



WORKING PAPERS

5

Mária Kačírková

**PARTNERSTVÁ A SPOLUPRÁCA
MEDZI SEKTORMI**

ISSN 1337–5598 (elektronická verzia)

Edícia WORKING PAPERS prináša priebežné, čiastkové výsledky výskumných prác pracovníkov alebo tímov EÚ SAV riešených v rámci výskumných projektov, ktoré môžu byť obsahom aj ďalších publikácií.

AUTOR

Ing. Mária Kačírková

RECENZENTI

Ing. Daneš Brzica, PhD.

PhDr. Vilma Juríčková, CSc.

Práca je súčasťou projektu VEGA č. 2/6051/6: Dynamika technologických zmien a rozvoj sieťových štruktúr ako faktor konkurenčnej schopnosti podniku a lokality.

ABSTRAKT

Partnerstvá a spolupráca medzi sektormi

Internacionalizácia ekonomických procesov a členstvo v Európskej únii (EÚ) prináša rad zmien, ktoré vyžadujú zmenu v správaní podnikov verejnej správy a ďalších subjektov, pôsobiacich v ekonomike a nové stratégie smerujúce k väčšiemu posilneniu koordinácie a spolupráce. Príspevok je zameraný na partnerstvá medzi sektormi, ktoré znamenajú dobrovoľnú spoluprácu medzi organizáciami verejného, podnikateľského a neziskového sektora, či len jedného z nich s cieľom vzájomného zvýšenia kapacity pri dosahovaní spoločných cieľov a zdieľaných zdrojov, zodpovednosti, výnosov a rizík. Teoretická časť príspevku sa zaoberá definovaním partnerstva s poukázaním na anglosaskú koncepciu a koncepciu EÚ. Anglosaská koncepcia predstavuje koncept partnerstva verejného a súkromného sektora (PPP), keď prvé projekty takejto spolupráce vznikli v USA a v Európe ako prví koncept prevzali vo Veľkej Británii. Európska únia partnerstvo poníma najmä v kontexte so štrukturálnou regionálnou politikou spojenou s vyrovnávaním rozdielov regiónov finančnými prostriedkami štrukturálnych fondov. Príspevok je doplnený empirickými príkladmi partnerstiev verejného a súkromného sektora vo vybraných krajinách strednej a východnej Európy a príkladmi partnerstva a spolupráce medzi verejným a podnikateľským sektorom v Bratislavskom kraji.

KLÚČOVÉ SLOVÁ:

Partnerstvo, spolupráca, malé a stredné podniky, podpora inovácií, finančné nástroje

ABSTRACT

The partnership and cross-sector cooperation

The globalisation of the economic processes and the EU membership has carried a lot of changes, calling for the changeover in the behavior of the enterprises, public government and all actors working in the economy. Following changes require new strategies oriented to increase the partnership and cooperation. The article is aimed at the cross-sector cooperation as a collaboration between public, business and non-profit sector. The theoretical part defines public-private partnership (PPPs) based on mobilising of the private finance to build public services. The EU model is linked to the structural regional policy focused on the main objective to reduce regional disparities. The empirical part provides a survey of PPPs in selected countries of Central and Eastern Europe and presents cooperation between public and business sector in the Bratislava region.

KEYWORDS:

Partnership, cooperation, small and medium enterprises, innovational support, fiscal instruments

JEL CLASIFICATION: D85, L33, L78, O19, O38

Za obsah a jazykovú úroveň zodpovedá autor.

Technické spracovanie: Margita Kuchárová

Ekonomický ústav SAV, Šancová 56, 811 05 Bratislava, www.ekonom.sav.sk

KONTAKT: ekonkama@savba.sk, tel. 52 49 79 89/111

© Ekonomický ústav SAV, Bratislava 2007

OBSAH

	str.
1. ÚVOD DO PROBLEMATIKY PARTNERSTVA	5
1.1. Anglosaská koncepcia	5
1.2. Koncepcia Európskej únie	8
2. PARTNERSTVO VEREJNÉHO A SÚKROMNÉHO SEKTORA VO VYBRANÝCH KRAJINÁCH STREDNEJ A VÝCHODNEJ EURÓPY	12
3. PARTNERSTVO PRE RAST A ZAMESTNANOSŤ	15
4. PRÍKLADY UPLATŇOVANIA MEDZISEKTOROVÉHO PARTNERSTVA V SR – – SONDA V BRATISLAVSKOM KRAJI	23
4.1. Verejný sektor	23
4.1.1. <i>Akademická sféra</i>	23
4.1.2. <i>Štátna správa a samospráva</i>	26
4.2. Podnikateľský sektor	31
5. PRÍLOHY	36
LITERATÚRA	39

PARTNERSTVÁ A SPOLUPRÁCA MEDZI SEKTORMI

1. ÚVOD DO PROBLEMATIKY PARTNERSTVA

Medzi nové formy organizácie podnikania možno zaradiť podnikanie založené na princípe partnerstva, spolupráce a sieťovania (networking). Princíp partnerstva v organizovaní podnikania výrazne akcentuje aj Európska únia (EÚ), čoho dôkazom je jeho uplatňovanie v regionálnej politike Európskej únie.

Partnerstvom sa chápe horizontálny vzťah dvoch alebo viacerých subjektov, ktorými môžu byť podnikateľské subjekty, orgány štátnej správy a samosprávy, spoločenské, kultúrne, vzdelávacie, výskumné a iné neziskové organizácie, profesijné združenia, ako aj ďalšie právnické a fyzické osoby, zúčastňujúce sa na realizácii podnikania [4]. Partnerom je subjekt, ktorý súhlasil so vstupom do špecifického vzťahu s inými subjektami. Subjekty si formou dohody zdefinujú rozsah spolupráce, riziká i výhody, pričom obe strany majú v tomto vzťahu svoje práva a povinnosti. Majú rovnakú snahu dosiahnuť spoločný cieľ a pri zedefinovaní zodpovedností a právomocí spolupracujú ako partneri.

V rámci spoločnosti je oblasť spolupráce rozdelená do troch sektorov. Prvým sektorom je sektor verejný, ktorý predstavuje štátna správa a samospráva, druhým sektorom je podnikateľský sektor (podnikateľské subjekty) a tretím sektorom je neziskový sektor (mimo-vládne neziskové organizácie). Medzisektorová spolupráca je dobrovoľné, strategické spojenectvo, spolupráca medzi organizáciami verejného, podnikateľského a neziskového sektora (či len niektorých z nich) s cieľom vzájomného zvýšenia kapacity pri dosahovaní spoločných cieľov a zdieľaní zdrojov, zodpovednosti, výnosov a rizík. Medzi všeobecné princípy medzi-sektorových partnerstiev patria: spoločná dôvera, spoločné rozhodovanie, informácie a komunikácia, princípy komplementarity, zlepšovanie schopností a spoločné záujmy [10]. Princíp partnerstva je legislatívne upravený aj zákonom č. 503/2001 Z. z. o podpore regionálneho rozvoja.

Vo svete jestvuje množstvo rôznych koncepcií a definícií partnerstiev. Spomenieme základné koncepcie, a to anglosaskú (Public-Private Partnership-PPP - partnerstvo verejného a súkromného sektora - VSP) a európsku (Partnerstvo Európskej únie).

1.1. Anglosaská koncepcia

Anglosaské poňatie definuje partnerstvo ako zmluvný vzťah medzi orgánom verejnej správy a podnikateľským subjektom. Usporiadanie vzťahov verejno-súkromného partnerstva sprevádza niekoľko základných charakteristík. Najdôležitejšou charakteristickou črtou PPP je, že ide súčasne o významnú investíciu a zároveň o dlhodobé poskytovanie služieb. Súkromný partner zabezpečuje financovanie verejnej infraštruktúry a verejných služieb využitím vlastných

zdrojov a schopností, ako protihodnotu dostáva právo na prevádzku a poskytovanie služieb prostredníctvom danej infraštruktúry a preberá na seba významné podnikateľské riziká s ňou spojené. Zelená kniha Európskej komisie o verejno-súkromných partnerstvách definuje PPP ako „*formu spolupráce medzi verejným a súkromným sektorom s cieľom financovania výstavby, rekonštrukcie, prevádzky a údržby infraštruktúry a poskytovania služieb pomocou tejto infraštruktúry*“.

Projekty PPP charakterizujú nasledovné znaky:

- a) zložito pripravované projektové financovanie, pri ktorom sa zakladá „účelovo založená spoločnosť“ (angl. Special Purpose Vehicle – SPV), v ktorej sú príjmy zabezpečené dvoma spôsobmi: (1) súkromná spoločnosť vybuduje verejnú infraštruktúru a je dlhodobo zodpovedná za jej prevádzku a údržbu; sektor verejnej správy sa zaviazal platiť ročný poplatok v závislosti od výslednej kvality poskytovanej služby, alebo (2) súkromná spoločnosť vybuduje a dlhodobo prevádzkuje verejnú infraštruktúru a náklady financuje tak, že vyberá poplatky priamo od užívateľov;
- b) podstatnú časť rizika investovaného kapitálu do projektu PPP nesie súkromný partner projektu, čím sa PPP líši od iných foriem investovania, napr. outsourcing a contracting-out, kde podnikatelia nesú riziko zisku, ale nie riziko investovaného kapitálu;
- c) dlhodobé zmluvné vzťahy (minimálne tri roky); typické sú koncesie na 20 až 40 rokov (v SR zákon o verejnom obstarávaní limituje koncesie na obdobie najviac 30 rokov);
- d) pri klasických projektoch sa verejne obstarávajú vstupy, pri projektoch PPP požadované výstupy; súkromný partner zabezpečuje celý projekt – jeho realizáciu, implementáciu, údržbu a financovanie, zatiaľ čo partner z verejného sektora zabezpečuje definovanie cieľov a kritérií projektu z hľadiska verejného záujmu, definuje požadovanú kvalitu služieb, cenovú politiku a kontrolu stanovených cieľov.

Partnerstvá verejného a súkromného sektora majú rôzne typové usporiadanie a možno ich charakterizovať z rôznych hľadísk.

Jedným hľadiskom je delenie PPP podľa *prenosu rizika*. Nakoľko sa pri realizácii projektov PPP vyskytuje veľa druhov rizík, Eurostat vypracoval pre riziká PPP určité pravidlá a pre zjednodušenie a prehľadnenie posudzovania rizík stanovil analýzu troch rizík: riziko výstavby, riziko dostupnosti a riziko dopytu (podrobnejšie v ďalšom texte).

Ďalším hľadiskom je posudzovanie PPP *podľa formy*. Foriem partnerstva verejného a súkromného sektora je veľké množstvo, všeobecne sa zaraďujú do štyroch skupín, ktoré sa odlišujú vlastníctvom aktív PPP a delením rizík medzi verejným a súkromným partnerom: (1) prevaha rizík na strane sektora verejnej správy – patrí sem výstavba na kľúč, outsourcing, leasing a pod.; vlastníctvo majetku ostáva štátne a súkromný partner je zodpovedný len za presne definované úlohy s obmedzenou zodpovednosťou; (2) vyšší podiel rizík na strane súkromného partnera, ale so zárukami verejných financií – ide o dlhodobé projekty, často na 20 a viac rokov, ktoré sú financované prevažne z verejných zdrojov, pričom súkromný partner

nesie zodpovednosť za všetky predpísané kritériá stavby, avšak nezodpovedá za to, či bude dopyt po danej infraštruktúre, alebo či bude verejnosti neustále dostupná; (3) klasické projekty PPP s prevahou rizík na strane súkromného partnera – majiteľom infraštruktúry je účelovo zriadená spoločnosť (SPV), financovanie sa zabezpečuje projektovým financovaním alebo leasingom a (4) je už na hranici privatizácie a súkromného vlastníctva.

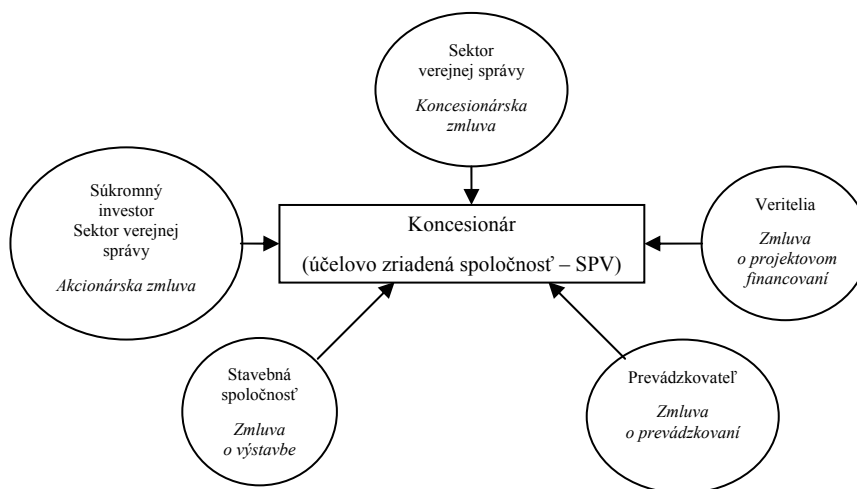
Projekty PPP je možné ďalej charakterizovať *podľa štruktúry*, ktorá môže byť veľmi rozmanitá, so zložitými zmluvnými vzťahmi. Preto sa odporúča neobmedzovať sa iba na niektorú vybranú formu, ale ponechať súkromným partnerom slobodu a priestor pre invenciu.

Príklad schémy PPP (schéma 1): Projekt – výstavba – financovanie – prevádzka s koncesiou. Pre projekt sa využíva projektové financovanie, na tento účel sa vytvára účelovo založená spoločnosť, ktorá je nositeľom koncesie a akcionárom je súkromný aj verejný partner a často aj financujúce banky.

Okrem piatich zmlúv uvedených na schéme, sa pri projektoch PPP obyčajne dojednáva a uzatvára celý balík ďalších zmlúv, pričom samotná príprava kvalitných zmlúv môže trvať aj dva roky.

S c h é m a 1

Partnerstvo verejného a súkromného sektora (PPP)



Prameň: Správa o vytváraní podmienok na realizáciu projektov s privátnym partnerstvom. Ministerstvo financií SR Bratislava, marec 2005.

Projekty založené na partnerstve verejného a súkromného sektora vznikli v USA. Prvou krajinou v Európe, ktorá prebrala tento koncept, bola Veľká Británia, kde funguje pod názvom Iniciatíva súkromného financovania (Private Financial Initiative – PFI). Ďalšie úspešné PPP projekty sa uskutočnili vo Francúzsku, Chile, Holandsku, Portugalsku, Nemecku, Mexiku, Írsku. Úspešné projekty sú príkladom dobrej praxe ako zabezpečiť infraštruktúrne projekty formou PPP, existujú však aj neúspechy a zlyhania spoločných projektov verejného a súkromného sektora.

