

~~3. HODNOTY~~
01-29

Ekonomický časopis

2112

67135

Journal of Economics

ISSN 0013-3035

10 ⁴²/₁₉₉₄

1-6

EKONOMICKÝ ÚSTAV SAV
INSTITUTE OF ECONOMICS SAS

PROGNOSTICKÝ ÚSTAV SAV
INSTITUTE OF FORECASTING SAS



HLAVNÝ REDAKTOR

Zdeno Jaura

REDAKTORKA

Katarína Rybanská

TAJOMNÍČKA REDAKCIE

Marta Korcová

REDAKČNÁ RADA

Ladislav Adamiš

Peter Baláž

Jana Černá

Rudolf Filkus

Vladislav Garaj

Egon Hlavatý

Felo Hutník

Ivan Jakúbek

Pavol Kárász

Elena Kohútiková

Zora Komínková

Mikuláš Luptáčik

Jozef Makúch

Jozef Markuš

Lubomír Michník

Eduard Mikelka

Viera Mokrášová

Jaroslav Němec

Valéria Nináčová

Juraj Renčko

Brigita Schmögnerová

Vincent Sniščák

Milan Šikula

Ladislav Unčovský

Viliam Vaškovič

Karol Vlachynský

POKYNY PRE AUTOROV

Rukopisy prijíma redakcia Ekonomického časopisu, Medená 10, 811 02 Bratislava. Články uverejňujeme v slovenskom, českom alebo anglickom jazyku; majú mať teoretický charakter zodpovedajúci zameraniu časopisu, ich názov má byť stručný a výstižný. K článkom prosíme priložiť resumé v anglickom jazyku (resp. k anglickému textu slovenské) v rozsahu najviac 30-40 riadkov. Príspevky sa predkladajú v 3 exemplároch (1 originál a 2 kópie), napísané podľa platnej ČSN (60 úderov v riadku, maximálne 30 riadkov na jednej strane). Rozsah článkov je 20 strojom písaných strán, hodnotiacich recenzií (podľa rozsahu knihy) 4-7 strán, informatívnych recenzií 1-2 strany, správ 3-5 strán. Poznámky, ktoré patria pod čiaru, čísloujú sa poradovým číslom v texte a prikladajú sa súhrnne za článok. Takisto sa v texte označujú obrázky, grafy a schémy a zaraďujú sa za článok. Bibliografické citácie musia zodpovedať ČSN 01 0197 – Bibliografické citace. Odvolania na literatúru sa označujú v texte alebo v poznámkach pod čiarou príslušným poradovým číslom v hranatej zátvorke; zoznam použitej literatúry sa uvádza na konci článku. Matematické vzorce a výrazy majú byť napísané, pokiaľ je to možné, zreteľne (strojom alebo na PC) a podľa zaužívaných zvyklostí. Autor má uviesť presnú adresu svojho pracoviska, bydliska, tituly a rodné číslo. Príspevky nie sú honorované. Autor dostane zo svojho príspevku niekoľko separátnych výtlačkov.

ADRESA REDAKCIE

Medená 10, 811 02 Bratislava
telefón 368 341-3

Číslo bolo redakčne spracované
v októbri 1994.

C 2112

OBSAH

| | |
|--|-----|
| Úvod | 698 |
| <i>Daneš BRZICA: Inštitucionálni investori a reštrukturalizácia podnikov: teoretické otázky a praktické skúsenosti</i> | 700 |
| <i>Peter STANEK: Bariéry a možnosti revitalizácie podnikovej sféry</i> | 713 |
| <i>Jaroslav VOKOUN: Finančná analýza odvetví</i> | 723 |
| <i>Vilma JURÍČKOVÁ: Malé a stredné podniky a ich vplyv na rozvoj ekonomiky</i> | 736 |
| <i>Borislav PETRÍK: Možnosti malého podnikania v procese transformácie slovenskej ekonomiky</i> | 747 |
| <i>Jozef SCHMÖGNER: Nové územné členenie a štruktúrna adaptácia regiónov</i> | 756 |
| <i>Mária KAČÍRKOVÁ: Cestovný ruch a jeho úloha v procese transformácie ekonomiky regiónov</i> | 765 |

CONTENTS

| | |
|---|-----|
| Preface | 698 |
| <i>Daneš BRZICA: Institutional Investors and Enterprise Restructuring: Theoretical Problems and Practical Experiences (in Slovak)</i> | 700 |
| <i>Peter STANEK: Barriers and Possibilities to Revitalize the Enterprise Sphere (in Slovak)</i> ... | 713 |
| <i>Jaroslav VOKOUN: Financial Analysis in Sectors (in Slovak)</i> | 723 |
| <i>Vilma JURÍČKOVÁ: Small and Middle-size Firms and their Impact Upon Economic Development (in Slovak)</i> | 736 |
| <i>Borislav PETRÍK: Possibilities of Small-size Enterprise in Transformation Process of the Slovak Economy (in Slovak)</i> | 747 |
| <i>Jozef SCHMÖGNER: New Territorial Division and Structural Adaptation of Regions (in Slovak)</i> | 756 |
| <i>Mária KAČÍRKOVÁ: Tourist Trade and its Task in Economic Transformation of Regions (in Slovak)</i> | 765 |

Úvod

Základnou zložkou transformačného procesu ekonomiky SR je transformácia mikrosféry, adaptácia podnikov na trhové podmienky, ktorá patrí k najzložitejším, a zároveň aj k najrozporupľnejším oblastiam transformačného procesu. Počas nej dochádza v podnikovej sfére k zmene štruktúry vlastníckych vzťahov, ako aj organizačnej štruktúry podnikov, konštituuje sa kapitálový trh a mení sa spôsob riadenia podnikov. Formujú sa nové motivačné mechanizmy a tvorí sa marketingová stratégia. Nové dimenzie nadobúda charakter ľudských zdrojov a ich zamestnanosti. Odrazom všetkých týchto procesov by malo byť postupné vytváranie nového modelu správania transformovaných a transformujúcich sa podnikov.

