etika. Medzi jednotlivými názormi môžeme nájsť liberálne, konzervatívne aj ľavicové pohľady, ba dokonca až utopistické predstavy. Monografia sa hospodárskej etike venuje z užšieho pohľadu. Autor sa pritom zameriava na malé podniky a mikropodniky.

Značným prínosom monografie je jej 4. kapitola, ktorá obsahuje výsledky dotazníkového prieskumu realizovaného autorom, ktorého cieľom bolo zistiť postoje obyvateľstva voči živnostníkom a podnikateľom na území SR.

Problematika integrovaná do textu monografie je spracovaná na dobrej úrovni, a preto predstavuje pre spoločenskú prax značný prínos. Kvalita zvládnutia teoretických východísk, vhodnosť použitých metód a využitie informačných zdrojov je z hľadiska autora rovnako na dobrej úrovni. Pokiaľ ide o použitie odborných termínov, bola by vhodnejšia určitá jednotnosť v používaní niektorých pojmov ako napr. obchodník, živnostník, samostatne zárobkovo činná osoba, podnikateľ, firma, podnik, ľudia, zákazníci, obyvatelia a podobne.

Autor vo svojom diele poukazuje na skutočnosť, že ochrana spotrebiteľa predstavuje jeden zo základných postulátov hospodárskeho života vyspelého sveta. Každý zainteresovanej strane je jasné, že zákazník je voči podnikateľskej sfére znevýhodnený. Jeho pozícia je slabšia, preto je treba jeho postavenie na vyrovnanie šancí pomocou právnych úprav posilniť, dokonca zvýšiť. Zákazníci by, podľa autora, mali mať voči výrobcovi a poskytovateľovi služieb privilégia. Nadpráva spotrebiteľov vôbec neskresľujú trhové vzťahy, naopak, podnecujú výrobcov, aby poskytovali novšie či rozmanitejšie a kvalitnejšie tovary a služby. Na druhej strane poukazuje na skutočnosť, že prívelmi prísne zákony na ochranu spotrebiteľa môžu byť pre živnostníkov a malé podniky občas škodlivé až likvidačné. Autor vyjadruje názor, že etické správanie na trhu nemožno vynútiť zákonmi. Ak by bol opak pravdou, vždy bude prítomná snaha obísť ich. Živnostník bude mať záujem konať eticky len vtedy, ak sa, okrem iného, nebude musieť obávať o svoju existenciu na trhu.

V závere prieskumnej časti autor vyjadruje svoj plán v budúcnosti uskutočniť ďalšie prieskumy, ktoré by mali zodpovedať otázky týkajúce sa napríklad regionálnych rozdielov.

V neposlednom rade je nutné pozitívne hodnotiť rozsiahly zoznam použitej literatúry.

Monografia predstavuje prínos do literatúry v mnohých vedných odboroch, nielen ekonomického, ale aj právneho zamerania a zaiste bude slúžiť ako dobrý zdroj informácií pre študentov, právnikov, ekonómov a jej mnohých ďalších čitateľov.

KITA, J. 2017. *Nákup a predaj. Obchodné funkcie priemyselných podnikov*. Bratislava: Vydavateľstvo Wolters Kluwer. 232 s.

Milan Oreský¹

Napriek tomu, že ide o jeden z aktuálnych výstupov vedeckovýskumných projektov: VEGA 1/0282/15 „Nástroje marketingovej politiky v nových obchodných modeloch orientovaných na vytváranie viacnásobnej hodnoty pre zákazníka v podmienkach udržateľného rozvoja“ a medzinárodného projektu vedecko-výskumnej skupiny PGV „Pozorovanie európskych sociálno-ekonomických dynamík (Odysea)“, je nutné už v úvodnej časti uviesť, že prof. Jaroslav Kita je už vyše pätnásť rokov gestorom predmetu Nákup a predaj, ktorý je prednášaný na Obchodnej fakulte Ekonomickej univerzity v Bratislave. Práve ostatné roky potvrdili prezieravosť a progresívne načasovanie výučby predmetu zameraného na hlavné obchodné funkcie podnikov pôsobiacich v produkčných odvetviach, a preto v súčasnosti už množstvo absolventov Obchodnej fakulty pôsobí v priemyselných podnikoch v rámci slovenskej ekonomiky aj v štruktúrach nadnárodných spoločností na zodpovedných a lukratívnych pozíciách. Ostatne aj na konferencii Manažment nákupu 2016, organizovanej týždenníkom TREND v marci 2016, bola vyslovená požiadavka praxe: prehĺbenie prípravy odborníkov v tejto oblasti pre rozsiahlu priemyselnú výrobu v rámci nášho hospodárstva.