1.2. Konceptia Európskej únie

V Európskej únii je partnerstvo ponímané najmä v kontexte s čerpaním štrukturálnych fondov, ktoré majú pomáhať prekonať obmedzenia plynúce z vnútorných problémov jednotlivých partnerov. Podľa Nariadenia Rady č. 1260/99, čl. 8 sú akcie Spoločenstva pripravované v úzkej spolupráci, „v partnerstve“ medzi Komisiou a členským štátom spoločne s orgánmi a subjektami, ktoré menuje členský štát na základe národných pravidiel a bežnej praxe. Podľa článku 265, ods. 1 Zmluvy o založení Európskeho spoločenstva Európska komisia podporuje partnerstvá verejného a súkromného sektora pri realizácii projektov, čo sa premietlo do Stanoviska Výboru regiónov k danej téme.

Globalizácia hospodárstva a s ňou spojené zintenzívnenie konkurencie medzi podnikmi verejného a súkromného sektora, čo je jeden z cieľov, ktoré mala riešiť Lisabonská stratégia, si vyžaduje úzku spoluprácu medzi verejným a súkromným sektorom vo forme verejno-súkromných partnerstiev, z ktorých majú prospech obe strany a najmä verejnosť, ktorá používa poskytované služby. Prostredníctvom verejno-súkromných partnerstiev sa partneri z verejného sektora (národné, regionálne či miestne orgány) a partneri zo súkromného sektora podieľajú na vzájomne prospešných spoločných aktivitách používajúc svoje prostriedky nielen na komerčné účely, ale aj na dosiahnutie sociálnych cieľov projektu, najmä poskytovanie kvalitných služieb.

R á m ě k 1

Výbor regiónov o verejno-súkromných partnerstvách a právnych predpisoch Spoločenstva v oblasti verejného obstarávania a koncesii

Výbor regiónov prijal na svojom 66. plenárnom zasadnutí 12. 10. 2006 stanovisko, v ktorom zdôrazňuje, že verejno-súkromné partnerstvá sa zakladajú na tom, že verejný sektor prevezme zodpovednosť za poskytnutie náležitej infraštruktúry a konkrétneho typu služby, pričom aktívne spolupracuje so súkromným sektorom na implementácii konkrétneho projektu. Pokiaľ ide o súkromný sektor, jeho úlohou je zabezpečiť financovanie prác na projekte, zaistiť transfer technológií a plniť úlohy na dosiahnutie cieľov verejného sektora. Pri dokončení či modernizácii príslušného zariadenia ho súkromný sektor prevádzkuje a poskytuje verejné služby za náhradu. Cieľom verejno-súkromných partnerstiev je preto definovať vzťahy medzi týmito dvomi stranami tak, aby sa zabezpečilo, že riziko spojené s určitým aspektom projektu poniesie tá strana, ktorá je najschopnejšia ho monitorovať. Výbor regiónov je toho názoru, že verejno-súkromné partnerstvá by sa mali uznať ako otázka, ku ktorej sa musí pristupovať nielen z právneho, hospodárskeho či technického hľadiska, ale i z politickej perspektívy, keďže rozhodnutia o spolupráci medzi verejným a súkromným sektorom podliehajú demokratickému hlasovaniu, ako aj kontrole zo strany orgánov dozoru, čoho výsledkom je, že takéto rozhodnutia sa zverejňujú a hodnotí ich verejnosť, ktorá je skutočným či potenciálnym užívateľom príslušných služieb. Partner VSP z verejného sektora môže v niektorých prípadoch získavať z realizácie konkrétneho projektu prostredníctvom verejno-súkromného partnerstva (ak sa zistí, že takéto partnerstvo je ten najlepší variant pre poskytovanie služieb či infraštruktúry verejnosti) tieto výhody:

- zapojenie súkromného kapitálu do financovania verejnoprospešných projektov, čím sa vytvoria úspory v rozpočte a znížia sa investičné náklady,
- presun aspektov investičného rizika, s ktorými si lepšie poradí súkromný partner než verejný partner,
- urýchlenie plánovanej investície a s ňou spojeného poskytovania verejných služieb vďaka vyššej flexibilita a rýchlosti súkromného sektora,
- rozšírenie spektra finančných zdrojov pre miestny verejný sektor,
- záruku spoľahlivého dokončovania projektov, keďže zariadenie, ktoré bolo navrhnuté, vybudované či zrenovované, bude prevádzkovať či udržiavať súkromný prevádzkovateľ, ktorý by preto mal mať záujem na spoľahlivom a včasnom dokončení príslušného projektu pod dohľadom verejného partnera,
- zabezpečenie dlhodobého poskytovania kvalitných verejných služieb založeného na viacročných zmluvách.

Vo verejno-súkromných partnerstvách je potrebná vzájomná dôvera medzi partnermi a transparentnosť ich vzájomných vzťahov, aby sa zaistil slobodný a neobmedzený rozvoj v súlade so základnými zásadami európskych zmlúv, ako je zásada rovnosti príležitostí, vzájomného uznania a proporcionality, pričom základné podmienky pre súlad verejno-súkromných partnerstiev s týmito zásadami sú:

- musí existovať stabilný systém miestnych a regionálnych samospráv,
- musí existovať dôvera zo strany finančných trhov a každého z partnerov,
- verejní a súkromní partneri musia mať priaznivé finančné pomery,
- podmienky zmluvy musia byť transparentné a konkrétne a musia určovať mechanizmus na prepracovanie a pravidlá v prípade pôsobenia vyššej moci,
- musí existovať dôkladný finančný odhad projektu,
- pre oboch partnerov musí byť zavedená právna ochrana.

Úlohou členských štátov je vytvoriť pri udeľovaní koncesií flexibilnejší postup založený na transparentných a konzistentných pravidlách, zohľadňujúc pritom všetky spoločné európske definície a normy, ktoré by prípadne navrhla Európska komisia. Výbor regiónov odporúča, aby sa pri pridelení podpory zo strany Európskej únie považovalo financovanie zámerov verejno-súkromných partnerstiev za prioritné.

Prameň: Úradný vestník Európskej únie, 2007/C 51/05.

Tradične sa k odlišeniu verejného a súkromného sektora pristupuje z pohľadu subjektov, ktoré ho reprezentujú. Verejný sektor reprezentujú výlučne subjekty, ktoré vznikli na základe právneho predpisu, kým súkromný sektor je tvorený fyzickými osobami a tými právnickými osobami, ktoré spravidla vznikli na základe súkromnoprávnej iniciatívy. Tieto subjekty sa rozdeľujú z hľadiska zásadného obsahového zamerania svojej činnosti na: (1) podnikateľské (obchodné spoločnosti, družstvá a živnostníci) a (2) neziskové (občianske združenia a im podobné inštitúcie zriadené na základe zákona č. 83/1990 Zb., nadácie, politické strany a politické hnutia, náboženské spoločnosti, neziskové organizácie poskytujúce všeobecne prospešné služby a podobne).

Z vyššie uvedeného vymedzenia je zrejmé, že presné vymedzenie hraníc medzi verejným sektorom, podnikateľským sektorom a neziskovým (tretím) sektorom nie je celkom možné minimálne z dvoch dôvodov, a to preto, že mnohé orgány či organizácie nie je možné jednoznačne zaradiť do niektorého sektora, resp. z hľadiska obsahu činnosti je zložitá určiť, či

ide o činnosť verejnú alebo súkromnú. Navyše dochádza k permanentnej činnosti vzájomných presahov jednotlivých sektorov. Vo vzťahu verejného a podnikateľského sektora dochádza napríklad na jednej strane k priamemu podnikaniu subjektov verejného sektora (napríklad Slovenský rozhlas, Slovenská televízia) a na druhej strane k monopolizácii niektorých činností vo verejnom záujme (napríklad v oblasti energetiky).

Tretí sektor ako partner verejného a podnikateľského sektora dotvára svojimi aktivitami komplexný rámec služieb a činností, ktoré sa vykonávajú, respektíve ktorých vykonávanie je súčasťou života spoločnosti.

Z pohľadu verejného sektora a jeho užšieho partnerstva s tretím sektorom dôležitým právnym predpisom je zákon o rozpočtových pravidlách č. 303/1995 Z. z. Tento zákon okrem iného stanovuje pravidlá používania prostriedkov vytvorených zo štátneho rozpočtu, rozpočtu obce a rozpočtu vyššieho územného celku.

Základným ekonomickým nástrojom finančnej politiky štátu je štátny rozpočet, ktorým sa zabezpečuje rozdeľovanie jeho finančných prostriedkov. Práve prostredníctvom dotácií právnickým a fyzickým osobám verejný sektor určuje mieru spolupráce s právnickými osobami pôsobiacimi v treťom sektore. Zákon súčasne určuje, že príslušné ministerstvo alebo správca rozpočtových prostriedkov sú povinní určiť také podmienky, ktorými sa zabezpečí maximálna hospodárnosť a efektívnosť ich použitia. Pokiaľ ide o prostriedky vyššieho územného celku alebo obce, tie môžu zo svojich rozpočtov poskytovať dotácie právnickým osobám, ktoré majú sídlo alebo trvalý pobyt na spravovanom území len z vlastných príjmov a na podporu všeobecne prospešných služieb, podnikania a zamestnanosti.

Vychádzajúc zo zákonov upravujúcich jednotlivé právne formy pôsobiace v treťom sektore, jeho najrozšírenejšími činnosťami sú:

- poskytovanie zdravotnej starostlivosti,
- poskytovanie sociálnej pomoci a humanitárnej starostlivosti,
- rozvoj a ochrana duchovných a kultúrnych hodnôt,
- ochrana ľudských práv a základných slobôd,
- vzdelávanie, výchova a rozvoj telesnej kultúry,
- výskum, vývoj, vedecko-technické služby a informačné služby,
- tvorba a ochrana životného prostredia a ochrana zdravia obyvateľstva,
- služby na podporu regionálneho rozvoja a zamestnanosti.

Každá z uvedených činností má svojho „partnera“ aj vo výkone činností verejnej správy. Jednotlivé zákony určujú, ktoré činnosti sú výlučne určené štátu (VÚC alebo obci) a kde je možné, aby aktivity vykonávali aj právnické osoby v súlade s podmienkami určenými zákonom alebo všeobecne záväzným právnym predpisom.

Partnerská spolupráca medzi tretím sektorom a podnikateľským sektorom je založená na úrovni tzv. zákonnej výhodnosti a na úrovni dobrovoľnej pomoci. Úroveň tzv. zákonnej výhodnosti využíva: (a) daňové inštitúty pre podnikateľov vo vzťahu k mimovládny organi-

záciám a (b) právne možnosti majetkovo sa spoločne podieľať na založení právnických osôb či už komerčného charakteru na strane mimovládnych organizácií alebo nekomerčného charakteru na strane podnikateľov.

Ako v literatúre, tak i v praxi sa stretávame s množstvom rozličných prístupov k deleniu a pomenovaniu verejno-súkromných partnerstiev. Preto v predkladanej štúdiu použité rozdelenie nie je vyčerpávajúce. Oblasť využitia partnerstva verejného a súkromného sektora sú široké a zahŕňajú podporu ekonomiky, rozvoj infraštruktúry, výskum a vývoj, transfer technológií, služby verejného záujmu, urbanizmus a rozvoj mesta, ochranu životného prostredia, kultúrne aktivity, vzdelávací sektor, turizmus i sociálnu politiku.

2. PARTNERSTVO VEREJNÉHO A SÚKROMNÉHO SEKTORA VO VYBRANÝCH KRAJINÁCH STREDNEJ A VÝCHODNEJ EURÓPY

Zmena ekonomického systému v krajinách strednej a východnej Európy (SVE) začiatkom 90. rokov mala za následok aj veľké požiadavky na investície, súvisiace s potrebou výstavby, resp. rekonštrukcie väčšiny infraštruktúry, ako telekomunikácie, diaľnice, železnice, letiská, vodné hospodárstvo. Požiadavky na investície boli determinované jednak zmenami v dopyte po infraštruktúre, ako aj politickým tlakom, keď sa vlády SVE snažili znížiť rozdiely medzi nimi a západnou Európou. Integrácia do európskej a svetovej ekonomiky priniesla tiež naliehavú potrebu investovania aj pre dosiahnutie medzinárodnej kvality a bezpečnostných štandardov.

Kvantifikovať objem potrebných investícií pre sledovaný región je veľmi obtiažne. Experti Európskej investičnej banky (EIB) vyčíslili, že pre dosiahnutie priemernej úrovne EU15 by bol vo vybraných krajinách SVE potrebný v rokoch 1995 – 2010 len pre fyzickú infraštruktúru finančný objem 500 mld EUR, čo predstavuje zhruba 5 % ročného HDP týchto krajín. Rozdelenie potrieb podľa jednotlivých sektorov: pre cestnú dopravu vo výške 0,5 % HDP, pre železnice 0,4 %, pre telekomunikácie 0,9 %, pre vodu a kanalizáciu 1,5 %, pre energiu 1,4 % a pre životné prostredie 0,3 % HDP. Ak porovnáme potrebu investovať do infraštruktúry za totožné obdobie vo východnom Nemecku, kde bol objem potrebných investícií vyčíslený cca 1 500 mld EUR, uvedená suma nie je vysoká. Avšak napriek akútnej potrebe výstavby a rekonštrukcie infraštruktúry sa v SVE preinvestovala iba malá časť z odhadovanej sumy, nakoľko počas transformačného obdobia bol prístup k financovaniu do infraštruktúry obmedzený ako vo verejnom, tak aj v súkromnom sektore. Financovanie infraštruktúry z verejných zdrojov obmedzovala nutnosť konsolidovať štátne rozpočty v súvislosti so znižovaním daňových výnosov, čo malo za následok pokles podielu financovania infraštruktúry z verejných zdrojov v období rokov 1989 – 1995 z 5 – 10 % HDP na 2 – 3 % HDP (EBRD, 1996). V tom istom období aj financovanie zo súkromných zdrojov bolo nízke, a to z dôvodu nerozvinutého kapitálového trhu a z vysokej neistoty a rizika. V prvých rokoch transformácie mali síce významný podiel vo financovaní infraštruktúrnych projektov medzinárodné finančné organizácie, tieto však nemohli zabezpečiť tak vysoké finančné požiadavky.