Riešenie týchto problémov je o to komplikovanejšie, že zatiaľ absentuje nielen všeobecná teória transformácie, ale aj podniková politika (enterprise policy). Dôsledkom toho je nekoordinovanosť transformačných procesov, čo vo významnej miere spomaľuje, resp. doslova paralyzuje ich výsledky.¹ Paradoxom teda je, že práve zmeny, ktoré by mali pozitívne ovplyvniť správanie podnikov, pôsobia skôr v protismere, v dôsledku čoho sa situácia podnikovej sféry dá vo všeobecnosti charakterizovať ako kritická.

Určité ozdravenie mikroekonomického prostredia sa očakávalo od rozvoja malého a stredného podnikania. Tento revitalizujúci element narúža však na mnohé limity a bariéry, ktoré mu nedovoľujú v plnej miere realizovať svoje možnosti.

Rozvoj malého a stredného podnikania je multipróblémový fenomén. Má svoje finančné, organizačné, marketingové a daňové aspekty. Vo veľkej miere zasahuje aj do mimoekonomického sféry, najmä do oblasti práva, ale aj psychológie, sociologickej sféry a v nemalej miere i do politiky. Malé a stredné podniky sú nemej náročným a komplikovaným objektom výskumu ako veľké podniky. Napokon ich rozvoj úzko súvisí so situáciou vo veľkých podnikoch.

Osobitným aspektom výskumu mikrosféry je hľadanie interakcií medzi transformáciou podnikovej sféry a jej regionálnymi aspektmi. Transformačné procesy majú totiž aj svoju priestorovú dimenziu. Regionalizácia ako priestorový problém je súčasťou transformačných procesov, súvisí s technicko-organizačným usporiadaním transformujúcich sa a sprivatizovaných podnikov nadregionálneho významu.

¹ Analýza súčasnej situácie mikrosféry ukazuje, že v porovnaní s predchádzajúcim vývojom sa podstatne nezmenila. Naďalej sa zhoršuje finančná situácia podnikov. Podiel nesolventných podnikov dosiahol už 56 %, úverová a medzipodniková zadlženosť nadobudla obrovské rozmery. Reštrukturalizácia podnikov ako nevyhnutná podmienka a hlavná súčasť ich transformácie zostala na bode mrazu.

Vzťah municipality, resp. lokality a podnikania má významný vplyv na výsledky podnikov. Regionálnym a sídelno-územným otázkam sa však zatiaľ nevenuje dostatočná pozornosť. Ešte stále dominuje odvetvový princíp.

*Tieto závery a konštatovania vyplývajú z analýz a empirických prieskumov mikrosféry, uskutočnených Ekonomickým ústavom SAV v rámci vedeckého projektu *Priebeh a výsledky transformačných procesov v podnikovej sfére SR*.*

*Čiastkové výsledky, ktoré sa dosiahli v prvom roku riešenia tohto projektu, prezentuje predložené monotematické číslo Ekonomického časopisu. Nadväzovali sme na výsledky analýzy mikrosféry, ktorá sa realizovala v rámci vedeckého projektu *Adaptácia podnikov v SR na podmienky trhového hospodárstva a úloha hospodárskej politiky štátu*. Vedúcou výskumného projektu bola B. Schmögenerová.*

Prvé príspevky tohto monotematického čísla sú venované problematike veľkých podnikov. V nadväznosti na ne sa druhá skupina príspevkov zamerala na analýzu malých a stredných podnikov.

Určité nóvum v porovnaní s predchádzajúcim projektom znamenajú príspevky odrážajúce priestorovú dimenziu mikrosféry.

Vilma Juríčková

Inštitucionálni investori a reštrukturalizácia podnikov: teoretické otázky a praktické skúsenosti

Daneš BRZICA*

Úvod

Predkladaná štúdia poukazuje na niektoré problémy, ktoré boli identifikované v priebehu transformácie slovenskej ekonomiky. Orientuje sa na tri základné vzájomne súvisiace oblasti transformácie - reštrukturalizáciu, privatizáciu a úlohu inštitucionálnych investorov.¹ Spojovacím článkom je skutočnosť, že privatizácia v slovenskej ekonomike viedla k vzniku veľkého množstva inštitucionálnych investorov, ktorí svojím pôsobením v orgánoch podnikov môžu zohrať významnú úlohu pri ich reštrukturalizácii. Ako špecifický problém je tu stručne načrtnutá oblasť inštitucionálnych zmien.

1. Transformácia podnikovej sféry: reštrukturalizácia

Problematika transformácie podnikov patrila, najmä v začiatkoch prechodného obdobia, k pomerne málo skúmaným oblastiam ekonomickej teórie. Dokladom toho je aj skutočnosť, že kým vo svetovej ekonomickej literatúre sa môžeme dosť často stretnúť s pokusmi formulovať teórie transformácie z hľadiska makroekonomickej stabilizácie, v prípade analýz transformácie z pohľadu mikroekonomickeho je takýchto prác podstatne menej. Jednou z nich je napríklad štúdia S. Estrina a P. Hareho [11].

Pritom problémy reštrukturalizácie podnikov, zahŕňajúcej zmeny v majetku, v kapitálovej i organizačnej štruktúre, rovnako ako aj problém riadenia a kontroly podnikov, patria k významným aspektom transformačného procesu.² Tieto procesy, viazané viac alebo menej na proces zmeny vlastníctva, môžu spolurozhodovať o tom, ako rýchlo a efektívne sa bude podniková sféra adaptovať na meniace sa vonkajšie a vnútorné podmienky. Súbor reprezentatívnych výskumov skúmajúcich rôzne aspekty podnikovej reštrukturalizácie uvádzame v tabuľke 1.

* Ing. Daneš BRZICA, Ekonomický ústav SAV, Šancová 56, 811 05 Bratislava

¹ Reštrukturalizáciu, vychádzajúc z práce H. Singha [32], chápeme ako termín vyjadrujúci podstatné a rýchle zmeny v aktivitách firmy, v jej kapitálovej alebo organizačnej štruktúre. Navyše však sem priraďujeme aj zmeny výrobnéj a marketingovej stratégie, obchodnej politiky a pod.

² Za riadenie a kontrolu podnikov budeme v tejto štúdii považovať aktivity, ktoré sú v štandardnej ekonomickej terminológii vyjadrené termínom *corporate governance and control*.