Ako uvádza aj autor v predslove: „... učebnica má pomôcť pri prekonávaní niektorých zjednodušených interpretácií nákupu a predaja. Zároveň má ambíciu podporiť názor, podľa ktorého aplikácia marketingového prístupu v danej problematike vyžaduje zmenu kultúry v priemyselných podnikoch, a upozorniť na niektoré vzťahy a mechanizmy, ktoré môžu byť zdrojom zisku podniku.“

Učebnica sa skladá z troch častí – Priemyselný trh, Nákup a Predaj. Jednotlivé časti sú členené do kapitol, ktorých je spolu štrnásť. I keď prvá časť je zameraná na priemyselný trh s dôrazom na úvod do problematiky nákupu a predaja na priemyselnom trhu, uvádzaná charakteristika priemyselného trhu nevychádza zo (čiastočne obmedzujúceho) štatistického vymedzenia, ale je vnímaná autorom v širšom zábere, a to s presahom priemyselných odvetví do stavebníctva, dopravy a spojov, poľnohospodárstva, lesníctva, časti finančných trhov a pod. Na úvodnú kapitolu nadväzuje analytická časť venovaná miestu podniku na priemyselnom trhu, na jeho pozíciu, ale najmä na riadenie tejto pozície. Cieľom je tvorba hodnoty nákupom a tvorba strategických alternatív pre podnik, hoci v tejto časti je vnímaná len v rámci podniku a nie ako súčasť hodnototvorného reťazca v rámci podnikových sietí.

V kapitole Základné modely procesu nákupu a prístupy k zákazníkovi je v chronologickom usporiadaní, prínosným spôsobom spracovaný prehľad a analýza postupnosti výskumu v oblasti nákupu. Táto časť patrí k významným prínosom autora, venuje sa jej

¹ doc. Ing. Milan Oreský, PhD., Ekonomická univerzita v Bratislave, Obchodná fakulta, Katedra marketingu, Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava, E-mail: milan.oresky@euba.sk

dlhodobu a mnoho autorít sa odvoláva na jeho predchádzajúce práce k tejto problematike. Diskusiu podnecuje záver tejto časti, kde sú predstavené modely publikované v posledných rokoch niektorými autormi. Hodným uváženia je stanovisko, či uvádzané modely Nogatchewského, ale aj Erikssona a Pesämaa či model Atalaya a jeho kolektívu, predstavujú významné prínosy k problematike v súčasných podmienkach. Za progresívne riešenia skôr hodnotíme modely založené na integračných prístupoch v rámci SCM, modely spájajúce procesy v podniku s vývojom v dodávateľských reťazcoch, ďalej modely využívajúce znalosti a IT riešenia na báze ERP I, ERP II až po súčasnú verziu ERP III.