V snahe zlepšiť infraštruktúru krajiny sa mnohé krajiny strednej a východnej Európy rozhodli využiť na infraštruktúrnu výstavbu finančné prostriedky prostredníctvom verejného a súkromného partnerstva. Hlavnými dôvodmi pre využitie PPP bol nedostatok verejných domácich finančných zdrojov, relatívne priaznivé podmienky medzinárodných finančných inštitúcií poskytujúcich kapitál, ako aj snaha medzinárodných projektových developerov dokázať, že partnerstvo verejného a súkromného sektora môže fungovať aj v krajinách strednej a východnej Európy. Z pohľadu uplynulých pätnástich rokov možno konštatovať, že pokusy inštitucionalizovať PPP ako hlavný nástroj pre financovanie infraštruktúry v transformujúcich sa krajinách SVE neuspel. V niektorých sektoroch, napríklad v sektore vodného hospodárstva,

síce projekty PPP odštartovali (v Budapešti, Sofii a Talline), ale celkovo ich účinok bol nižší ako sa očakávalo. V oblasti výstavby diaľnic niektoré ambiciózne plány spoločného financovania projektov boli odložené alebo zrušené.

Databáza Svetovej banky eviduje 217 infraštruktúrnych projektov, ktoré sa realizovali v krajinách strednej a východnej Európy, a na výstavbe ktorých participovali v priebehu dekády 1993 až 2003 súkromné zdroje (Private Participation in Infrastructure – PPI). Jednotlivé projekty boli zamerané na vodné hospodárstvo, energetiku, dopravu a telekomunikácie. Podľa formy, štruktúry, riadenia projektu a prenosu rizík sa infraštruktúrne projekty zaradili do štyroch kategórií, a to: (a) zelená lúka, (b) nákup, (c) koncesia a (d) riadenie a zmluva o prenájme.¹ Súkromné zdroje sa na investovaní do infraštruktúry v SVE podieľali objemom 53 mld USD a medzinárodné finančné inštitúcie (EIB, EBRD a Svetová banka) investovali do infraštruktúry zhruba 35 mld EUR. Uvedené finančné zdroje („seed money“) boli doplnené 1,5 násobkom finančných prostriedkov jednotlivých vlád a potom celková suma investícií do výstavby a modernizácie infraštruktúry v SVE dosiahla výšku cca 140 mld EUR². Sektorové členenie poukázalo na najvyšší objem prostriedkov zo súkromných zdrojov vložených vo všetkých krajinách strednej a východnej Európy do energetiky a telekomunikácií – cca 45 %, do dopravy - cca 9 %, kým oblasť vodného hospodárstva s podielom nižším ako 1 % bola pre súkromné financovanie nezaujímavá.

¹ Jednotlivé kategórie projektov sú charakterizované nasledovne: (a) súkromná spoločnosť alebo súkromno-verejný spoločný podnik stavia a organizuje novú investíciu v časovom úseku špecifikovanom v projektovej zmluve; (b) súkromná spoločnosť odkúpi hmotný majetok (100 % alebo jeho časť) v štátom vlastnom podniku; (c) súkromný partner prevezme riadenie a údržbu investície vrátane podnikateľského rizika na obdobie kontraktu; (d) súkromná spoločnosť prevezme riadenie v pevne stanovenom období, kým vlastníctvo a investičné rozhodnutia zostávajú verejnému sektoru, prevádzkové riziko prechádza zmluvným zaistením na súkromného partnera.

² Vo vyčíslení finančného objemu sa hodnota 1 USD rovná hodnote 1 EUR; v sledovanom období výmenný kurz EUR osciloval medzi 0,8 USD a 1,25 USD.

T a b u ľ k a 1

PPI projekty v krajinách SVE (1993 – 2003)

Krajina	Voda a kanalizácia			Energia		Doprava				Telekom.	Spolu
	pitná voda	pitná a odpad. voda	kanaliz.	elektrina	zemný plyn	železn.	letecká	diaľ-nice	námorná		
ČR		16 4b,1c,11d	1 1c	17 3a,14b	10 1a,9b	4 1b,3d	3 1a,2c			15 11a,3b,1c	66
Estónsko		1 1c		3 3b	1 1b	2 2b				4 3a,1b	11
Maďarsko	1 1c	5 5d	1 1c	18 4a,14b	7 7d		2 1a,1c	2 2c		18 4a,14b	54
Litva				3 3b	1 1b					6 5a,1b	10
Lotyšsko					1 1b				2 1a,1b	4 3a,1b	7
Poľsko		3 1b,2d	1 1a	16 2a,14b	1 1a		2 2b	2 2c	2 1a,1c	10 8a,2b	37
Slovensko		1 1d		3 3b	1 1b					3 2a,1b	8
Bulharsko		1 1c		1 1b						3 3a	5
Chorvátsko			1 1a	3 3a				2 2c		2 1a,1b	8
Rumunsko		3 3c		1 1a					1 1a	6 5a,1b	11
Spolu	1 1c	30 5b,6c,19d	4 2a,2c	65 13a,52b	22 2a,13b,7d	6 3b,3d	7 2a,2b,3c	6 6c	5 3a,1b,1c	71 45a,25b,1c	217 67a,101b, 20c,29d

Poznámka: a: zelená lúka, b: nákup, c: koncesia, d: riadenie a zmluva o prenájme.

Prameň: Spracované na základe [3].

Z celkového počtu 217 projektov sa 72 % realizovalo v Maďarsku, Českej republike a v Poľsku. Tieto tri krajiny absorbovali z celkového objemu dve tretiny finančných prostriedkov vo výške cca 73 mld EUR. Zo štyroch kategórií projektov boli najviac zastúpené kategórie nákup (101 projektov) a zelená lúka (67 projektov). Sektorové členenie preukázalo preferenciu investovania súkromného kapitálu do oblasti telekomunikácií a energetiky s počtom 158 projektov, čo súviselo s vysokou perspektívou ziskovosti v týchto sektoroch. Oblasť vodného hospodárstva sa pre PPI ukázala ako málo príťažlivá, hlavne pre nízku komerčnú cenu a to napriek skutočnosti, že pre zaostalosť nutne potrebovala investície. Pri spolupráci súkromného a verejného partnerstva bola najviac frekventovaná forma (d).

3. PARTNERSTVO PRE RAST A ZAMESTNANOSŤ

Partnerstvo pre rast a zamestnanosť závisí od európskych malých a stredných podnikov (MSP), ktoré, naplňajúc svoj potenciál, sú kľúčové pre rozvoj podnikania, konkurencie a inovácie a ktoré vedú k trvalo udržateľnému rastu a rozvoju³. Podobne ako v Európskej únii, aj na Slovensku sú inovačné aktivity ako výsledky výskumu a vývoja hybnou silou ekonomiky, rozvíjajú možnosti budúcej konkurencieschopnosti vo forme nových poznatkov, zvyšujú efektívnosť ekonomiky a jej akcieschopnosť hlavne prostredníctvom malých a stredných podnikov. Hoci má Slovenská republika relatívne dobrý výskumný potenciál, kľúčovým problémom zostáva premena tejto kvality na výstupy realizovateľné v praxi a inovácie, najmä v malých a stredných podnikoch. Na Slovensku dosiaľ neexistuje ucelený funkčný inovačný systém, ktorý by mali tvoriť inštitúcie, politiky, programy a nástroje vytvárajúce podmienky pre podporu a rozvoj inovácií. Donedávna veda, technika a inovácie neboli zahrnuté medzi najdôležitejšie priority vlády. Medzi preferované oblasti sa dostali až prijatou Stratégiou rozvoja konkurencieschopnosti Slovenska do roku 2010. Jednou z doterajších priorít bolo prilákať čo najvyšší počet zahraničných investorov so snahou riešiť problém vysokej nezamestnanosti a rastúcej nerovnováhy ekonomickej sily regiónov. Podpora vzniku nových technológií sa nepovažovala za naliehavý problém, pretože sa predpokladalo, že tento problém vyrieši prílev priamych zahraničných investícií. Ako však ukazuje prax, zahraniční investori prispeli skôr k transferu technológií ako k tvorbe nových inovácií investovaním do výskumu a vývoja, ktorý sa realizuje v materských firmách.

Prevažná časť dosiaľ aplikovaných nástrojov pre podporu inovácií nie je systémová a je zameraná skôr na firmy, ktoré nedisponujú dostatkom zdrojov na inovácie. Prieskumy inovatívnosti firiem poukázali na potrebu väčšej aplikácie proaktívnych nástrojov podporujúcich podniky, ktoré síce majú dostatok zdrojov, ale z rôznych dôvodov neinovujú (napríklad z dôvodu nedostatku vedomostí o inováciách alebo slabého inovatívneho manažmentu). Zo strany štátu chýbajú systémové nástroje podporujúce interakcie inovátorov a difúziu inovácií (napríklad schémy mobility výskumno-vývojových pracovníkov, alebo podpora inovatívnej kultúry). V oblasti stimulovania medzifiremej spolupráce a partnerstva (networking inovátorov) sa vláda zatiaľ obmedzila iba na podporu vzniku priemyselných parkov a priemyselných zón. Väčšina iniciatív podporujúcich spoluprácu firiem prichádza „zdola“ od rôznych inštitúcií nevládneho charakteru (napr. priemyselných asociácií, alebo technologických centier). Neuplatňujú sa takmer žiadne opatrenia podporujúce inovatívnosť v oblasti služieb.

³ Oznámenie Európskej komisie zo dňa 29. 6. 2006 k zasadnutiu Európskej rady, Európskemu parlamentu, Európskemu hospodárskemu a sociálnemu výboru a Výboru regiónov pod názvom „Implementácia Lisabonského programu Spoločenstva: financovanie rastu malých a stredných podnikov“.

Vo výskume a vývoji je nedostatok finančných zdrojov (percentuálny podiel z HDP Slovenska na výskum a vývoj bol v roku 2006 0,53 %)⁴, čo má za následok jednak zastaranú a nedostatočne rozvinutú inovačnú infraštruktúru a potrebu jej obnovy, jednak malú atraktivnosť kariéry vedeckovýskumného pracovníka pre mladých ľudí, ktorí buď odchádzajú do zahraničia, alebo hľadajú uplatnenie v súkromnom sektore, ktorý ich vie lepšie zaplatiť. Avšak len samotné zvýšenie výdavkov na výskum a vývoj nie je postačujúcim riešením uvedených problémov. Nejde len o zvýšenie výdavkov, ale aj o prehodnotenie systému financovania výskumu a vývoja.

Ďalším negatívnym faktom je skutočnosť, že je zatiaľ slabo rozvinutý vzťah medzi výskumno-vzdelávacím systémom a podnikmi a tiež slabé prepojenie výrobnnej a výskumnej sféry, čo má za následok nedostatočnú ponuku výsledkov výskumu a vývoja vhodných pre komerčné využitie. Slabá inovatívnosť firiem svedčí o dosiaľ nedostatočne rozvinutom proinovatívnom podnikateľskom prostredí na Slovensku. Chýba technologicky orientovaný podnikateľský segment, ktorý by sa stal základom inovačnej dynamiky krajiny. Z hľadiska hodnotenia inovatívnosti (European Innovation Scoreboard, Country Report 2005 for Slovak Republic) patrila SR v roku 2005 v rámci všetkých krajín EÚ medzi najslabšie krajiny poslednej skupiny krajín najmenej výkonných v oblasti inovácií a spolu s Portugalskom bola na poslednom mieste hodnotiaceho rebríčka (Príloha 2). Najzávažnejším a narastajúcim problémom výkonnosti v oblasti inovácií je veľmi nízka výkonnosť podnikov v oblasti výskumu a vývoja a s ním súvisiaci problém nízkej zamestnanosti v odvetviach high-tech služieb. Ako hlavné dôvody slabej inovatívnosti firiem a nízkych súkromných výdavkov na výskum a vývoj boli identifikované:

- a) nedostatok kapitálu, hlavne rizikového, ktorý sa týka najmä podnikovej sféry; pretrvávajúce problémy s dostupnosťou vonkajšieho kapitálu naznačuje i fakt, že ak podniky inovujú, tak väčšinou z vlastných zdrojov,
- b) iba malé percento firiem považuje inovatívnosť za dôležitý zdroj konkurencieschopnosti, kým väčšia časť podceňuje význam inovácií v dnešnej globálnej ekonomike. S tým je spojené riziko, že firmy nebudú vedieť využívať šance a príležitosti, ktoré im ponúkajú napríklad inovačné programy Európskej únie, o čom svedčí pomerne nízka účasť slovenských firiem v 5. a 6. Rámcovom programe⁵.

Európska komisia rozlišuje medzi inovačnou politikou prvej, druhej a tretej generácie [12]. Inovačná politika prvej generácie bola zameraná na právny, regulačný a finančný rámec

⁴ Pre porovnanie uvádzame % z HDP na výskum a vývoj aj iných krajín, rok 2005: ČR 1,42 %, Maďarsko 0,94 %, Poľsko 0,57 %, SR 0,51 %, Slovinsko 1,22 %, Rakúsko 2,36 %, Írsko 1,25 %, Fínsko 3,48 %, Švédsko 3,86 %; EÚ 27 1,84 %, EÚ 25 1,85 %, EÚ 15 1,91 %. Prameň: Eurostat.

⁵ Uvedený nepriaznivý stav vláda SR riešila uznesením č. 832/2006, bod B31 k návrhu aktualizácie Národného strategického referenčného rámca Slovenskej republiky na roky 2007 – 2013, keď uložila „zriadiť Komisiu pre koordináciu a hodnotenie znalostnej ekonomiky v rámci súvisiacich operačných programov a prioritných osí a v spolupráci s ministrom výstavby a regionálneho rozvoja zapracovať jej kompetencie do finálnej verzie Národného strategického referenčného rámca Slovenskej republiky na roky 2007 – 2013.

inovačných aktivít. Inovačná politika druhej generácie predstavuje systémový prístup a význam infraštruktúry podporujúcej inovácie a inovačná politika tretej generácie má za úlohu integrovať inovácie do všetkých politík.

Slovenská republika urobila kroky hlavne v inovačnej politike prvej generácie, zaoštráva však v transformovaní nových poznatkov na inovované materiály, výrobky, procesy, technológie a služby. Zatiaľ neexistuje koordinácia zodpovedných ministerstiev a kompetencie vo sfére inovácií sú fragmentované⁶.

Podporu inovatívnym firmám majú zabezpečiť inkubátory, ktoré postupne vznikajú po celom území Slovenska predovšetkým zásluhou príspevkov zo štátneho rozpočtu a z fondov Európskej únie.⁷ Absentuje však jednotný program podpory, ktorý by zároveň umožnil výmenu a využitie skúseností či najlepších praktík medzi jednotlivými inkubátormi. Tento stav by mala riešiť úloha *Podpora technologických inkubátorov zameraných na inovatívne firmy*.