Tabuľka 1

Aspekty podnikovej reštrukturalizácie

| Ukazovateľ | Teoretické aspekty | Záber štúdií | Reprezentatívny výskum |
|---|--|-----------------|---|
| viazané vs. neviazané akvizície | strategická vs. finančná diverzifikácia | stredný | Chatterjee [8]; Lubatkin [20]; Singh and Montgomery [36] |
| súťažné akvizície | získavanie manažmentu vs. budovanie impéria | veľmi obmedzený | Herman and Lowenstein [12]; Manne [21]; Singh and Bowman [34] |
| rozčleňovanie (divestiture) | slabá výkonnosť vs. strategické rozčleňovanie | veľmi obmedzený | Duhaime and Grant [10]; Montgomery et al. [22]; Porter [26] |
| kúpa podnikov manažmentom (management buy-outs) | vytváranie hodnoty vs. daňové úspory alebo manažérsky oportunizmus | stredný | Bull [6]; De Angelo et al. [9]; Kaplan [16]; Singh [33] |
| tímy a rady vrcholového manažmentu | "agency" (motívy) vs. manažérsky vplyv | stredný | Kosnick [18]; Singh and Harianto [35] |
| post-merger integrácia (integrácia po zlúčení) | politicky chaotická vs. poriadna integrácia | veľmi obmedzený | Buono and Bowditch [7]; Jemison and Sitkin [14] |
| tendrové ponuky vs. zlučovanie | odhaľovanie informácií vs. synergia | veľmi rozsiahly | Jensen and Ruback [15] |

Prameň: [32, s. 151].

Proces transformácie podnikovej sféry má v porovnaní s reštrukturalizačnými zmenami vo vyspelých trhových ekonomikách niektoré individuálne charakteristiky vyplývajúce z pôsobenia špecifických determinantov. Medzi ne patria predovšetkým tie, ktoré by sme mohli dať do súvislosti s tzv. transformačnou adaptáciou: rozpad RVHP a rýchle otvorenie sa ekonomiky; makroekonomická stabilizácia ekonomiky, definovanie vlastníckych práv a budovanie inštitúcií; vnútorné procesy na úrovni podniku (súvisiace so zmenou vlastníckych práv a s prechodom podniku na trhové správanie).

Samozrejme, všetky tieto špecifické procesy prebiehajú v rámci globálnych zmien vo svetovej ekonomike, ktoré si navyše vyžadujú tzv. netransformačnú adaptáciu, to znamená adaptáciu na zmeny podmienok, ktoré vyplývajú z celkovej recesnej situácie na svetových trhoch, z vojnových konfliktov vo svete (napr. v Iraku a v štátoch bývalej Juhoslávie) a pod. Obidve skupiny faktorov predstavujú pre podniky nevyhnutnosť závažných zmien a kladú zvýšené požiadavky na flexibilitu v rôznych oblastiach.

T a b u l k a 2

Prípadové štúdiá reštrukturalizácie podnikov

1. Právna reštrukturalizácia

A - neuskutočnila sa, štátny podnik (100 %), čaká na privatizáciu

B - uskutočnila sa, súkromný podnik (viac ako 85 %), privatizovaný podnik

2. Organizačná reštrukturalizácia

A - divizionálna štruktúra

B - divizionálna štruktúra

3. Priemyselná reštrukturalizácia

A - zmena marketingovej stratégie; zmena výrobnjej štruktúry

B - zmena marketingovej stratégie

4. Obchodná reštrukturalizácia

A - v rokoch 1993/1994 radikálna zmena podielu exportu z 30 % (1992) na 70 % (1994)

B - v roku 1991 a 1993 podstatná teritoriálna reorientácia, najmä smerom k západnej Európe

5. Finančná reštrukturalizácia

A - len v začiatkoch

B - nezistené

6. Personálne zmeny

A - väčšina bývalého vrcholového manažmentu odišla po roku 1989

B - väčšina bývalého manažmentu odišla pred rokom 1989

Prameň: Vlastný prieskum.

Uvedme len niektoré z kľúčových problémov transformácie podnikovej sféry, pred ktorými stála vláda a podniky v začiatočnom období transformácie. Prvým problémom vlády bolo rozhodovanie o tom, či je lepšie najskôr reštrukturalizovať a potom privatizovať štátom vlastnené podniky, alebo obrátene, teda pone-

chať reštrukturalizáciu na nových vlastníkov.³ Na náhodne zvolenej empirickej vzorke možno vidieť (pozri tab. 2), ako sa uskutočňuje reštrukturalizácia vo dvoch podnikoch s odlišným vlastníctvom.

Jeden podnik je v stopercentnom vlastníctve štátu, druhý je súkromný s významnou účasťou investičných fondov. Bez toho, že by sme chceli porovnávať ekonomické výsledky obidvoch podnikov, môžeme povedať, že pokiaľ ide o kroky k reštrukturalizácii, nebadá medzi nimi (ak neskúmame hlbšie kvantitatívne a kvalitatívne aspekty týchto opatrení) žiadne zásadné rozdiely (napr. absencia niektorých segmentov reštrukturalizácie). Ak sa pozrieme na naše skúsenosti z väčšieho množstva podnikov, môžeme povedať, že tento príklad zrejme nereprezentuje skutočnú situáciu v podnikovej sfére ako celku. Tento náš postreh však bude potrebné empiricky overiť.

Zmeny v ekonomickom systéme sa prejavili v podnikovej sfére do takej miery, že niektoré podnikové problémy sa stali národohospodárskym problémom. Najzávažnejším z nich je platobná neschopnosť,⁴ ktorej riešenie je sťažené okrem iného aj málorozvinutým finančným trhom, najmä nedostatočne rozvinutou bankovou sústavou.