V časti 3 venovanej už priamo funkcii nákupu v podniku autor začína súborom manažérskych postupov nazývaným – sourcing, ktorý zasadzuje do prostredia globalizovaných zdrojov zásobovania. Nielen v tomto prípade, ale aj v iných súvislostiach spojených s marketingom nákupu autor prekvapujúco používa opäť pojem zásobovanie, ktorý je v modernej obchodnej terminológii už menej frekventovaným pojmom. Funkcia nákupu v podniku je štruktúrovaná do etáp a variantov. Na vymedzenie podstaty funkcie nákupu v podniku nadväzujú organizačné aspekty nákupu, kde je veľmi správne zdôraznená nutnosť zvoliť také začlenenie a organizačné usporiadanie, ktoré umožňuje prepojiť a efektívne riadiť externé činnosti útvaru nákupu a rovnako dôležité interné činnosti a interné väzby na vnútrofiremných zákazníkov. Z organizačných aspektov je kľúčovým organizačným problémom pri tvorbe nákupného systému podniku miera centralizácie alebo decentralizácie nákupu, resp. zvolenie vhodného kombinovaného modelu.

Dovoľme si zvýrazniť ďalšiu významnú kapitolu učebnice, a to šiestu kapitolu, ktorá rieši riziká zákazníka v procese nákupu. Je spracovaná veľmi precízne. Pohľad na riziká vychádza z tzv. matice rizík a rozpracúva finančné riziká, operatívne riziká, legislatívne riziká a riziká imidžu. Klasifikačné rozdelenie rizík uzatvára rozdelenie na subjektívne a objektívne riziká a premietnutie firemného prístupu k rizikám v procesoch tvorby a dizajnu vzťahov s dodávateľmi. Vznik rizík, potenciál vzniku rizík pri nákupe je jednou stránkou poznania, na ktoré musia reagovať manažérske prístupy a rozhodnutia. V súčasnosti je podnikateľské riziko vnímané ako imanentný jav a nie je reálne predchádzať všetkým rizikám alebo ich úplne eliminovať. Perspektívny prístup je založený na dostatočnej flexibilitate procesov a pripravenosti vyviesť podnik z rizikovej situácie. A takýto prístup platí aj pri riadení systému nákupu v podniku.

Ďalšou originálnou kapitolou je siedma kapitola venovaná priamo marketingu nákupu. S pojmom marketing nákupu sa vo vedeckej a odbornej literatúre nestretávame veľmi často. V posledných rokoch niektorí autori používajú názov – reverzný marketing, ale tento pojem zatiaľ neuspel (autor recenzie má takisto veľké výhrady k tomuto termínu). Paradigmou marketingu nákupu je tvorba a budovanie silnej, t. j. proaktívnej pozície podniku na trhu ponuky, je to cielený proces byť v systéme dodávateľských reťazcov a sietí atraktívnym, perspektívnym zákazníkom a partnerom dodávateľov a získať dodatočnú hodnotu cez nižšie náklady, cez zapojenie dodávateľov do vývoja nových produktov a inovácií, a pod. V kapitole sú špecifikované prístupy viacerých autorov k tvorbe koncepcie marketingu nákupu, ale autor využíva vlastnú koncepciu založenú za strategickom aspekte a operatívnom aspekte marketingu nákupu. Je to pomerne komplexné vnímanie. Strategický aspekt marketingu nákupu tvoria okruhy činností, alebo môžeme použiť vhodnejšie označenie ako súbory analýz, manažérskych prístupov a rozhodnutí, a to: analýza potrieb, klasifikácia nákupov, analýza a voľba trhu nákupu, vizualizácia portfólia nákupu a diagnostika situácie. Ide o dôležité činnosti a rozhodnutia na

rôznych úrovniach riadenia, využitie odporúčaných modelov rozhodovania ako napríklad pri voľbe trhu nákupu a pod. Pri pohľade na dané etapy operatívneho marketingu je vidieť prelínanie s charakteristikami riadenia podstatných procesov nákupu, napr. plánovanie nákupu, obchodné rokovanie, uzatváranie zmlúv. V rámci jednotlivých etáp sú vhodným spôsobom spracované nástroje operatívneho marketingu nákupu ako napríklad dodávateľská politika, a to cez segmentáciu a typológiu dodávateľov. Pravdepodobne zámer limitovať rozsah učebnice obmedzil rozpracovanie niektorých nástrojov.