Spoločnostiam, ktoré sú v súčasnej dobe umiestňované do inkubátorov, sú poskytované kancelárske priestory pre sídlo firmy za zvýhodnených podmienok. Systém inkubátorov by však mal poskytovať aj celú škálu profesionálnych služieb a aktívne poradenstvo vo všetkých otázkach manažovania začínajúcej firmy. Ako najvhodnejšie riešenie pre túto oblasť prichádza do úvahy aktívna spolupráca medzi štátom a súkromným sektorom, pričom súkromný sektor by mal niesť väčšiu časť zodpovednosti za chod inkubátora a za služby poskytované firmám zaradeným do inkubátora.

Inovatívne projekty narážajú na značné prekážky vo financovaní začiatkových fáz vývoja. Miera rizika je pri týchto investíciách značne vysoká aj pre súkromné fondy rizikového kapitálu. Situáciu na trhu však komplikujú aj ďalšie faktory, akými sú nízka vymožitelnosť práva a malý, slabo rozvinutý trh. V tomto prípade sa pre akceleráciu trhu rizikového kapitálu ako najvodnejší nástroj ukazuje vytvorenie programu spoluúčasti štátu na investíciách súkromných rizikových fondov formou tzv. mäkkých pôžičiek, grantov alebo garančných schém, ktoré znižujú riziko súkromného investora pri investícii. Skúsenosti krajín, ktoré

⁶ Inšpiratívnym príkladom pre Slovensko by mohla byť inovačná politika USA, hlavne v oblasti podpory vzniku inovatívnych soft firmiem programom Small Business Innovation Research (SBIR), ktorý je hodnotený ako veľmi efektívna cesta podpory vzniku inovatívnych firmiem. Program urýchľuje výskum a vývoj, ako aj následnú komercializáciu inovatívnych technológií. Produkty vytvorené v rámci programu sa široko uplatnili v medicíne, biológii, obrane a vzdelávaní. Financovanie vybraného projektu pokrýva 100 % nákladov a aj malý zisk pre firmu, pričom firma je majiteľom všetkých výsledkov výskumu. Štát nepožaduje žiadnu formu vrátenia vložených prostriedkov ani v prípade úspešnej komercializácie výsledkov. Pri podpore projektu z fondu SBIR sa nevyžaduje, aby firma reálne existovala a môže vzniknúť až po udelení podpory. Z tohto dôvodu je program ideálny pre vznik start ups, pričom znižuje aj riziká na strane žiadateľov. Podobným programom je aj Small Business Technology Transfer (STTR), ktorého cieľom je podporovať vývoj a transfer technológií v spolupráci medzi neziskovými pracoviskami vedy a výskumu a súkromnými spoločnosťami. Uplatnením podobných programov by sa tak aj na Slovensku mohol výraznejšie rozvinúť segment znalostných soft firmiem.

⁷ V SR je t. č. 16 inkubátorov: (1) Podnikateľský inkubátor a technologické centrum Banská Bystrica (BIC), (2) Inkubátor Bratislava (RPIC), (3) Univerzitný technologický inkubátor STU Bratislava, (4) Podnikateľský inkubátor Gelnica, (5) Podnikateľský inkubátor Handlová, (6) Košický vedecko-technický inkubátor, (7) Inkubátor Malacky, (8) Martinsko-flámske inkubátorové centrum Martin, (9) Podnikateľský inkubátor Moldava nad Bodvou, (10) Inkubátorové centrum Prešov, (11) Technologický inkubátor Prievidza, (12) Podnikateľský inkubátor 2. generácie Rimavská Sobota, (13) Podnikateľský inkubátor Rožňava, (14) Technologický inkubátor Inovatech Sládkovičovo, (15) Podnikateľský inkubátor Spišská Nová Ves, (16) Technologický inkubátor Žilina.

úspešne realizovali podobné projekty dokazujú, že úspešnosť projektov závisí od toho, akým spôsobom sú projekty navrhnuté. Definovať relevantný systém podpory pre podmienky Slovenska bude riešiť Ministerstvo hospodárstva SR úlohou *Verejný podporný nástroj na zlepšenie ponuky rizikového kapitálu pre inovatívne firmy v ranom štádiu ich činnosti*. V kontexte s predmetnou úlohou bude potrebné rozhodnúť najmä o charaktere typov programu, akými sú napríklad: soft loans, fond fondov, investičné granty, garančné schémy, rizikový fond vo vlastníctve štátu a pod.

V dôsledku nedostatku finančných prostriedkov, hlavne rizikového kapitálu pre malé a stredné podniky a v kontexte s implementáciou inovatívnych finančných nástrojov (IFN) vytvorila Európska komisia pre programové obdobie 2007 – 2013 iniciatívu JEREMIE (Joint European Resources for Micro and Medium Enterprises – Spoločné európske zdroje pre malé a stredné podniky). Iniciatíva JEREMIE je zameraná na podporu prístupu MSP ku kapitálu v regiónoch Európskej únie, najmä v oblasti výskumu a vývoja, a podpory napĺňania cieľov Lisabonskej stratégie prostredníctvom štrukturálnych fondov. Hlavnou myšlienkou tejto iniciatívy zo strany EK bolo vytvoriť pre členské krajiny priestor na implementáciu návratnej finančnej pomoci pomocou revolvingového fondu pre projekty MSP, pri ktorých sa predpokladá tvorba zisku a investované prostriedky majú návratný charakter. Ak sa poskytuje nenávratná finančná pomoc (granty) aj pre projekty, ktorými sa vytvára zisk, deformuje to trhové prostredie, prirodzenú konkurenciu a takýto prístup zvyhodňuje len selektívne vybraných podnikateľov, čo zvyšuje pravdepodobnosť korupcie. Pri návratnej finančnej pomoci je možné pomôcť neobmedzenému počtu malých a stredných podnikov bez selektívneho prístupu a revolvingový charakter fondu zabezpečí využitie prostriedkov aj po skončení doby oprávnenosti výdavkov programového obdobia 2007 – 2013. Banky a záručné inštitúcie v Európe už majú skúsenosti s financovaním rozvojových projektov malých a stredných podnikov a preto je potrebné tieto skúsenosti zhodnotiť pre rozvoj MSP s cieľom zabezpečiť rast a zamestnanosť. V spolupráci s riadiacimi orgánmi a inými participujúcimi finančnými inštitúciami iniciatíva JEREMIE by mala priniesť:

- zlepšenie podmienok financovania nových a začínajúcich podnikov formou úverov (vrátane mikropôžičiek), majetkovej účasti, rizikového kapitálu a záruk, ako aj formou príslušnej organizačnej a technickej asistencie,
- zlepšenie koordinácie tejto oblasti tak na národnej, ako aj na regionálnej úrovni a zlepšenie prenosu najlepších postupov a dobrých skúseností v tejto oblasti (good practices, transfer of knowledge),
- efektívnejšie využívanie verejných zdrojov v rámci programov financovaných zo štrukturálnych fondov EÚ a verejných rozpočtov členských štátov.

Pre úspešnú implementáciu programu JEREMIE realizoval Európsky investičný fond (EIF) z poverenia Európskej komisie analýzu nedostatku trhu (Gap Analysis) v oblasti financovania malých a stredných podnikov, ktorá mala zistiť medzery medzi potenciálnym dopy-

tom po produktoch finančného inžinierstva na podporu MSP a mikroúverové operácie a medzi existujúcou ponukou týchto produktov zo strany domácich špecializovaných finančných sprostredkovateľov. Analýza nedostatku trhu sa realizovala aj na Slovensku, pričom sa v súvislosti s prístupom MSP ku kapitálu v SR zistili hlavne tieto nedostatky:

- málo mikropôžičiek pre živnostníkov a začínajúcich podnikateľov,
- nízky podiel domácich pôžičiek a záručných aktivít pre MSP na HDP,
- nízky podiel faktoringu na HDP v porovnaní s priemerom EÚ,
- nízky podiel aktivít v oblasti rizikových fondov vo vzťahu k HDP a k ostatným stredo-európskym členským krajinám,
- nízky podiel výskumu a vývoja na HDP, slabý transfer technológií do praxe,
- neexistujúca sieť Business Angels.

Vytváraním vhodného podnikateľského prostredia sa Slovensku v posledných rokoch podarilo prilákať veľa významných strategických investorov, čo pozitívne ovplyvnilo vývoj ekonomiky. Avšak pre udržateľnosť pozitívneho rastu ekonomiky, jej konkurencieschopnosti, je nevyhnutné zabezpečiť výraznejší rozvoj malého a stredného podnikania. V predvstupovom období v rámci uplatňovania inovatívnych finančných nástrojov Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania spravovala v priebehu rokov 1991 – 2003 finančné prostriedky z finančných memoránd programu PHARE, orientované na rozvoj MSP a k nim prislúchajúce finančné prostriedky zo štátneho rozpočtu (podporný úverový program, malá pôžičková schéma, mikropôžičková schéma, záručná schéma a program rizikového kapitálu). V programovom období 2004 – 2006 bola zo štrukturálnych fondov využitá len forma priamej nenávratnej pomoci pri celkovej alokácii 62,5 mld Sk, čo predstavuje 1,64 mld EUR pri kurze 38 SKK/EUR.⁸ V programovom období 2007 – 2013 sa pre SR vyčlenilo na cieľ Konvergencia a cieľ Regionálna konkurencieschopnosť a zamestnanosť 11 130,6 mil. EUR (v bežných cenách) vo forme záväzkov. V snahe o čo najefektívnejšie využitie alokovaných finančných prostriedkov sa okrem priamej formy pomoci (štandardné grantové schémy) majú využívať pre ziskovo orientované projekty MSP aj nepriame formy – inovatívne finančné nástroje, resp. nástroje finančného inžinierstva (záručné schémy na úvery pre MSP, schémy na podporu začínajúcich podnikateľov, zvýhodnené úvery, technická pomoc pri tvorbe projektov PPP).

Vďaka vytvoreniu revolvingového fondu bude možné zvýšiť objem disponibilných zdrojov pre podporu MSP tzv. pákovým efektom, t. j. vstupom súkromných investorov do finančných nástrojov schémy, čím sa nominálne zvýši objem prostriedkov zo štrukturálnych fondov na podporu MSP. Predpokladá sa, že ak SR vytvorí portfólio nástrojov v objeme cca 500 mil. EUR aj s prostriedkami operačného programu Konkurencieschopnosť a hospodársky

⁸ Celkový záväzok finančných prostriedkov všetkých programových dokumentov štrukturálnych fondov na programové obdobie 2004 – 2006 predstavoval k 31. 12. 2006 sumu 44,8 mld Sk, čo je hodnota 1,2 mld EUR pri kurze 38 SKK/EUR).

rast, bude možné získať od súkromných investorov ďalších dodatočných cca 300 mil. EUR na podporu slovenských malých a stredných podnikov. Okrem toho sa vstupom súkromných investorov zabezpečí transfer poznatkov a skúseností. Implementácia schémy JEREMIE umožní zníženie administratívnych kapacít ministerstiev, pretože podstatná časť riadiacich orgánov by prešla na manažéra holdingového fondu. Iniciatíva JEREMIE by sa mala v SR implementovať hlavne prostredníctvom operačného programu Konkurencieschopnosť a hospodársky rast (OP KaHR).

V decembri 2006 vláda SR schválila pre programové obdobie 2007 – 2013 návrhy operačných programov s indikatívnymi alokáciami vyčlenenými pre inovatívne finančné nástroje. Na základe týchto alokácií by sa mala implementácia iniciatívy JEREMIE financovať z piatich operačných programov.

T a b u ľ k a 2
Operačný program pre iniciatívu JEREMIE

v EUR, bežné ceny

Operačný program	Riadiaci orgán	Celková alokácia na OP z ERDF	Spolu financovanie zo ŠR vo výške 15%	Indikatívna alokácia pre IFN		Alokácia pre IFN z ERDF v %
				ERDF	ŠR	
1. OP Informatizácia spoločnosti	ÚV SR	993 095 405	175 252 130,29	50 000 000	8 823 529	5,03 %
2. Bratislavský kraj	MVRR SR	87 000 000	15 352 941,18	3 000 000	529 412	3,45 %
3. OP Výskum a vývoj	MŠ SR	1 209 415 373	213 426 242,29	130 000 000	22 941 176	10,75 %
4. OP Životné prostredie	MŽP SR	230 756 935	40 721 812,06	20 000 000	3 529 412	8,6 %
5. OP Konkurencieschopnosť a hospodársky rast	MH SR	772 000 000	136 235 294,12	*2 697 296	475 993	0,35 %
Spolu		3 292 267 713	580 988 419,94	205 697 296	36 299 522	6,25 %

* MH SR podmieňuje alokovanie tejto sumy na účely inovatívnych finančných nástrojov úspešnosťou schémy, ktorú v súčasnosti riadi NARMSP. Výsledky úspešnosti tejto schémy je možné hodnotiť až po roku 2010, preto táto minimálna alokácia na obdobie 2007 – 2013 nie je adekvátna cieľom OP KaHR.

Prameň: Návrh mandátu Medzi SR a EIF o spolupráci pri implementácii inovatívnych finančných nástrojov v SR v programovom období 2007 – 2013, MH SR.

Na odstránenie nedostatkov finančného trhu zistených analýzou nedostatku trhu boli v SR v rámci štruktúry JEREMIE v rokoch 2007 – 2013 vypracované dve alternatívy, ktoré sa líšia angažovanosťou Operačného programu Konkurencieschopnosť a hospodársky rast v iniciatíve JEMEMIE [13].

a) *Alternatíva A – zapojenie OP KaHR*

V prípade zapojenia OP KaHR v súlade s Gap analýzou z januára 2007 sa navrhuje v rámci štruktúry JEREMIE v rokoch 2007 – 2013 nasledovné využitie revolvingových nástrojov:

- mikroúverová garančná schéma pre začínajúce podniky (34 %),
- sociálne mikroúvery (1 %),
- portfóliové záručné schémy pre MSP (22 %),
- záručné schémy na podporu aktivít v oblasti faktoringu (10 %),
- fondy rizikového kapitálu: Fond zárodočného kapitálu (5 %),
Fond rozvojového kapitálu (20 %),
- Fond duševného vlastníctva (2 %),
- budovanie siete Business Angels (1 %),
- Fond na stimulovanie pripravenosti investícií (5 %).