Zdá sa, že riešenie zadlženosti podnikov formou výmeny (swapu) dlhu za akcie, ktoré by získala banka-veriteľ, zrejme nebude najvhodnejšie, ako naznačuje aj prípad Talianska, kde sa toto opatrenie nestretlo s pozitívnym ohlasom [31]. Prevzatie dlhov štátom tiež de facto nerieši otázku finančnej disciplíny v budúcnosti. Bankrot, ako sa ukazuje, sú niekedy iniciované skôr s úmyslom zbaviť sa nepohodlnej konkurencie, než aby realizovali nevyhnutný ozdravný proces v podniku.⁵

Ako ukazuje O. E. Williamson vo svojej práci [4], dlh a akcie sú však viac ako len finančné nástroje. Sú aj nástrojmi riadenia. Preto i formovanie finanč-

³ Argumenty v prospech prvého z uvedených prístupov boli tie, že reštrukturalizáciou sa môže dosiahnuť väčšia atraktivnosť týchto podnikov pre neskorších záujemcov v privatizácii. Pre druhé riešenie zasa hovorila skutočnosť, že reštrukturalizácia si vyžaduje zvažovať aj isté strategické zámery, s ktorými by mal prísť práve nový vlastník. Samozrejme, uvádzali sa aj iné argumenty v prospech či neprospech každého z prístupov. Na detailnejšie oboznámenie sa s problémami adaptácie podnikovej sféry a problémov okolo nej môžu poslúžiť záujemcom práce [27-30; 37].

⁴ O platobnej neschopnosti podnikov bolo publikovaných viacero statí. Jednou z nich je aj práca K. Vlachynského a J. Kráľoviča [39], ktorá sa zameriava na vonkajšie a vnútorné príčiny platobnej neschopnosti a uvádza aj návrhy ako ich prekonať.

⁵ Národná rada SR 19. mája 1993 schválila zákon č. 122/1993 Zb., ktorým sa novelizuje zákon č. 328/1991 Zb. (Zákon o bankrote). Novelizovaný zákon platí od 1. júna 1993. Okolo tohto zákona sa viedli živé diskusie. Hrozba "dominového efektu" bola jednou z príčin, prečo plná platnosť pôvodnej verzie zákona bola odložená. Novým prvkom v tomto zákone je zavedenie inštitútu vyjednávania, ktorý by mal umožniť dlžníkovi riešiť svoj bankrot a veriteľom kompenzovať ich pohľadávky. Je tu časový limit pre stretnutie veriteľov a ďalším novým prvkom je zavedenie požiadavky na projekt obnovy, ktorý by mal byť predložený súdu v priebehu 60-dňového obdobia. Tento projekt by mal zabezpečiť obnovu finančnej situácie dlžníka a je založený na výsledkoch vyjednávania. Zákon bol uplatnený v prípade takmer 130 podnikov, pričom ďalších 156 štátnych podnikov bolo likvidovaných mimo rámca uvedeného zákona.

ného trhu môže významne spoluutvárať systém podnikového riadenia v SR. Dôležitú úlohu okrem inštitucionálneho rámca zrejme zohrá aj forma financovania podnikového rozvoja. Budú podniky financovať svoj rast zo zisku, prostredníctvom kapitálového trhu či úvermi z bánk? Kým v niektorých európskych krajinách vidieť, že samofinancovanie tvorí hlavnú časť zdrojov financovania, v niektorých rozvojových, novoindustrializovaných krajinách je situácia iná a spoločnosti využívajú externé zdroje financovania oveľa viac ako zdroje vlastné [2].

Aj keď zatiaľ neexistuje komplexná teória reštrukturalizácie, existuje množstvo teoretických disciplín a smerov, zaoberajúcich sa parciálnymi otázkami, ktoré sa k nej viažu (napr. finančné riadenie sa zaoberá otázkami akvizícií a kúpou podnikov). Medzi významné oblasti výskumu patria otázky riadenia a kontroly podnikov, a najmä skúmanie dôsledkov zmien vyvolaných akvizíciami, zmenami regulačných pravidiel a pod. Zdá sa byť nevyhnutné, aby v súvislosti s meniacimi sa podmienkami, najmä s internacionalizáciou a globalizáciou ekonomík, bral sa čoraz viac do úvahy vplyv internacionalizácie kapitálového trhu a aby sa hodnotili jeho jednotlivé aspekty aj z hľadiska vytvárania našich podmienok pre rozvoj podnikovej sféry.⁶

2. Inštitucionálne zmeny v oblasti trhu kapitálu

V transformácii podnikovej sféry zohráva významnú úlohu aj inštitucionálna štruktúra. Tá vytvára dôležité podmienky pre reštrukturalizáciu podnikov, ako aj pre ich vonkajšiu kontrolu a riadenie. D. C. North [14] sa zamýšľa nad formovaním inštitucionálnej štruktúry a poukazuje na to, že konkurencia núti organizácie ku kontinuálnemu investovaniu do vedomostí v záujme prežitia. Druhy týchto poznatkov, ktoré jednotlivci a organizácie získajú, budú formovať predstavy o príležitostiach a ich využití, čo bude postupne meniť inštitúcie. Dôležité je jeho tvrdenie, že inštitucionálny rámec poskytuje organizáciám signály o tom, ktoré druhy vedomostí sa najviac vyplatia.

Je to práve D. C. North, ktorý zdôrazňuje, že zmeny vo formálnych pravidlách prichádzajú z politickej sféry. Avšak v rovnako významnej polohe treba vidieť aj úlohu organizácií. Zmena ich vyjednávacej sily povedie aj k zmenám v inštitucionálnom rámci (typickým príkladom môže byť lobbyzmus - teda tlak záujmových skupín a vplyv konkrétnej priemyselnej skupiny v podmienkach

⁶ D. R. Lessard [19] uvádza niektoré fakty, ktoré podporujú názor, že kapitálové trhy sú medzinárodne neefektívne. Z hľadiska nášho zamerania je dôležité predovšetkým konštatovanie, že internacionalizácia trhu je pre kontrolu podnikov obmedzená a asymetrická. V tej istej práci autor uvádza, že rozdiely medzi realitou a ideálom fungovania kapitálového trhu sú oveľa väčšie v krajinách OECD pre funkcie kapitálových trhov v oblasti kontroly podnikov a pre všetky funkcie kapitálových trhov v rozvojových krajinách.