Časť učebnice venovaná predaju je postavená na vymedzení vzťahu predaja a marketingu, kde marketingové aktivity pracujú s informáciami a podkladmi o trhu, zákazníkovi a zosúladujú ciele podniku s trhovými výzvami a príležitosťami, ďalej je úlohou predaja komercializácia začínajúca tvorbou ponuky. Nasleduje prístup založený na etapizácii predaja, a to takto: upútanie pozornosti zákazníka (nadviazanie priameho kontaktu s partnerom), identifikácia zákazníka (zistenie rôznych druhov informácií), prezentácia a demonštrácia produktu (ukázať zákazníkovi, že sa pochopil jeho problém a že podnik disponuje riešením, ktoré mu vyhovuje), ekonomické aspekty predaja (obrana ceny a spôsob platenia), uzavretie zmluvy (riešenie), udržiavanie vzťahov po predaji.

Osobitá pozornosť je venovaná personálu predaja (kapitola 11). Napriek intenzívnej „elektronizácii“ predaja je aj rozhodujúcim faktorom úspechu i tzv. sociálna komunikácia, ktorou označujeme v obchodných činnostiach priamy kontakt predávajúceho a kupujúceho, hoci na oboch stranách fakticky môžu jednotlivé strany na rokovaniach zastupovať obchodné tímy. Náročné konkurenčné prostredie na trhoch dopytu vyžaduje nové i originálne prístupy k riadeniu a organizácii predajných tímov a mení sa aj úloha manažéra predaja.

Samostatná kapitola je venovaná prognózovaniu a predvídaníu predaja. Poukazuje na nutnosť zvládať čoraz náročnejšie a meniace sa prostredie na predajnom trhu, aj napriek tomu, že firmy sú zaangažované do sieťových prepojení a ďalších foriem medzi podnikovými väzbami. Autor uvádza rozlíšenie medzi prognózou a predvídaním predaja. Otázkou je, či toto nóvum je skutočne prínosom. Výstupy procesov prognózovania, predvídania predaja sú nevyhnutným podkladom procesov prípravy a tvorby plánu predaja, kde je zdôraznená prepojenosť marketingového plánovania a plánu predaja. Vnútro podnikové rozpracovanie plánu predaja je riešené ako kombinácia rôznych typov firemných plánov a rozpočtov predaja (podľa veľkosti, typov podnikov i odvetví, v ktorých pôsobia). Rozpracovanie plánov a rozpočtov musí reflektovať organizáciu a systém riadenia predaja, tak aby bolo skutočne efektívnym a dynamickým nástrojom vo vzťahu k predajným cieľom podniku.

Záverečná 14. kapitola – Marketingové riadenie sektora predaja, implementuje marketingové ciele podniku cez nástroje riadenia predaja a vytvára súbor analytických nástrojov a postupov hodnotenia predaja. V praxi je to veľmi dynamicky sa rozvíjajúca manažérska oblasť. Súčasná prax dobre fungujúcich podnikov zaraďuje niektoré postupy do svojich systémov marketingového kontroľingu alebo kontroľingu predaja. Ide o prístupy založené na analýzach rentability kontaktov so zákazníkmi, adaptácia prístupov podľa životného cyklu zákazníkov, ďalej sem patria analýzy a riadenie portfólia zákazníkov, postupy hodnotenia potenciálu zákazníkov, rozbor prieniku do nákupného portfólia zákazníkov. Na výstupy týchto typov analýz a hodnotení nadväzujú obchodné aktivity zamerané na získanie, posilnenie lojality zákazníkov a garantovanie ich nákupov.

Učebnica svojím osobitým a v niektorých častiach podrobným zameraním na špecifickú a náročnú oblasť syntézy marketingových a obchodných činností podnikov vyžaduje odborných čitateľov, a tým, samozrejme aj študentov (ktorým je prioritne učebnica určená) už oboznámených so základmi podnikateľského marketingu, označovaného ako B2B marketing. Ide o náročnú učebnicu, ktorá prináša veľa poznatkov a podnecuje k odbornej diskusii.