V rámci štruktúry JEREMIE analýza nedostatku trhu navrhla pre programové obdobie 2007 – 2013 príslušné revolvingové nástroje pokrývajúce medzeru na trhu vo výške 510 mil. EUR. Pri identifikácii tejto medzery sa vychádzalo z vývoja slovenskej ekonomiky v porovnaní s európskymi krajinami, predovšetkým rastu HDP vo vzťahu k potrebe rozšírenia bankových činností. Vychádzalo sa pritom z predpokladanej vysokej korelácie medzi úrovňou HDP a rozsahom finančného sprostredkovania v krajine. Po vyplnení identifikovanej medzery na trhu by mala nastať rovnováha medzi štandardom trhovej ekonomiky, koncentráciou podnikateľskej štruktúry a výškou intervencie zo strany bánk pri financovaní ekonomiky. Navrhnuté portfólio finančných nástrojov v rámci štruktúry holdingového fondu JEREMIE by umožnilo vytvoriť v porovnaní s ostatnými európskymi krajinami v najbližších rokoch základy ďalšieho vysokého hospodárskeho rastu a zvýšenia konkurenčnej schopnosti. Jeho konečná podoba bude predmetom tzv. štúdie uskutočniteľnosti, ktorá sa zrealizuje po schválení implementačných dokumentov a podpísaní dohody s Európskym investičným fondom.

b) *Alternatíva B – bez zapojenia OP KaHR*

V prípade nezapojenia OP KaHR sa v rámci štruktúry JEREMIE v rokoch 2007 – 2013 navrhuje nasledovné využitie revolvingových nástrojov:

- záručné schémy (51 %),
- fondy rizikového kapitálu: Fond zárodočného kapitálu (10 %),
Fond rozvojového kapitálu (25 %),
menšie investície do rizikových fondov,
- Fond duševného vlastníctva (4 %),
- Pool fond (sieť Business Angels, sociálne mikroúvery – 2 %),
- Fond na stimulovanie pripravenosti investícií (8 %).

Bez zapojenia OP KaHR a alokácie 250 mil. EUR z prostriedkov ERDF a cca 44 mil. EUR z prostriedkov štátneho rozpočtu na spolufinancovanie k prostriedkom ERDF na inovatívne finančné nástroje je využívanie IFN v rámci iniciatívy JEREMIE komplikovanejšie. Problémom je hlavne skutočnosť, že v ostatných operačných programoch sú identifikované menej vhodné projekty na IFN ako v OP KaHR. Účasť prostriedkov z OP KaHR zabezpečuje menšiu mieru rizika a tým aj návratnosti prostriedkov poskytnutých formou IFN. Potrebne je však zdôrazniť, že napriek vyššiemu riziku pri Alternatíve 2 sa výhody IFN nestrácajú a aj po roku 2015 zostanú v schéme prostriedky, ktoré budú použiteľné na účely podpory MSP aj v ďalšom období, čo by nebolo možné v prípade klasických grantov. Bez zapojenia OP KaHR vzniká vyššie riziko spojené s tým, že bude menej prostriedkov k dispozícii na špecifické ciele ostatných operačných programov s výnimkou OP KaHR, na ktorých financovanie sú ideálne fondy rizikového kapitálu, to znamená že bude potrebné znížiť váhu rizikového kapitálu v prospech záručných schém. V prípade rizikových fondov bez prostriedkov z OP KaHR sa môže preukázať menší záujem súkromných investorov a nedosiahne sa predpokladaný pákový efekt.

Slovenská republika ako členský štát EÚ aproximovala národné právo s legislatívou EÚ a rešpektuje nariadenia Európskej komisie, z čoho vyplýva, že pre implementáciu iniciatívy JEREMIE neexistuje legislatívna prekážka.

4. PRÍKLADY UPLATŇOVANIA MEDZISEKTOROVÉHO PARTNERSTVA V SR – SONDA V BRATISLAVSKOM KRAJI

4.1. Verejný sektor

4.1.1. Akademická sféra

Slovenská technická univerzita Bratislava

Slovenská technická univerzita v Bratislave si ako technická univerzita plne uvedomuje svoju spoluzodpovednosť za rozvoj priemyslu na Slovensku. Už od svojho vzniku spolupracovala a vytvárala partnerstvá s podnikmi a inštitúciami, zbližovala sa s problémami praxe, pomáhala ich riešiť a na druhej strane sa snažila o transfer svojho výskumu do aplikačnej polohy.

Najrozšírenejšou formou reálnej spolupráce univerzity s partnermi z praxe, podnikmi a inštitúciami pôsobiacimi na trhu sú zmluvy o dielo. Podľa údajov z fakúlt ich počet a finančný objem v roku 2005 dosiahol nasledovný objem:

T a b u ľ k a 3

Zmluvy o dielo – podnikateľská činnosť podľa údajov z fakúlt

Fakulta	FEI	FIIT	SjF	SvF	MTF	FCHPT	FA
Počet zmlúv	267	1	55	303	99	220	44
Objem zmlúv o dielo v mil. SK	10,62	0,27	8,87	41,22	11,56	22,33	7,80

Poznámka: Do týchto údajov nie sú zahrnuté zmluvy o dielo v rámci projektov štátnych programov výskumu a vývoja.

Prameň: Výročná správa STU.

FEI – fakulta elektrotechniky a informatiky
 FIIT – fakulta informatiky a informačných technológií
 SjF – strojnica fakulta
 SvF – stavebná fakulta
 MTF – materiálovotechnologická fakulta
 FCHPT – fakulta chemickej a potravinárskej technológie
 FA – fakulta architektúry

Formy spolupráce v STU zahŕňajú:

- spoločné pracoviská, laboratórne centrá
- spoločné výskumné projekty
- profilovanie špecializácie študentov a absolventov
- expertízy a zmluvy o dielo
- transfer poznatkov a technológií
- univerzitný technologický inkubátor – rozvoj nových firiem

Univerzitný technologický inkubátor STU

Myšlienka zriadenia univerzitného technologického inkubátora (UTI) vznikla na STU v roku 2003. V roku 2004 univerzita podala projekt pre zriadenie inkubátora prostredníctvom PHARE CBC Slovensko – Rakúsko; schválený projekt bol ukončený v septembri 2005 a inkubátor bol otvorený 25. novembra 2005. Poslaním UTI je:

- podpora transferu technológií predovšetkým z univerzitného prostredia do podnikateľskej praxe v Bratislavskom a Trnavskom kraji prostredníctvom vytvárania nových inovatívnych spoločností orientovaných na nové technológie,
- komercializácia výsledkov vedy a výskumu z univerzity prostredníctvom vytvárania start-up firiem.

Cieľovou skupinou UTI sú študenti, absolventi, doktorandi, postdoktorandi a vedeckí pracovníci. K 1. 3. 2007 bola obsadenosť inkubátora 81 % a v súčasnosti v ňom sídli 13 inkubovaných nájomníkov, tzv. inkubantov a 5 komerčných firiem. Inkubant je začínajúci podnikateľ, ktorý má po dobu troch rokov výhody spojené s dotovaním nájomného, služieb a energií. Prvý rok inkubácie vo výške 50 %, druhý rok 40 % a tretí rok 30 %. Počet novovytvorených pracovných miest v inkubovaných firmách je cca 50 pracovníkov.

Univerzitný technologický inkubátor realizuje tri významné ESF programy: (1) efektívny transfer – ukončenie 9/2007, (2) medzinárodná konferencia – Technologický inkubátor – ukončenie 9/2007, (3) podpora vytvárania inovatívnych firiem v UTI – ukončenie 11/2008). Vytvára tiež siete rizikových investorov a iniciuje partnerstvá. Generálnym partnerom UTI je VÚB, ďalšími významnými partnermi sú Univerzita J. A. Komenského, Ekonomická univerzita, Technická univerzita Viedeň, Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania, HP Invent, StyleWeb a ďalší partneri. Univerzitný technologický inkubátor vytvára tiež siete technologického transferu.

Vybrané príklady dobrej spolupráce a partnerstva Slovenskej technickej univerzity:

- rekonštrukcia traktorového motora Z 8403 na prevádzku zemným plynom (kooperácia medzi Strojníckou Fa STU, spoločnosťou Elteco – Gen., spol. s. r. o. Žilina a PHS strojárňami, a. s., závod Hliník n/H.),
- meranie a overovanie prevádzkovej spôsobilosti vybraných častí automobilu (MTF),
- spolupráca pri návrhu oceľových mostov cez Dunaj – Nový most, Prístavný most, most Apollo, most Dunaújváros v Maďarsku, oceľových a spriahnutých oceľovobetónových cestných mostov (Sverepec, Mosonmagyaróvár, mostov cez rieku Ipel'), lávok pre peších a potrubných mostov (Zimný prístav Bratislava, Dolný Kubín, Kralupy n/Vltavou, Voznica), diagnostikovanie a spolupráca pri riešení teoretických a konštrukčných problémov premostení a potrubného vedenia tranzitného plynovodu na území SR,

- znižovanie strát vody vo verejných vodovodných sieťach (modely vodovodných sietí pre Bratislavskú vodárenskú spoločnosť, Žilinu, Čadcu, Rimavskú Sobotu),
- výroba a kontrola súčiastok s tvarovo zložitými a presnými plochami (MTF a Zlieváreň spol. s r. o. Trnava, Sony Slovakia, a. s., TC Engineering SK, spol. s r. o. Nemšová, PSA Peugeot Trnava, Konštrukta Trenčín, VUMA Mont, spol. s r. o., EBO Jaslovské Bohunice),
- experimentálne využitie laboratórií pre priemysel.

Slovenská akadémia vied SR

Slovenská akadémia vied spolupracuje s rôznymi domácimi i zahraničnými organizáciami. Najvýznamnejším partnerom vzhľadom na spoločný výskum a výučbu sú vysoké školy, kde spolupráca prebieha formou externých školiacich pracovísk doktorandského štúdia, prednáškovej činnosti a členstva vedeckých pracovníkov v odborných komisiách a vedeckých radách univerzít. V roku 2006 prevádzkovala SAV 36 spoločných pracovísk s vysokými školami, ktoré sú zamerané na využívanie prístrojov a zariadení pre výučbu a spoločné riešenie projektov. V danom roku sa spoločne realizovalo 221 projektov (86 projektov v spolupráci SAV na projektoch rezortu školstva, 135 projektov v spolupráci univerzity na projektoch SAV), univerzity sa podieľajú na činnosti ôsmich centier excelentnosti, zriadených SAV.

Medzinárodná vedecká spolupráca sa uskutočňuje v súlade so základnými cieľmi štátnej politiky SR v oblasti zahraničných stykov. Jednou z priorít Programového vyhlásenia Predsedníctva SAV je dosiahnuť čo najlepšie zastúpenie pracovísk v medzinárodných projektoch a rámcových programoch EÚ (v 6. rámcovom programe EÚ participovala SAV na 80. projektoch, z toho najviac v nanotechnológiách, udržateľnom rozvoji a mobilite). Spolupráca pracovísk sa realizuje na základe dvojstranných medziakademických dohôd o vedeckej spolupráci, kultúrnych dohôd a dohôd o vedecko-technickej spolupráci. Rozhodujúci podiel na rozvoji medzinárodnej vedeckej spolupráce a partnerstve SAV majú ústavy SAV, ktoré realizujú širokú vedeckú spoluprácu priamo so svojimi partnerskými výskumnými ústavmi v zahraničí nad rámec dvojstranných akademických dohôd. Kľúčové postavenie v medzinárodnej spolupráci má spolupráca s krajinami V4 (Česko, Poľsko, Maďarsko).

SAV je partnerom v spolupráci pre vládne a parlamentné orgány, i pri riešení úloh a problémov pre spoločenskú prax.

Príklady partnerstva a spolupráce ilustrujeme prostredníctvom vybraných ústavov SAV:

- Geofyzikálny ústav SAV – spracovanie projektov LAMP – program monitorovania zosuvov pôdy, magnetické merania na vojenských letiskách a výpočet hodnôt magnetickej deklinácie pre vybrané mapové listy územia SR,
- Geografický ústav SAV – spracovanie deviatich noriem ISO EN z oblasti geografických informácií,

- Neuroimunologický ústav SAV – rôzne služby Centrálného laboratória veterinárnej biomedicíny,
- Ústav hydrológie SAV – vypracovanie máp prvkov vodnej bilancie povodia Dunaja pre Výskumný ústav vodného hospodárstva,
- Matematický ústav SAV – optimalizácia prepravy plynu tranzitným plynovodom využiteľnej v spoločnosti Slovenského plynárenského priemyslu,
- Ústav materiálov a mechaniky strojov SAV – ochrana pred nárazom z penového hliníka pre automobil Audi Q7 – spolupráca s rakúskou firmou Alulight GmbH Ranshofe,
- Ústav stavebníctva a architektúry SAV – možná realizácia vetrolamov ako prostriedok riadenia účinkov zaťaženia vetrom na mostoch pre používateľa ALFA-04, a. s. Bratislava.

V tomto roku sa v SAV pripravuje pilotný projekt spolupráce formou verejného a súkromného partnerstva s partnerom z Nemecka, ktorým by sa výsledky organizácií SAV preniesli do praxe cez spin-offs. Pilotný projekt bude pozostávať z výberu projektov vhodných pre aplikácie, z ktorých sa partnerovi predloží 10 – 20 projektov v rôznom štádiu rozpracovania (v rozmedzí „projekt v štádiu laboratórneho výskumu“ až po „projekt vhodný na okamžitú aplikáciu v praxi“), a ktorý z nich podľa vlastných kritérií a know-how vyberie vhodné projekty s cieľom aplikácie v praxi (získanie investora a vhodného realizátora pre praktickú aplikáciu).

V kontexte s Memorandom o spolupráci pri budovaní automobilového klastra – Západné Slovensko z júna 2007, bola o spoluprácu požiadaná aj Slovenská akadémia vied, pričom podniky z tohto kľúčového odvetvia SR budú spolupracovať i s ďalšími výskumnými centrami, technickými univerzitami i so zahraničnými partnermi⁹.