V citovanej práci Lessarda sa uvádzajú aj niektoré z bariér (5 skupín týchto faktorov), ktoré pôsobia na efektívnosť fungovania kapitálových trhov medzi národnými hranicami.

zmien ekonomickej sily odvetvia). Tým ako sa mení ekonomická sila (a teda aj mocenská pozícia) organizácií, mení sa aj ich schopnosť udržiavať a podporovať inštitucionálnu štruktúru. Pritom podnikatelia jednotlivých organizácií majú záujem na jestvujúcej inštitucionálnej štruktúre [23; 24]. Je ťažké porovnávať uvedené tvrdenia so situáciou u nás. Niektoré poznatky môžu viesť k hypotéze, že veľa našich podnikateľských subjektov má záujem na zmene legislatívy. Na druhej strane je pravda aj to, že určitá "nerozvinutosť" inštitucionálneho rámca môže poskytovať výhody niektorým podnikateľským subjektom. Možno povedať, že inštitucionálne zmeny sú primárne iniciované tak konkurenciou v rámci súkromného sektora, ako aj politickými tlakmi v štátnom aparáte.

Prípád konkurujúcich si subjektov slovenského kapitálového trhu je príkladom, keď sa tieto subjekty (BCPB, BOB, RMS) snažia zabezpečiť si výhodné postavenie takými zmenami legislatívy, ktorá je potrebná nielen na dynamizáciu trhu, ale aj pre nich samotných. Všeobecne bola legislatíva viažúca sa na kapitálový trh viac či menej kritizovaná jednotlivými účastníkmi kapitálového trhu (napríklad názor BOB [40] alebo názor reprezentanta veľkej investičnej spoločnosti VÚB-Invest [38]). Dá sa očakávať, že postupom času sa bude zvyšovať aj konkurencia medzi bankovými a nebankovými finančnými inštitúciami, ktorá sa môže prejaviť aj v oblasti boja o "správnu" legislatívu.⁷ Detailnejšiu analýzu problémov a vývoja na kapitálovom trhu možno nájsť v práci [25].

3. Transformácia podnikovej sféry: privatizácia

3.1 Kupónová privatizácia a vznik inštitucionálnych investorov

V prípade slovenskej ekonomiky je zaujímavé sledovať nielen líniu vnútro-
podnikových reštrukturalizačných procesov, ale aj proces zmien v mechanizmoch
riadenia a kontroly podnikov, ktorý bol dynamizovaný implementáciou tzv. ku-
pónovej privatizácie. Dost' často sa uvádza ako významný problém absencia
reálnych vlastníkov v podnikoch privatizovaných kupónovou metódou. Argumen-
tuje sa, že touto metódou došlo k vysokému rozptýleniu akcií medzi verejnosť,
čo bude mať za následok aj problémy s reálnym vykonávaním vlastníckych práv
v týchto podnikoch. Diskusie okolo dilemy koncentrovanosť versus rozptýlenosť

⁷ Prijatá novela novely zákona č. 600 Zb. z. o cenných papieroch poukazuje na to, že inštitucionálny rámec pre rozvoj kapitálového trhu ešte nie je dobudovaný a že tu stále existujú významné názorové rozdiely, pokiaľ ide o implementáciu niektorých dôležitých prvkov, napr. ochrany minoritných akcionárov. V tomto smere posledná novela zaznamenala "ústup" od uvedeného trendu. Ide o informačnú povinnosť v USA regulovanú zákonom (Act 1934, Section 16a), ktorá vyžaduje informovať o držaní 10 % (a viac) vlastníctva akcií akciovej spoločnosti a podávať dodatočné správy v každom nasledovnom mesiaci, v ktorom sa objaví zmena držania. Najnovšia tendencia ochrany drobného investora sa vzťahuje na zavádzanie informačnej povinnosti už pre osoby, ktoré získajú 5 % a vyšší podiel na akciovej spoločnosti. Rovnako ponuka na odkúpenie akcií je jednou z existujúcich foriem ochrany drobných akcionárov.

vlastníkov ukazujú istú neujasnenosť toho, aká by podľa kritikov privatizácie mala byť štruktúra a pôsobenie investorov.⁸

Hoci niektorí ekonómovia ráтали predovšetkým s individuálnym investovaním občanov do jednotlivých podnikov, reálny vývoj situácie na trhu tieto očakávania nepotvrdil. Naopak, došlo k výraznému boomu fondov - vzniku množstva inštitucionálnych investorov - ktorým veľa občanov zverilo svoje investičné body.

V rámci tzv. predkola kupónovej privatizácie (uskutočneného ešte v rámci bývalej ČSFR) bolo z celkového množstva 8,35 mld investičných bodov odovzdaných pre IF 6,13 mld bodov (t. j. 72 %) a len 2,4 mld investičných bodov zostalo k dispozícii individuálnym investorom. Skôr ako obavy z nemožnosti pôsobiť na riadenie podnikov, a teda z absencie možnosti realizovať výkon vlastníckych práv individuálnymi investormi, vznikli obavy, aby novovzniknuté fondy nezískali dominantné postavenie v podnikoch. Toto je pravý protipól pôvodných obáv. Preto sa prijali pravidlá, ktoré obmedzovali možnosť investovania investičného fondu do jednotlivého podniku, ale aj iné regulatívy.

Pokiaľ ide o kroky individuálnych akcionárov v smere pôsobenia na riadenie podniku, ako ukazujú poznatky vyspelých trhových ekonomík, úspešnosť týchto snáh je minimálna a ich realizátorov je veľmi málo (stali sa už v podstate známymi svojim pôsobením v tomto smere). Samozrejme, že výnimku v úspešnosti tvoria niektorí makléri (napr. junk-bond king M. Milken). Aktívne pôsobenie individuálnych investorov na podnik nie je bežné ani v trhových ekonomikách. Aj tam sa vlastnícke právo realizuje predovšetkým kúpou a predajom akcií (tzv. Wall Street rule), i keď v podmienkach rozvinutého kapitálového trhu.

Vznik relatívne vysokého počtu inštitucionálnych investorov v krátkom čase je zmenou, ktorá sa týka práve problematiky charakteristickej pre teóriu agentov. V priebehu niekoľkých rokov naše podniky prešli významnými zmenami v systéme vnútorného riadenia (zmena organizačnej štruktúry, právomocí manažmentu a pod.), ako aj zmenami v systéme externého riadenia (vstup zástupcov inštitucionálnych investorov do správnych a dozorných rád, kombinovaný manažment v prípadoch spoločných podnikov a pod.).