ROLÍNEK, L. a kol. 2016. *Kríze malých a středních podniků, příčiny a jejich řešení*. Praha: Vydavatel'stvo Wolters Kluwer. 152 s.

Ľudmila Novacká¹

Monografia je výsledkom práce deväťčlenného tímu autorov z Juhočeskej univerzity. Ide o výstup z výskumného projektu 79/2013/S – „Modely řízení MSP.

Autori poňali monografiu systémovo a prierezovo. Vychádzali z kategorizácie malých a stredných podnikov v súlade s českou legislatívou NACE, ktorú doplnili precíznou charakteristikou výberového súboru malých a stredných podnikov. Táto charakteristika má nielen popisný význam. Je základom pre vstup údajov o daných podnikoch v jednotlivých aspektoch vedeckého bádania, ktoré prezentujú samostatné kapitoly.

Teoretické prístupy ku definovaniu a hodnoteniu krízy vychádzajú zo všeobecného ponímania. Autori veľmi stručne charakterizujú krízový manažment. Štyri modely životného cyklu podniku vo vzťahu ku krízovým javom dostali svoje miesto až na konci druhej kapitoly a majú skôr popisný charakter. Ich význam a fungovanie v rámci krízového manažmentu by bolo možné rozvinúť v rozsiahlejšej interaktívnej dimenzii.

Významné výstupy prináša štvrtá kapitola, v ktorej autori na základe primárneho výskumu identifikovali 19 typov krízy v podniku. Jednotlivé determinanty krízy vychádzajú z makroprostredia, aj z mikroprostredia. Ich poradie možno nie je zoradené systémovo. Ale obsah a vyhodnotenie jednotlivých determinantov naznačuje vyčerpávajúcu analýzu autorov. Prínosom je nastavenie mäkkých determinantov vybraných typov krízy. Tieto je síce problematické kvantifikovať, ale v podnikateľskom prostredí zohrávajú významnú rolu. Konkretizácia jednotlivých typov krízy v sledovaných podnikoch podľa výskytu, podľa počtu a ich závislosť výskytu na ďalších premenných poskytujú kvalifikovaný vyčerpávajúci pohľad na skúmanú problematiku. Je veľká škoda, že v tejto kapitole sú tabuľky vytlačené v minimálnom fonte a čitateľnosť tak významných a dôležitých údajov je veľmi náročná.

Zaujímavé údaje čitateľ monografie nachádza v kapitole o kríze v malých a stredných podnikoch podľa oblasti znalostnej intenzity. Autori opäť pracujú s 19 typmi krízy a aplikujú ich v konkrétnych prípadových štúdiách. Každú skupinu NACE reprezentuje jedna prípadová štúdia. Rozdielny rozsah a obsahová úroveň „zhrnutia“ jednotlivých prípadových štúdií možno autorov nestimulovala urobiť benchmarking, ktorý by bol vhodný a podnetný.

Progresívnym počínom autorov je tvorba dynamického modelu. Autori v úvodnej časti kapitoly uvádzajú len vybrané determinanty krízy (14), ktoré aplikujú a prezentujú formou slúčkového (v čestine smýčkového) diagramu. V tabuľkovej časti popisujú všetkých 19 determinantov kríz, ktoré boli aplikované v celom výskumnom projekte. V jed-

¹ prof. JUDr. Ľudmila Novacká, PhD., Ekonomická univerzita v Bratislave, Obchodná fakulta, Katedra služieb a cestovného ruchu, Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava, E-mail: ludmila.novacka@euba.sk

notlivých submodeloch, ktoré autori opäť vyjadrili slúčkovými diagramami, sú spracované len vybrané determinanty (9). Tieto asi autori považovali za najdôležitejšie. Potešiteľná je skutočnosť, že diagram stavu a tokov vyjadrili jednotlivo za tovarové hospodárstvo a poskytovanie služieb.

Predložená monografia prezentuje významné výstupy a významne obohacuje ekonomickú literatúru vo vzťahu ku konkrétnym javom kríz v malých a stredných podnikoch.