4.1.2. Štátna správa a samospráva

Medzi základné dôvody iniciovania partnerstva v štátnej správe a samospráve možno zahrnúť: spojenie materiálnych a finančných zdrojov, lepšie využitie vnútorných zdrojov, získanie skúseností, vyššia zainteresovanosť na projektoch z fondov EÚ, vzájomná informo-

⁹ Sídлом automobilového klastra bude mesto Trnava, ktoré je jeho koordinátorom, spolupracujúcim s poradenskou spoločnosťou BIC Bratislava a viacerými ďalšími partnermi. Vznik klastra podmienilo nahromadenie firiem s výrobným programom orientujúcim sa na automobilový priemysel. V začiatku sa počíta s cca dvomi desiatkami členov klastra. Automobilový klaster sa má stať rozvojovým impulzom nielen pre Trnavu, ale aj pre celý región západného Slovenska, pretože podľa predpokladu by sa tam do roku 2010 mal počet firiem s orientáciou na automobilový priemysel ešte zvýšiť. Prvé aktivity klastra budú zamerané na trnavský a bratislavský región, na základe úspešnosti by aktivity klastra mali pokračovať v rámci osi Bratislava - Žilina a smerom do zahraničia, pretože okrem PSA Peugeotu Citroën sa v okruhu 150 kilometrov od Trnavy nachádzajú ďalší finálni automobiloví výrobcovia - Volkswagen v Bratislave, KIA v Žiline a tiež Audi v maďarskom Győri a Suzuki v Ostrihome. Do úvahy tiež spadá aj pripravovaný Hyundai v ČR. Projekt Automobilový klaster - západné Slovensko počíta tiež s úzkou spolupracou s automobilovým klasterom regiónu Viedeň a s využívaním skúseností z iných klasterov v zahraničí. Spolupráca by mohla fungovať tiež so Združením automobilového priemyslu SR. Úvodná etapa automobilového klastra bude financovaná v rámci Programu cezhraničnej spolupráce s Rakúskom INTERREG III, po ukončení programu zo spoločných zdrojov Európskej únie, verejných zdrojov a z príspevkov členov klastra.

vanosť a snaha o zabezpečenie vyššieho ekonomického a sociálneho rozvoja spravovaného územia. Spolupracujúcimi partnermi sú jednak relevantná štátna správa, samospráva obecná či regionálna, veľké firmy, malé a strední podnikatelia, rozvojové agentúry a podporná infraštruktúra, bankové, vzdelávacie inštitúcie, výskumné centrá a ďalšie záujmové združenia. Typickým príkladom partnerstva je spolupráca pri vypracovaní programov ekonomického a sociálneho rozvoja daného územia.

Ako ilustráciu uvádzame dva príklady partnerstiev. Príklad Bratislavského samosprávneho kraja je ukázkou partnerstva cieleného inovačného rozvoja územia, príklad Petržalského miestneho úradu je príkladom spojenia materiálnych a finančných zdrojov s cieľom zlepšiť kvalitu života obyvateľov.

Bratislavský samosprávny kraj

Partnerstvo, vytvorené za účelom akcelerácie inovačného rozvoja, vytvoril Bratislavský samosprávny kraj spolu s mestom Bratislava, Slovenskou technickou univerzitou a Univerzitou J. A. Komenského podpísaním Memoranda o vytvorení strategickej platformy pre rozvoj inovatívneho regiónu založeného na vedomostiach. Spoločným záujmom partnerov je prostredníctvom vyššieho využívania nových vedomostí, kreativity, skúseností a vlastnej podnikavosti vzdelaných ľudí a v kombinácii s efektívnym využitím domácich a zahraničných zdrojov dať nový rozmer hospodárskemu a spoločenskému rozvoju Bratislavského regiónu.

Bratislavský región sa v porovnaní s inými regiónmi Slovenska vyznačuje vyššou mierou zamestnanosti, disponuje takmer polovicou vedeckého potenciálu Slovenska, vysokou koncentráciou inštitúcií pôsobiacich v oblasti vzdelávania, vysokými školami, na ktorých študuje viac ako 50 000 študentov, veľkým počtom mladých a talentovaných ľudí a tiež značnou aktivitou podnikateľského sektora, vrátane zahraničných spoločností. Napriek týmto pozitívnym predpokladom je nedostatočne využívaný existujúci potenciál v oblasti budovania vedomostnej spoločnosti, nedostatočne rozvinutá reálna inovačná infraštruktúra. Hlavným problémom je nedostatočné prepájanie vzdelávania, rozvoja inovačného potenciálu a sektorov s vysokou pridanou hodnotou a tvorbou nových poznatkov s budovaním inovačnej infraštruktúry.

Cieľom partnerov je pomôcť vytvárať prostredie priaznivé pre začínajúcich podnikateľov, osobitne v inovatívnych technologických oblastiach, podporovať zakladanie firiem, v ktorých sa budú zhodnocovať nové poznatky získané výskumom či inou tvorivou činnosťou. Vytvoriť z Bratislavského regiónu región inovatívny a jeho ďalší rozvoj založený na vedomostiach. Partneri deklarovali záujem spoločne postupovať pri budovaní rámcov infraštruktúry, ktorých existencia a efektívne fungovanie je nevyhnutnou podmienkou pre integráciu jednotlivých častí vedomostného trojuholníka – vysoko kvalitného vzdelávania, excelentných výsledkov výskumu, vývoja a inovácií a využívania ich výsledkov v spoločensko-hospodárskej praxi. Pre dosiahnutie uvedených cieľov sa budú používať rôzne formy a spôsoby, ako:

- vytváranie partnerstiev a klastrov v konkrétnych špecializovaných oblastiach,
- výraznejšie zapájanie študentov do procesov zhodnocovania vedomostí do spoločensko-hospodárskej praxe,
- vytváranie vhodnej spoločenskej atmosféry pre rozhodnutie sa podnikat', realizovať inová-tívne nápady a nové technológie cestou zakladania a rozvoja vlastných špecializovaných firiem,
- zvyšovanie spoločenského povedomia o hodnote duševného vlastníctva a potrebe jeho právnej ochrany a zhodnocovania,
- hľadanie nových spôsobov zhodnocovania poznania, duševného vlastníctva ako licencie, vytváranie spin-off firiem a pod.

Inštitucionálne zázemie spolupráci a partnerstvu vytvára Strategická rada pre rozvoj inovatívneho regióna, ktorú predstavujú vedúci predstavitelia partnerov a ktorá bude dohliadať nad napĺňaním cieľov, princípov a strategických záväzkov uvedených v Memorande.

Miestny úrad Petržalka

Štátna správa a samospráva má záujem realizovať projekty verejného a súkromného partnerstva všade tam, kde je to pre verejný sektor výhodné, s prioritou zabezpečiť kvalitné verejné služby a infraštruktúru. Častým dôležitým aspektom pre municipality je skutočnosť, že vstupom súkromného partnera v prípade dodržania určitých pravidiel nemusia byť náklady na projekt zahrnuté do rozpočtu a ani do dlhu municipality.¹⁰ Ďalšími výhodami pre munic-

¹⁰ Pravidlá vychádzajú zo smernice Eurostatu, ktorá bola vydaná vo februári 2004 a ktorá určuje spôsob účtovania projektov PPP. Podľa súčasného výkladu Eurostatu nie je projekt verejného a súkromného partnerstva konsolidovaný s aktívami municipality a na druhej strane aj zahrnutý do jej dlhu, ak súkromný partner nesie riziko výstavby a aspoň jedno z ďalších dvoch rizík – rizika dostupnosti alebo trhového rizika. Eurostat zjednodušil a sprehľadnil aj posudzovanie rizík, pričom pri posudzovaní, či sa projekt PPP zahrnie alebo nezahrnie do rozpočtu, rozhoduje analýza rozdelenia nasledovných troch rizík medzi súkromného a verejného partnera v PPP:

- *riziko výstavby* je takmer v každom PPP prenesené na súkromného partnera. Zahŕňa napríklad prípady prekročenia nákladov na stavbu, oneskorený termín odovzdania stavby, nedosiahnutie kvalitatívnych a iných noriem, porušenie environmentálnych štandardov, technické nedostatky a pod. V projektovej alebo koncesnej zmluve musí byť uvedené, že v prípade nedodržania municipalitou predpísaného rozpočtu, termínov, harmonogramu a dohodnutých noriem municipalita nemá povinnosť plniť si svoje platobné záväzky zo zmluvy. Ak to tak nie je a municipalita má povinnosť platiť bez zreteľa na stav a kvalitu stavby svojmu súkromnému partnerovi, preberá čiastočne alebo úplne riziko výstavby. V tom prípade musí dlh projektu konsolidovať svojím rozpočtom;
- *riziko dostupnosti projektu alebo služby* charakterizuje využiteľnosť projektu alebo služby konečným prijímateľom, pričom projekt alebo služba musí spĺňať vopred dohodnuté parametre. Rozdiel oproti trhovému riziku je v tom, že v prípade rizika dostupnosti sa nehodnotí, či je služba alebo projekt aj skutočne využívaná konečným prijímateľom. Aby municipalita nepreberala na seba riziko dostupnosti, musia byť na základe projektovej alebo koncesnej zmluvy dohodnuté významné záväzky z platieb, ak nie je projekt či služba konečnému prijímateľovi dostupná alebo len čiastočne dostupná;
- *riziko dopytu alebo trhové riziko* sa definuje ako hrozba, či bude o projekt alebo službu záujem konečných užívateľov, ktorý v konečnom dôsledku ovplyvňuje výnosy projektu alebo služby. Výnosy z projektu alebo služby môžu byť ovplyvnené napr. konkurenčnými projektmi, zastaranosťou projektu, schopnosťou konečných používateľov platiť stanovené ceny a pod. Ak chce však mať municipalita väčšiu istotu, že projekt nebude zahrnutý do jej rozpočtového dlhu, mala by sa snažiť preniesť aspoň časť trhového rizika na súkromného partnera.

palitu sú: úspora nákladov, rozdelenie rizika, zlepšenie úrovne služieb, efektívnejšia realizácia projektu, príspevok k rozvoju ekonomiky. Charakteristika jednotlivých výhod:

1. *úspora nákladov* – prostredníctvom PPP môže municipalita ušetriť významnú časť nákladov ako na investičnú, tak i na prevádzkovú časť projektu a jeho údržbu. Napríklad náklady na výstavbu sa môžu realizovať spojením návrhu projektu a jeho výstavby do jednej zmluvy o dielo pre jedného partnera, čím spolupráca projektantov a stavbárov v jednom tíme môže priniesť inovatívne a úsporné projektové riešenie. Skúsenosti dokumentujú, že spojenie projektového návrhu a výstavby môže priniesť zníženie času potrebného na výstavbu a tiež sa môže významne znížiť riziko prekročenia nákladov na výstavbu;
2. *rozdelenie rizika* – riešením PPP môže municipalita preniesť významnú časť rizika projektu na súkromného partnera. Súkromný sektor môže byť zodpovedný za prekročenie nákladov na výstavbu, neskoré dokončenie projektu, problémy so splnením environmentálnych alebo iných požiadaviek, prípadne niesť riziko, že výnosy z projektu nemusia kryť prevádzkové a investičné náklady;
3. *zlepšenie úrovne služieb* – partnerstvo verejného a súkromného sektora môže priniesť zlepšenie v spôsobe organizácie a poskytovania projektu alebo služby, použitie nových technológií, aplikovanie úspor z masových činností. Všetky tieto aspekty buď znižujú náklady na projekt, alebo prinášajú zvýšenú kvalitu služby;
4. *efektívnejšia realizácia projektu* – projekt môže byť realizovaný efektívnejšími nástrojmi, ako napr. prepojenie projektovania a výstavby, flexibilnejšie zaobstarávanie tovarov a služieb alebo rýchlejšie schvaľovanie projektu. Vyššia efektivita umožňuje nielen urýchlenie poskytovania služieb, ale tiež zníženie nákladov na projekt;
5. *príspevok k rozvoju ekonomiky* – rozvojom partnerstiev verejného a súkromného sektora prispeje región alebo mesto k rozvoju zamestnanosti a výkonnosti lokálnej ekonomiky. Miestne spoločnosti, ktoré získajú know-how v partnerstvách s municipalitami, môžu poskytovať svoje služby ako príklady dobrej praxe aj do iných regiónov.

S partnerstvom verejného a súkromného sektora sú spojené aj určité riziká, riziká sú však spojené i s konvenčnými metódami obstarávania projektov. Preto je veľmi dôležitá formulácia zmluvných klauzúl v projektovom alebo koncesnom kontrakte, prípadne rôzny stupeň zapojenia jednotlivých účastníkov do projektu. Medzi riziká partnerstva verejného a súkromného sektora patria:

1. *strata kontroly municipality nad projektom* – PPP zahŕňajú vo svojej podstate rozdelenie rizík, prospechu a rozhodovacieho procesu medzi partnerov projektu. Ak v projekte súkromný partner zabezpečil významnú časť investície a nesie podstatnú časť rizík, potom vyžaduje primeranú pozíciu v rozhodovacom procese o spôsobe a cene za poskytovanú službu. Táto skutočnosť môže viesť k obave, kto je vlastne zodpovedný za projekt alebo službu. Tento problém by mal byť vyriešený už v etape podrobného definovania projektu a vyjednávania koncesnej či projektovej zmluvy. Municipalita nesie každopádne zodpo-

- vednosť za stanovenie noriem pre službu, ktorými sa bude súkromný partner riadiť a musí zabezpečiť, aby bol verejný záujem kedykoľvek chránený;
2. *zvýšené náklady* – pri konvenčnom poskytovaní služieb municipality pri určovaní cenovej politiky často neuvažujú so skutočnými celkovými nákladmi na službu. Napríklad odpisy alebo náklady na administratívu nie sú vždy zahrnuté v cene pre konečného odberateľa. V niektorých prípadoch municipalita poskytuje pre túto službu dotácie. Ale cenová politika v prípade PPP vyžaduje zahrnutie všetkých súvisiacich nákladov. Tento fakt môže znamenať zvýšenie cenovej úrovne PPP oproti konvenčnému poskytovaniu služieb;
 3. *politické riziká* – na Slovensku zatiaľ nie sú väčšie skúsenosti s PPP. Kombinácia neskúsennej municipality a verejnosti a politikov nepoznajúcich podstatu partnerstiev verejného a súkromného sektora môže priniesť zvýšené riziko politizácie projektu. Municipality môžu riešiť daný problém výberom jednoduchších a ľahšie pochopiteľnejších typov PPP;
 4. *nedostatočná miera zodpovednosti municipality za službu* – verejnosť môže mať v niektorých prípadoch vyššiu mieru citlivosti na úroveň zodpovednosti municipality za verejný projekt alebo službu. V prípade partnerstva verejného a súkromného sektora je pre verejnosť táto zodpovednosť menej čitateľná ako pri konvenčnom poskytovaní služby. Táto skutočnosť môže priniesť verejnú kritiku PPP alebo súkromného partnera, resp. do požiadavky zvýšenia angažovanosti verejného partnera v regulácii a kontrole PPP;
 5. *nespolahlivosť služieb* – súkromní partneri sa môžu stretnúť s nepríjemnosťami ako napr. finančné ťažkosti, štrajky a pod., ktoré im môžu zabrániť plniť ich úlohy vyplývajúce z ich účasti v PPP. Koncesné alebo projektové zmluvy by preto mali predvídať podobné možné prípady a pripraviť ich riešenia;
 6. *nemožnosť ťažiť z hospodárskej súťaže* – súťaž medzi súkromnými spoločnosťami o právo stať sa partnerom vo verejno-súkromnom partnerstve je pre municipalitu dôležitým kladom systému PPP. Konkurencia vedie k vyššej efektívnosti, nižším nákladom a cenám a inovatívnym riešeniam. Municipality nie sú schopné dostatočne profitovať z PPP, ak majú k dispozícii obmedzený počet možných kandidátov na potencionálnu spoluprácu v PPP, ktorí majú dostatočné schopnosti a know-how;
 7. *znížená kvalita alebo efektívnosť služieb* – chyby a nedostatky v koncesných alebo projektových zmluvách môžu viesť k zníženej kvalite služieb, neefektívnosti alebo nedostatkom v prevádzke projektu PPP. Ak má súkromný partner napríklad na základe zmluvy právo na prenesenie akýchkoľvek zvýšených prevádzkových nákladov na municipalitu, potom nemá dostatočnú motiváciu udržiavať kvalitu projektu alebo zvyšovať svoju efektívnosť. Municipality by mali pri uzatváraní zmlúv počítať so systémom pravidelného prehodnocovania projektu v závislosti od jeho životného cyklu;
 8. *ovplyvnenie verejného obstarávania* – podobne ako pri každom verejnom obstarávaní, aj pri výbere súkromnej spoločnosti pre PPP môže byť municipalita obvinená z netransparentnosti. Táto hrozba môže byť ešte aktuálnejšia v prípade, ak cena nie je jediným kritériom a municipalita stanovila vo výberovom konaní aj ďalšie kritériá.