Náš výskum investičných fondov a spoločností ukázal záujem inštitucionálnych investorov aktívne sa podieľať na riadení podnikov.⁹ To bol aj jeden zo zá-

⁸ Stať R. Holmana [13] explicitne vyjadruje problém zmeny názorov u kritikov "prlišnej rozptýlenosti" vlastníctva: "... ďalšou obľúbenou témou kritikov kupónovej privatizácie boli až doposiaľ obavy z prlišného rozptýlenia vlastníctva. Je iróniou, že teraz, keď tieto obavy vďaka aktivite investičných fondov pominuli, vyslovujú tí istí kritici obavy z nadmernej koncentrácie vlastníctva." Prvá obava teda bola, že ľudia nedajú svoje kupóny fondom (vznikne "nebezpečne rozptýlené vlastníctvo") a druhá, že ľudia dajú fondom svoje kupóny ("nebezpečne koncentrované vlastníctvo"). Skutočne tieto námitky bolo často počuť, aj keď zdôrazňovanie prvého "nebezpečenstva" časovo predchádzalo zdôrazňovaniu "rizika prlišnej koncentrovanosti".

⁹ V našej praxi sme už zaznamenali prípad, keď inštitucionálny investor pomohol zabezpečiť úver podniku, ktorého akcie vlastní. To je tiež jedna z foriem aktívnej účasti investora na fungovaní podniku.

merov zavedenia kupónovej privatizácie spolu s iniciovaním vzniku a dynamickeho štartu kapitálového trhu. No problém efektívneho riadenia zostáva stále otvorený. Tento problém nepochybne nie je len problémom našej ekonomiky. O otázke možnosti inštitucionálnych investorov pôsobiť ako aktívni investori sa diskutuje v rôznych krajinách. Zdá sa však, že v každom prípade tu neexistuje príliš veľa možností pre individuálnych investorov. Vo väčšine krajín kontrolu podnikov vykonávajú buď banky (Nemecko, Japonsko), alebo nebankové finančné inštitúcie (USA, Veľká Británia). Dokonca sa uvažuje aj o formách, akými stimulovať zvýšenú aktivitu investičných fondov. To sa má dosiahnuť najmä zmenami regulačných pravidiel, ktoré doposiaľ smerovali skôr k podpore pasívnych stratégií.¹⁰

Rozhodujúcim problémom súvisiacim s efektívnou aktívnou účasťou inštitucionálnych investorov na riadení a kontrole podniku je zrejme otázka profesionálnych znalostí a informácií, v ktorých má profesionálny manažment výhody a tie mu umožňujú realizovať vlastné zámery. Aj keď ide len o hypotézu, čiastočne ju potvrdili názory podnikového manažmentu. V niektorých prípadoch uznanie profesionálnych výhod manažmentu viedlo aj k tomu, že investori prenechali rozhodovanie správnej rade manažmentu.

3.2 Dve formy pôsobenia inštitucionálnych investorov

V súvislosti s otázkou úlohy inštitucionálnych investorov najčastejšie zaznievajú dve protichodné stanoviská. Prvé, presadzované najmä inštitucionálnymi investormi, hovorí v prospech pôsobenia týchto investorov ako aktívnych subjektov v podnikovej sfére. To znamená, že investičné fondy a spoločnosti považujú za výhodné pre svoje podnikanie aktívne pôsobiť v riadiacich a kontrolných štruktúrach podniku. Oproti tomu stojí názor (podporovaný aj niektorými reprezentantmi štátu), že pôsobenie inštitucionálnych investorov by malo byť obmedzené len na operácie s cennými papiermi (tzv. portfolio management), bez možnosti fondov zasahovať akýmkoľvek spôsobom do chodu podnikov.

Hoci vo svete môžeme nájsť rôzne inštitucionálne usporiadania kapitálového trhu a od toho sa odvíjajúce úlohy inštitucionálnych investorov (americký model, kontinentálny model), v našich podmienkach sa už v začiatkoch formovania investičných spoločností a fondov začalo rátať s tým, že by to mohli byť práve inštitucionálni investori, ktorí by mohli v transformačnom období zohrať úlohu "reálnych" vlastníkov, a tak z titulu svojho postavenia iniciovať reštrukturalizáciu

¹⁰ V minulosti sa v USA venovala veľká pozornosť otázke investičných spoločností (správy SEC pre Kongres z rokov 1939, 1962/Wharton Report/, 1963 a 1966). Keďže dominujúcou formou investičných fondov v USA boli v 80. rokoch penzijné fondy, ktoré sledujú predovšetkým nerizikové investície, je príznačné, že sledovali pomerne pasívne investičné stratégie. Niektoré regulačné opatrenia sa preto snažili posilňovať túto pasívnu orientáciu (Williams Act, Hart-Scott-Rodino Antitrust Improvements Act).

podnikov. Na dokumentáciu odlišností teoretických modelov podnikového riadenia je v tabuľke 3 uvedená klasifikácia dvoch základných typov týchto systémov z pohľadu vlastníckych vzťahov.

T a b u l k a 3

Systémy kontroly podniku klasifikované podľa spôsobu vlastníctva

| Ukazovateľ | Interné systémy (Nemecko, Francúzsko a Japonsko) | Externé systémy (Veľká Británia a USA) |
|--|---|--|
| počet kótovaných spoločností prevažujúca forma držania akcií hlavní vlastníci akcií | niekoľko koncentrované, s mnohými veľkými podielmi akcií iné korporácie, rodiny, banky | veľa široko rozptýlené nebankové finančné inštitúcie |

Prameň: [17].

Existujú, samozrejme, aj iné kritériá a možnosti členenia, ale aj z tohto vidieť rozdiely v modeloch. Vznikla napríklad obava z monopolizácie podnikovej sféry tým, že by niekoľko najsilnejších inštitucionálnych investorov dostalo pod svoju kontrolu veľkú skupinu kľúčových podnikov.

Problémy, ktoré sme tu naznačili, sú stále aktuálne a začínajú sa objavovať aj v súvislosti s očakávanou druhou vlnou tzv. veľkej privatizácie. Pozrime sa preto, aký bol pohľad investičných fondov a investičných spoločností (IF a IS) na podnikový sektor začiatkom minulého roka, keď sme analyzovali práve niektoré prístupy inštitucionálnych investorov k podnikom, v ktorých majú istý podiel akcií.

3.3 Inštitucionálni investori a ich záujem o podniky

Podľa J. Blommesteina a M. G. Spencera [1] môžu investičné fondy, ktoré vznikli z masových privatizačných projektov, vytvárať koncentráciu akciového vlastníctva, čo im umožní hrať dôležitú úlohu v kontrole podniku a možno aj v hľadaní zdrojov investičného kapitálu. Autori uvádzajú, že vznik fondov je len pomerne nedávnou inováciou, a preto ešte nie je jasné, ako aktívne sa budú správať fondy vo financovaní a v riadení privatizovaných podnikov. Zdôrazňujú však, že najsť treba vybudovať zdravý bankový sektor, pretože banky sú najsľubnejším zdrojom kapitálu a kontroly podniku. V tomto štádiu ťažko hodnotiť mieru a efektívnosť pôsobenia fondov v oblasti kontroly a riadenia podnikov. Napriek tomu sme otázku aktivity fondov, i keď len v polohe ich zámerov, analyzovali prostredníctvom prieskumu.

Na základe tohto anketového prieskumu [3], uskutočneného na jar 1993 so vzorkou 32 respondentov (IF a IS), sme získali pomerne zreteľný obraz záujmov IF a IS v súvislosti s ich zamýšľaným pôsobením v podnikoch.

Pozrime sa, ako nám hlavné závery prieskumu korešpondujú s tézou o "absencii reálnych vlastníkov". Pritom si uvedomujeme skutočnosť, že v ankete získané zámery investorov sú len vyjadrením ich predstáv a názorov, a nie dôkazmi o tom, že takáto činnosť skutočne prebieha; no na druhej strane treba povedať, že pri niektorých argumentáciách chýbajú akékoľvek empirické poznatky. Navyše, istý obraz o aktívnej úlohe inštitucionálnych investorov v podnikoch sme získali na základe vlastných (aj keď kvantitatívne obmedzených) poznatkov.

Podľa odpovedí, ktoré IF a IS uviedli v ankete, je možné usudzovať, že inštitucionálni investori kladú hlavný dôraz na výkon vlastníckych práv v podnikoch (50 %). Len 28,1 % respondentov uvádza, že rozhodujúcim predmetom ich činnosti bude obchodovanie s cennými papiermi.

Pokiaľ ide o záujem investorov využiť právo akcionára aktívne sa podieľať na kontrole spoločnosti, odpovede tento záujem potvrdili. Odpoveď *nie* nebola uvedená ani v jednom prípade. Navyše, približne 30 % respondentov prejavilo záujem podieľať sa na kontrole spoločnosti vo viac ako v 10 podnikoch. Potvrdila sa tendencia kontrolovať najmä tie podniky, v ktorých je podiel vlastnených akcií vyšší. Kým v podniku, v ktorom je podiel vlastnených akcií nižší ako 1 %, má záujem podieľať sa na kontrole len 3,2 % respondentov, v podnikoch, kde fondy majú podiel akcií 11 % a viac, už má záujem o kontrolu podniku 28,1 % investorov, ktorí odpovedali v ankete.

Záujem o dlhodobé alebo krátkodobé ciele bol v ankete demonštrovaný názorne prostredníctvom otázky: *Aké ciele budete väčšinou presadzovať v podnikoch (a.s.), v ktorých máte podiel na účastiach pod 1 %, 1-5 %, 6-10 %, nad 10 %?*

Odpovede potvrdili naše očakávania o tom, že perspektívnosť rozhodovania investora sa viaže na veľkosť jeho vlastníckeho podielu v podniku. Teda kým v podnikoch, v ktorých podiel daného IF a IS tvorí menej ako 1 %, dôraz sa kladol na krátkodobé ciele, v prípade vlastníckeho podielu od 1-5 % je záujem medzi krátkodobosťou a dlhodobosťou cieľov vyrovnaný; v ďalších prípadoch sa už záujem evidentne orientuje na dlhodobé ciele. Tesná závislosť je aj medzi podielom vlastnených akcií a záujmom kontrolovať podnikový manažment. Zatiaľ čo pri podiele na účastiach v intervale 1-5 % prevláda nezáujem o kontrolu, pri podiele akcií od 6 % hore už silne prevažuje záujem o kontrolu manažérov.

Inštitucionálni investori sa domnievali, že v nimi kontrolovaných podnikoch bude potrebné zamerať sa v prvom rade na zlepšenie vrcholového (31,3 %) a strategického riadenia (21,9 %). Menej potrebné je zlepšovať organizačnú štruktúru, finančné riadenie a marketing.

V podnikoch, kde podiel IF a IS na akciách tvorí viac ako 10 %, záujem na tom, aby ich "kandidát" bol zvolený do predstavenstiev podniku, má 71,9 % respondentov. V prípadoch, keď investori vlastnia pod 1 % akcií, má tento záujem 3,1 % respondentov, pri vlastníctve akcií 1-5 % je to 28,1 % a pri vlastníctve 6-10 % je to 65,6 % respondentov.

V skúmanom období viac ako polovica respondentov chcela uskutočniť zmeny vo vrcholovom manažmente (62,5 %). Rovnako viac ako polovica respondentov bola tej myšlienky, že v nimi spoluvlastnených podnikoch je potrebné znížiť zamestnanosť do 10 % a 26,7 % sa domnievalo, že zníženie má predstavovať 11-20 %.

Záver

Výskum adaptačných procesov podnikovej sféry sa stretáva s čoraz väčšou pozornosťou. Špecifiká privatizácie v našich podmienkach znamenajú aj nové dimenzie reštrukturalizácie. Hoci prezentované empirické poznatky sú len čiastkovými informáciami o povahe trhu pre kontrolu podnikov (market for corporate control) a o prvotných zámeroch inštitucionálnych investorov pôsobiť na podnikovú sféru, domnievame sa, že niektoré z nich sú zaujímavé pre posudzovanie možných perspektív pôsobenia IF a IS v podnikovej sfére. V diskusiách o úlohe inštitucionálnych investorov v ekonomike, keď zaznievajú aj pomerne radikálne stanoviská, navrhujúce obmedziť vplyv existujúcich IF a IS, aby sa dominantná pozícia niektorých z nich neposilňovala, je potrebné uvedomiť si, že v súčasnosti sú to práve inštitucionálni investori, ktorí majú reálnu moc vykonávať vlastnícke práva a iniciovať niektoré nepopulárne zmeny v podnikoch (kde napr. väzby zamestnancov a manažmentu to až v takej miere neumožňujú). To platí aj pre štátneho inštitucionálneho investora, ktorým je Fond národného majetku. Je však otáznne, či a v akej miere je aj tento Fond schopný realizovať reštrukturalizáciu podniku z hľadiska ekonomických (teda efektívnych) kritérií.