V mestskej časti Petržalka vo výraznej miere absentujú športové objekty (športové haly a štadióny, kryté plavárne), preto sa miestny úrad rozhodol iniciovať ich vybudovanie prostredníctvom partnerstva verejného a súkromného sektora. Municipality poskytne pozemok a súkromný partner postaví športový objekt. Ten by fungoval na základe dohody, v ktorej by sa maximálne uľahčil prístup hlavne detí a mládeže do objektu a vytvoril by sa priestor aj pre komerčné podujatia s únosnými cenami a vstupným.

K prioritám petržalskej samosprávy na roky 2007 – 2013 patrí tiež „bezplatný“ internet v mestskej časti. Realizácia projektu na partnerstve verejného a súkromného sektora by umožnila bezplatné pripojenie do siete internetu nielen pre organizácie samosprávy (školy, knižnice, miestne podniky), ale aj pre obyvateľov vo vybraných lokalitách Petržalky (bezdrôtové internetové pripojenie WiFi – HotSpot), limitované časom (napr. 120 minút denne).

Iný príklad partnerstva verejného a súkromného sektora možno nájsť v sociálnej oblasti, keď napríklad stredisko sociálnych služieb patriace municipalite financuje a prevádzkuje súkromný partner.

4.2. Podnikateľský sektor

Microsoft, Slovenská republika, Bratislava

Spoločnosť Microsoft má partnerov v rôznych odvetviach ekonomiky, vytvára partnerstvá s univerzitami, vládami a ďalšími organizáciami po celom svete. Možnosti využívania výpočtovej techniky rozširuje priebežným zdokonaľovaním a inovovaním aktuálnych produktov a angažuje sa vo výskume. So svojimi partnermi spolupracuje nielen na rozvoji samotných produktov (Microsoft Dynamics AX, Microsoft Dynamics CRM a Microsoft Dynamics NAV), ale i na vývoji vertikálnych riešení. Výsledkom spolupráce je premietnutie skúseností implementovaných partnerov do odvetvových riešení produktov Microsoft. Tieto odvetvové riešenia sú postavené na možnosti efektívnych úprav, flexibility a zároveň jednoduchosti informačných systémov. (Vplyv spoločnosti Microsoft na IT sektor a efekty jeho komerčného modelu pozri Brzica, D., 2004 a Vokoun, J., 2004.)

Príklady z Bratislavského kraja sme vybrali z prípadových štúdií z oblastí:

a) Automobilový priemysel

Spoločnosť Motor-Car Bratislava, spoločnosť s. r. o. sa stala v roku 2004 partnerom vo využívaní riešenia postavenom na podnikovom informačnom systéme Microsoft Navision Incadea pre všetky spoločnosti, ktoré patria do tejto skupiny. Riešenie sa zameriava na komplexné pokrytie podnikových procesov s víziou integrácie všetkých činností do jednotného podnikového informačného systému;

b) Školstvo a výskum

Základná škola Sokolíkova ul. Bratislava sa stala členom programu Microsoft IT Academy. Vstupom do tohto partnerstva škola reagovala na rastúce požiadavky zaškolenia detí

v oblasti informačných technológií, zároveň tým škola zaistuje odborný rast svojim pedagogickým pracovníkom a prispieva k rozvoju počítačovej gramotnosti ako centrum informačných technológií v danom území;

c) Stavebníctvo

Spoločnosť P.I.M. Slovakia, Bratislava, ponúkajúca komplexné služby v oblasti stavebníctva od štúdie cez projekt, inžiniering, dodávku a montáž, až po revízie, záručný a pozáručný servis sa stala v roku 2005 partnerom Microsoft implementáciou systému Microsoft Business Solutions – Navision. Spoločnosť partnerstvom získala možnosť vytvoriť si do budúcnosti konkurenčnú výhodu formou optimalizácie obchodných a výrobných procesov využitím najnovších IT technológií;

d) Štátna správa

Ministerstvo financií SR implementovalo v roku 2007 intranetový portál ARNIA CMS, ktorý je postavený na platforme Microsoft.NET, čím získalo efektívny a jednoduchý nástroj na správu a aktualizáciu informácií na intranetovom portáli.

Obchodný register SR implementoval novovyvinutú aplikáciu CORWIN DP – Dátovú pumpu, čím získal jednoduchý a účelný nástroj na efektívne zdieľanie dát z obchodného registra.

Spoločnosť Microsoft je tiež významným partnerom vo vzdelávaní, ktorú realizuje prostredníctvom iniciatívy Partneri vo vzdelávaní.

R á m ě k 2

Iniciatíva Partneri vo vzdelávaní je postavená na troch základných pilieroch: Fresh Start pre darované počítače, Partneri vo vzdelávaní School Agreement a Projekty Grantov.

Program Fresh Start pre darované počítače odstraňuje licenčné bariéry, ktoré bránia školám v úplnom legálnom využívaní darovaných počítačov tým, že na nich potvrdzuje vlastníctvo operačného systému Microsoft Windows. Škola sa do programu zapojí jednoducho vyplnením prihlášky na webe a obratom získa zadarmo potvrdenie, že je legálnym používateľom operačného systému Microsoft Windows a balík inštaláčnych CD. Tento program významne uľahčuje vzdelávacím inštitúciám na Slovensku proces legalizácie ich softvéru.

Partner vo vzdelávaní School Agreement ponúka školám z ekonomicky slabých regiónov SR softvér spoločnosti Microsoft za výrazne dostupnejšie ceny (Windows Upgrade takmer zadarmo a Office Professional za cca 100 Sk), čo im umožňuje lepší prístup k moderným informačno-komunikačným technológiám.

Projekty Grantov iniciatívy Partneri vo vzdelávaní profesionálne obohacujú študentov i pedagógov a prispievajú k integrácii informačno-komunikačných technológií do učebného plánu. Patria sem:

- *Microsoft IT Academy: V rámci programu sa vytvára sieť škôl, ktoré poskytujú kvalitné vzdelanie v odbore informačno-komunikačných technológií, pripravujú študentov na prácu s informačnými technológiami a umožňujú im získať medzinárodne uznávané profesionálne certifikáty;*

- *Moderní učitelé: V rámci programu sa vytvára komunita pedagógov, ktorí využívajú informačné technológie pri výučbe predmetov, ktoré s IT nesúvisia, napr. dejepis a zemepis, za pomoci e-learningu, multimediálnych nástrojov a encyklopédií;*
- *Mladí vývojári: Program sa zameriava na rozvoj a podporu mladých a nadaných študentov so záujmom o programovanie a vývoj programov;*
- *Program technickej podpory pre školy: V rámci programu sa budujú centrá, ktoré budú riešiť problémy s informačnými technológiami na jednotlivých školách.*

Volkswagen Slovakia, a. s., Bratislava

Spoločnosť Volkswagen Slovakia, a. s., má veľa partnerov a spolupracujúcich organizácií a firiem. Medzi významných a dôležitých partnerov možno zaradiť vzdelávacie inštitúcie. Hlavným dôvodom spolupráce spoločnosti Volkswagen Slovakia, a. s. s univerzitami je prepojenie teórie a praxe, čo prináša synergický efekt obidvom zúčastneným stranám. Volkswagen Slovakia, a. s. spolupracuje s piatimi slovenskými univerzitami:

- so Slovenskou technickou univerzitou v Bratislave (13. 06. 2001)
- s Ekonomickou univerzitou v Bratislave (19. 02. 2004)
- s Technickou univerzitou v Košiciach (11. 03. 2002)
- s Trenčianskou univerzitou Alexandra Dubčeka v Trenčíne
- so Žilinskou univerzitou v Žiline (13. 06. 2000)

V spolupráci s uvedenými univerzitami sa urobili prvé úspešné kroky v zmene učebných plánov pre potreby priemyslu, a to v oblasti elektroniky, chémie a strojárstva.

Pri budovaní materiálovej základne pre aplikovaný vývoj a výskum hlavných výrobných procesov boli v partnerstve spolu so Slovenskou technickou univerzitou v Bratislave vytvorené spoločné projekty a tiež vybudované tri spoločné centrá:

- Centrum výroby a spracovania plastov,
- Centrum laserového zvarovania tenkých plechov,
- Centrum transferu kvality.

Ďalším spôsobom prepojenia výučby, výskumu a praxe je uplatnenie absolventov Slovenskej technickej univerzity vo firme Volkswagen Slovakia, a. s., kde zastávajú rôzne pracovné pozície napríklad vo výrobní vozidiel, v zabezpečení kvality, plánovania závodu i v informačných systémoch.

Siemens IT Solutions and Services s. r. o. Slovensko, Bratislava

Siemens IT Solutions and Services s. r. o. disponuje rozsiahlym know-how a dlhoročnými skúsenosťami v jednotlivých trhovách segmentoch. Poskytuje riešenia v oblastiach:

finančné služby, priemysel, telekomunikácie, doprava, podniky verejných služieb a verejná správa.

Vybrané oblasti partnerstva a spolupráce:

a) Priemysel

Jedným z najvýznamnejších zákazníckych sektorov, ktoré využívajú služby a produkty spoločnosti Siemens IT Solutions and Services nielen na Slovensku, ale všeobecne vo svete, je priemysel. Pod sektor priemyslu spoločnosť zahrňuje automobilový a chemický priemysel, priemysel elektroniky a high-tech, stavebný priemysel, potravinársky priemysel, strojársky priemysel, priemysel nerastných surovín, plynárenský a naftový priemysel, spotrebný priemysel, papierenský a farmaceutický priemysel. Pre každý priemysel spoločnosť Siemens IT Solutions and Services ponúka na Slovensku kompletne portfólio riešení, IT infraštruktúru, jej prevádzku, servis a možnosti outsourcingu IT alebo podnikových procesov. V sektore priemyslu sa spoločnosť sústreďuje na poskytovanie tak konzultačných služieb, ktoré sú špecifické pre dané odvetvie, ako aj na dodávku a implementáciu integrovaných riešení prevádzok, ktoré využívajú najnovšie poznatky v oblasti automatizácie a e-biznis riešení. Cieľom takéhoto prístupu je dosiahnuť u zákazníka merateľné zlepšenia v obchodných procesoch v takých oblastiach, ako sú vyhľadávanie dodávateľov, logistika, prevádzka back-office, dodávateľské reťazce a riadenie vzťahu so zákazníkom.

b) Telekomunikácie

Spoločnosť Siemens IT Solutions and Services má pre tento sektor pripravené špeciálne portfólio služieb, ktoré zodpovedajú špecifickým potrebám tohto veľmi dynamického sektora, a to najmä potrebe optimalizovať zložité prevádzkové procesy operátorov a potrebe rýchlej reakcie na zmeny telekomunikačného trhu. Do tejto ponuky patria produkty ako CRM, Riadenie životného cyklu produktov a sietí (Product & Network Lifecycle Management), Riadenie príjmov (Revenue Management), Riadenie celých sietí (Umbrella Network Management), Systémy administrácie a prenositeľnosti čísla, Riadenie obsahu a Riešenia s pridanou hodnotou pre mobilné siete (Value Added Mobile Services). Ďalšou skupinou sú riešenia zamerané na biznis procesy na strane operátorov a pre subjekty telekomunikačného sektora je tu ponuka služieb pre IT infraštruktúru. Takto štruktúrovaná ponuka bola východiskom pre realizáciu významných projektov pre slovenských operátorov pevných a mobilných telekomunikačných sietí.

c) Doprava

V kontexte lokálnej a medzinárodnej dopravy portfólio služieb spoločnosti zahrňuje moderné riešenia pre cestovné kancelárie (e-Travel Counter), internetové prezentačné aplikácie, aplikácie pre riadenie vzťahov so zákazníkmi (e-CRM) a pre riadenie poplatkov v lokál-

nej verejnej doprave. Do ponuky služieb pre sektor dopravy patrí aj ponuka servisu a údržby prevádzky celej IT infraštruktúry a podporných aplikácií a strategický outsourcing. Riešenia sú založené na využití moderných komunikačných technológií a skúsenostiach z realizácie podobných riešení v zahraničí. Zahraničné skúsenosti, existujúce riešenia a dokonalá znalosť sektoru dopravy sú predpokladom pre úspešný rozvoj týchto služieb aj na Slovensku.

d) Verejná správa

Spoločnosť Siemens Business Services veľmi výrazne spolupracuje so štátnou správou a samosprávou. Svojimi aktivitami a partnerstvami sa snaží pomôcť riešiť problémy, ktoré prinášajú demografické zmeny, globalizácia podnikania a zvyšujúce sa nároky na organizáciu trhu práce. Skúsenosti poukazujú na potrebu venovať pozornosť spôsobu, akým fungujú jednotlivé organizácie priamo ovplyvňujúce dianie v sociálnej oblasti. Spoločnosť ponúka široké spektrum špecifických riešení a služieb, podporujúcich transformáciu tradičného verejného sektora na moderný eGovernment. Prostredníctvom inovatívnych biznis modelov, ako sú selektívny a biznis outsourcing, buduje spoločnosť dôveru a vzťahy so zákazníkmi verejného sektora. Významnou charakteristikou týchto vzťahov je skutočnosť, že sú postavené na variantných modeloch financovania, vrátane modelu partnerstva verejného a súkromného sektora.

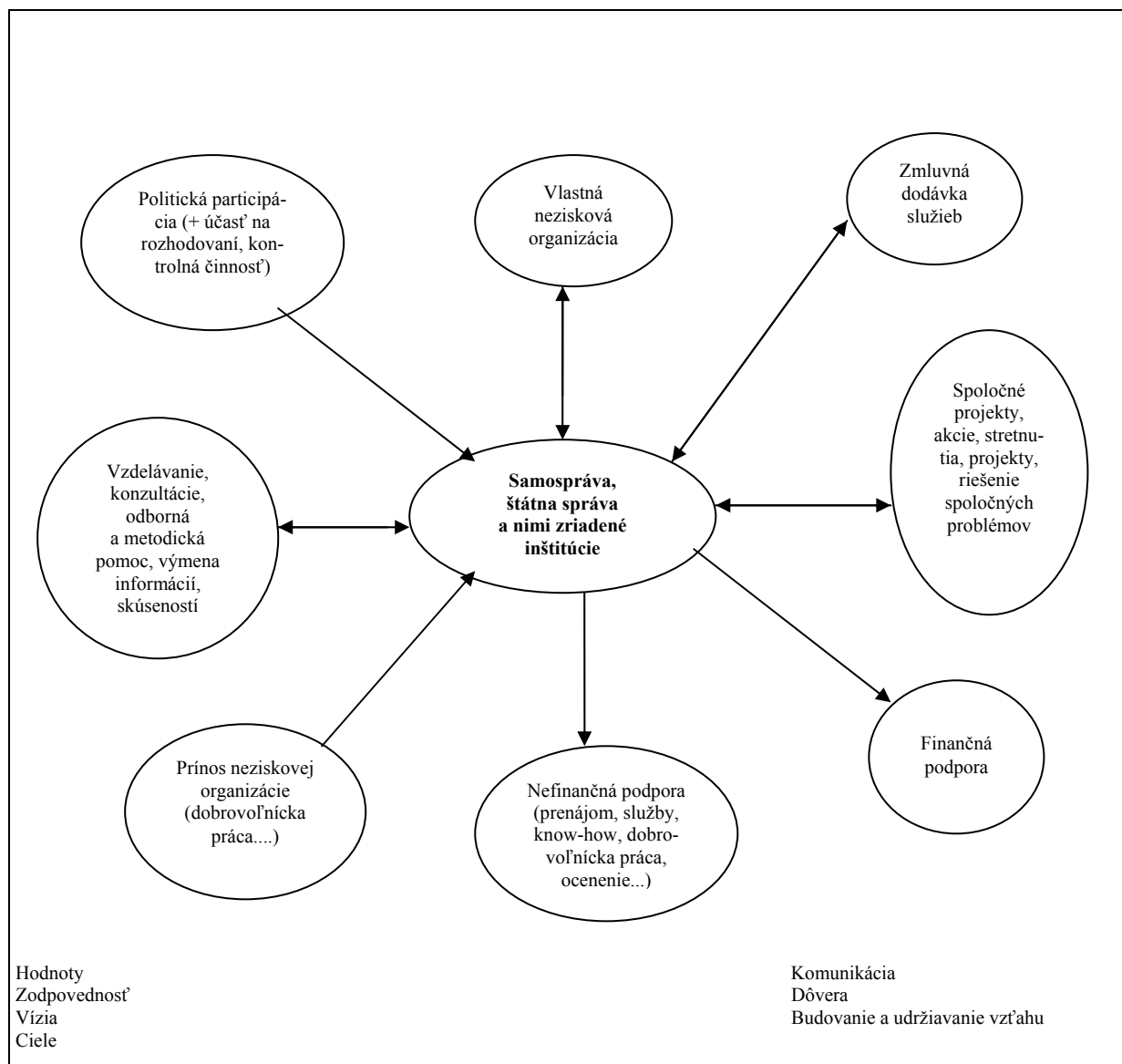
Pre potreby a rozvoj slovenskej verejnej správy spoločnosť realizovala projekt verejného informačného portálu www.obcan.sk a projekt pre monitorovanie využitia štrukturálnych fondov pre Ministerstvo výstavby SR.

5. PRÍLOHY

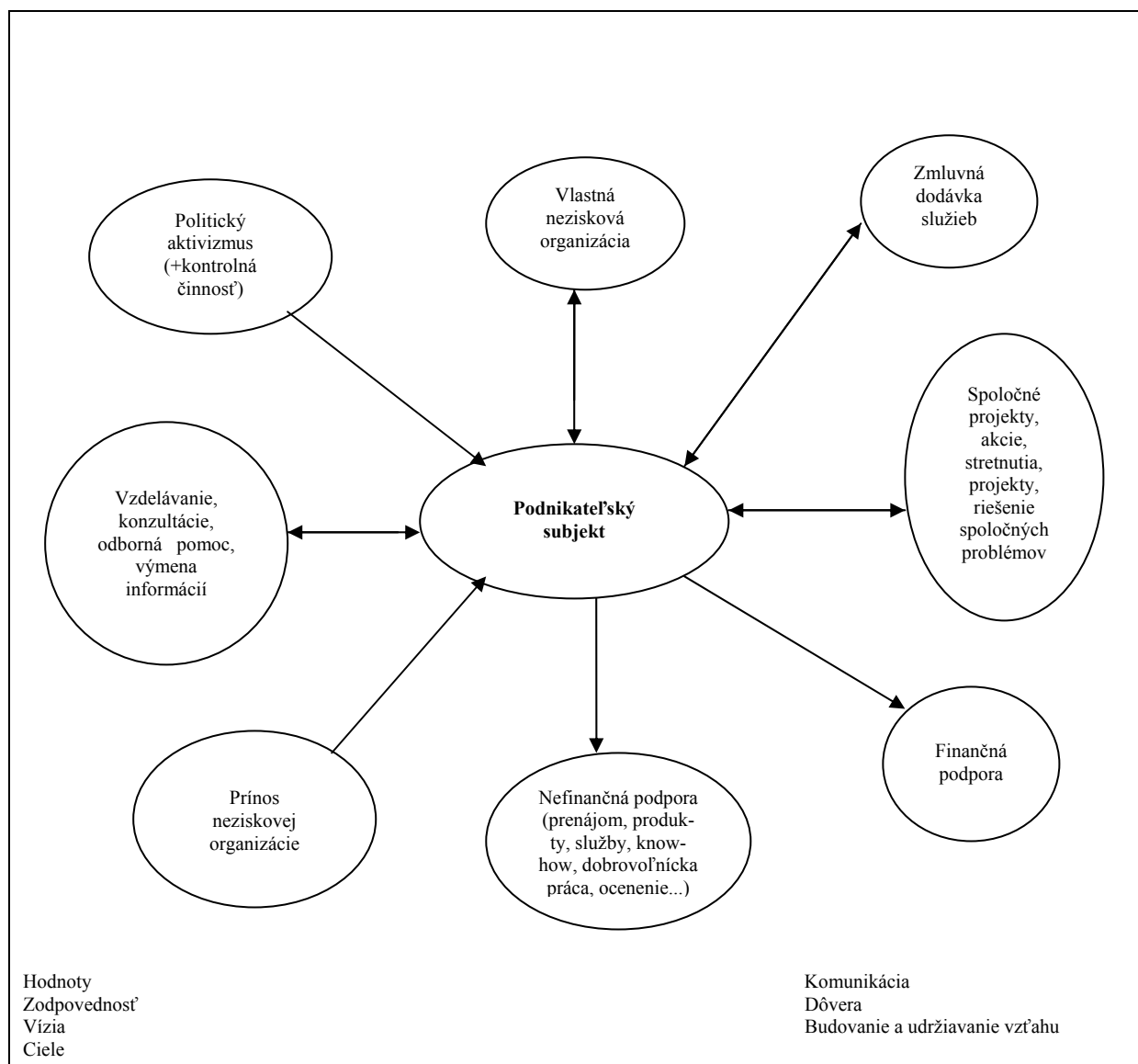
Príloha 1: Schematické znázornenie vzťahov medzi štátnou správou a samosprávou, podnikateľským subjektom a neziskovou organizáciou

Schéma 1.1.

Znázornenie vzťahov medzi neziskovou organizáciou a samosprávou



S c h é m a 1.2.

Znázornenie vzťahov medzi neziskovou organizáciou a podnikateľským subjektom

Pri podnikateľských subjektoch je potrebné brať do úvahy aj ďalšie rôzne úrovne vzťahov:

- Darcovstvo (filantropia),
- Sponzoring,
- Strategické partnerstvá (Cause Related Marketing – dobročinný marketing),
- Partnerstvá pri komunitnom a regionálnom rozvoji (hlavne v europrojektoch).

Prameň: www.partnerstva.sk

Príloha 2: Postavenie SR v rámci EÚ podľa hodnotenia inovačnej výkonnosti

Podľa dosiahnutých výsledkov Súhrnného inovačného indexu a rastového potenciálu v roku 2006 boli hodnotené krajiny rozdelené do štyroch kategórií:

1. Švédsko, Fínsko, Švajčiarsko, Japonsko, USA, Nemecko, Veľká Británia, Holandsko, Belgicko, Francúzsko a Rakúsko sa nachádzajú nad priemernou inovačnou výkonnosťou, ale pod priemerným inovačným rastom, strácajúcim sa momentom rastu (*losing momentum*),
2. Luxembursko, Island, Dánsko a Írsko sa nachádzajú nad priemernou inovačnou výkonnosťou i rastom, v kvadrante napredujúce (*moving ahead*), avšak pre Island a pre Írsko platí, že sa nachádzajú veľmi blízko európskeho priemeru,
3. Estónsko, Slovinsko, Česká republika, Cyprus, Malta, *Slovensko*, Litva, Bulharsko, Poľsko a Grécko sa nachádzajú v kvadrante nad priemerným inovačným rastom, dobiehajúce (*catching up*),
4. Nórsko, Taliansko, Španielsko, Maďarsko, Lotyšsko, Portugalsko, Chorvátsko a Rumunsko sú krajinami zaostávajúcimi (*falling behind*).

Turecko nie je možné jednoznačne zaradiť do skupiny dobiehajúcich alebo do skupiny zaostávajúcich.

LITERATÚRA

- [1] Brzica, D. (2004): Vplyv spoločnosti Microsoft na IT sektor Slovenska. In: Menbere Workie Tiruneh a kol.: Vplyv informačných technológií na ekonomický rast a zamestnanosť: teoretické a empirické pohľady. [Monografia]. Bratislava: Ústav slovenskej a svetovej ekonomiky SAV, s. 67 – 84.
- [2] Bratislavský samosprávny kraj (2007): Memorandum o vytvorení strategickej platformy pre rozvoj inovatívneho regiónu založeného na vedomostiach.
<http://www.region.bsk.sk/docDetail.aspx?docid=10003115&nid=6205&doctype=ART>
<http://www.region-bsk.sk/docDetail.aspx?docid=10003117&doctype=ART&nid=6205>
- [3] EIB Papers (2005), Volume 10, No 2, 2005, s. 83 – 108.
- [4] Európska komisia (2003): Smernica pre úspešné Verejno-súkromné partnerstvá – PPP (Public-Private Partnerships). GR Regionálna politika.
- [5] Európska komisia (2004): Zelená kniha o Verejno-súkromných partnerstvách – PPP COM (2004) 327.
- [6] Európska komisia (2007): Úradný vestník Európskej únie, 2007/C51/05.
<http://europa.eu.int/eur-lex/lex/JOHtml.do?uri=OJ:C:2007:051:SOM:SK:HTML>
- [7] Eurostat (2004): ESA 95, časť IV, Dlhodobé zmluvy medzi subjektami verejnej správy a nevládnymi partnermi (Verejno-súkromné partnerstvá), Long Term Contracts Between Government Units and Non-Government Partners (Public-Private Partnerships).
- [8] Eurostat (2004): Smernica STAT/18, február 2004.
- [9] Kačírková, M.: Partnerstvo verejného a súkromného sektora vo vybraných krajinách strednej a východnej Európy. Ekonomický časopis/Journal of Economics, 54, 2006, č.10, s. 1053 – 1067.
- [10] Medzisektorová spolupráca na Slovensku. Súhrnný materiál z realizácie programu v rokoch 2002 – 2005. <http://www.panet.sk/sk/frameset1.htm>
- [11] Ministerstvo financií SR (2005): Správa o vytváraní podmienok na realizáciu projektov s privátnym partnerstvom. <http://www.economy.gov.sk/>
- [12] Ministerstvo hospodárstva SR (2007): Návrh Inovačnej stratégie SR na roky 2007 – 2013. Schválené vládou uznesením č. 265/2007 14. marca 2007.
<http://www.economy.gov.sk/files/investicie/if/material.doc>
- [13] Ministerstvo hospodárstva SR (2007): Návrh mandátu medzi SR a EIF o spolupráci pri implementácii inovatívnych finančných nástrojov v SR v programovom období 2007 – 2013. <http://www.economy.gov.sk/>
- [14] Oficiálna stránka spoločnosti Microsoft Slovenská republika.
www.microsoft.com/slovakia/

- [15] Oficiálna stránka spoločnosti Siemens IT Solutions and Services s. r. o.
www.siemens.sk/it-solutions
- [16] Podnikateľské a technologické inkubátory. <http://www.nadsme.sk/?article=173>
- [17] Politika pre realizáciu projektov verejno-súkromných partnerstiev (PPP). Schválen vládou, uznesenie č. 914 z 23. novembra 2005.
- [18] Public-private partnership a Slovensko (2006). Municipalia, a. s. Žilina.
- [19] Stulík, D.: Partnerství a jeho obnova v postkomunistických zemích po vstupe do EU. Žilina 6. 10. 2004. http://www.partnerstva.sk/buxus/generate_page.php?page_id=547
- [20] Trend (2007): Ako funguje americký inovačný systém. Trend, 23. august 2007.
<http://ekonomika.etrend.sk/109510/svetova-ekonomika>
- [21] Vokoun, J. (2004): Efekty komerčného modelu Microsoft Slovakia na slovenskú ekonomiku: zhrnutie na základe prieskumu a expertíznych odhadov. In: Menbere Workie Tiruneh a kol.: Vplyv informačných technológií na ekonomický rast a zamestnanosť: teoretické a empirické pohľady. [Monografia.] Bratislava: Ústav slovenskej a svetovej ekonomiky SAV, s. 85 – 92.
- [22] Výročná správa o činnosti SAV za rok 2006.
http://www.sav.sk/uploads/d0077690526/vyrocná_správa_SAV2006.pdf
- [23] Zákon č. 523/2003 Z. z. o verejnom obstarávaní a nový zákon o verejnom obstarávaní s účinnosťou od 1. 2. 2006.