Došlo 16. 9. 1994

Literatúra

- [1] BLOMMESTEIN, J. - SPENCER, M. G.: The Role of Financial Institutions in the Transition to a Market Economy. Washington, IMF WP 1993, č. 93/75.
- [2] BRZICA, D.: Teoretické aspekty finančného riadenia podniku. Ekon. Čas., 41, 1993, č. 10, s. 698-709.
- [3] BRZICA, D. - SCHMÖGNEROVÁ, B.: Podnikový sektor z pohľadu investičných spoločností a investičných fondov. [Ankety a prieskumy, č. 4.] Bratislava, EÚ SAV 1993.
- [4] BRZICA, D.: Úloha inštitucionálnych investorov v riadení a kontrole podnikov I. Trend, 4, 1994, č. 18. Príloha Fakt, s. 1-3.
- [5] BRZICA, D.: Úloha inštitucionálnych investorov v riadení a kontrole podnikov II. Trend, 4, 1994, č. 19. Príloha Fakt, s. 1-3.
- [6] BULL, I.: Financial Performance of Leveraged Buyouts: an Analysis. Journal of Business Venturing, 1989, s. 263-279.
- [7] BUONO, A. F. - BOWDITCH, J. L.: The Human Side of Mergers and Acquisitions. San Francisco, Jossey-Bass 1989.
- [8] CHATTERJEE, S.: Types of Synergy and Economic Value: the Impact of Acquisitions on Merging and Rival Firms. Strategic Management Journal, 7, 1986, s. 119-139.
- [9] De ANGELO, H. - De ANGELO, L. - RICE, E.: Going Private: Minority Freezeouts and Shareholder Wealth. Journal of Law and Economics, október 1984.
- [10] DUHAIME, I. M. - GRANT, J. H.: Factors Influencing Divestment Decision Making: Evidence from a Field Study. Strategic Management Journal, 5, 1984, s. 301-318.

- [11] ESTRIN, S. - HARE, P.: Firms in Transition: Modelling Enterprise Adjustment. [Discussion Paper, No. 89.] The Centre for Economic Performance. The London School of Economics and Political Science 1992.
- [12] HERMAN, E. - LOWENSTEIN, L.: The Efficiency Effects of Hostile Takeovers. [Rodney White Center Working Paper Series.] Wharton School, University of Pennsylvania 1986.
- [13] HOLMAN, R.: Vlastníctví čiastočne koncentrované. *Hospod. Nov.*, 6. februára 1992, s. 9.
- [14] JEMISON, D. B. - SITKIN, S.: Corporate Acquisitions: a Process Perspective. *Academy of Management Review*, 11, 1986, č. 1, s. 145-163.
- [15] JENSEN, M. C. - RUBACK, R. P.: Takeovers: the Scientific Evidence. *Journal of Financial Economics*, 11, 1983, č. 1, s. 1-52.
- [16] KAPLAN, S.: The Effect of Management Buyouts on Operations and Value. *Journal of Financial Economics*, 25, 1988, s. 191-212.
- [17] KENWAY, P.: The Concentration of Ownership and its Implications for Corporate Governance in the Czech Republic. Reading, University of Reading, Department of Economics 1994.
- [18] KOSNICK, R.: Greenmail: A Study in Board Performance in Corporate Governance. *Administrative Science Quarterly*, 32, 1987, s. 163-185.
- [19] LESSARD, D. R.: The International Efficiency of World Capital Markets. In: *Capital Flows in the World Economy*. [Symposium 1990.] Edited by H. Siebert, Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel. Tübingen, Mohr 1991, s. 93-114.
- [20] LUBATKIN, M. L.: Merger Strategies and Shareholder Value. *Strategic Management Journal*, 8, marec-apríl 1987, s. 39-57.
- [21] MANNE, H.: Mergers and the Market for Corporate Control. *Journal of Political Economy*, 73, 1965, s. 110-120.
- [22] MONTGOMERY, C. A. - KAMATH, R. - THOMAS, A. R.: Divestiture, Market Valuation and Strategy. *Academy of Management Journal*, 27, december 1984, s. 830-841.
- [23] NORTH, D. C.: Institution and Credible Commitment. *JITE*, zv. 149, 1993, č. 1, s. 11-23.
- [24] NORTH, D. C.: Institutions, Institutional Change, and Economic Performance. Cambridge, Cambridge University Press 1990.
- [25] PÁLENÍK, V. - BRZICA, D.: Rozvoj finančného trhu v SR. [Expertízne štúdie, č. 20]. Bratislava, EÚ SAV 1994.
- [26] PORTER, M. E.: From Competitive Advantage to Corporate Strategy. *Harvard Business Review*, 65, máj-jún 1987.
- [27] SCHMÖGNEROVÁ, B. a kol.: Adaptácia podnikov v SR na podmienky trhového hospodárstva a úloha hospodárskej politiky štátu. [Výskumné práce, č. 20. Edičný rad A]. Bratislava, EÚ SAV 1993.
- [28] SCHMÖGNEROVÁ, B. a kol.: Adaptácia podnikov v SR na podmienky trhového hospodárstva a úloha hospodárskej politiky štátu. [Výskumné práce, č. 3]. Bratislava, ÚET SAV 1991.
- [29] SCHMÖGNEROVÁ, B.: Podnikateľské prostredie a adaptácia podnikov. *Ekon. Čas.*, 40, 1992, č. 3, s. 186-199.
- [30] SCHMÖGNEROVÁ, B.: Inštitucionálno-vlastnícke vzťahy podnikov v štátnom sektore a ich zmeny v Slovenskej republike. *Ekon. Čas.*, 40, 1992, č. 9, s. 627-640.
- [31] SIMONIAN, H.: Expedient Exit from an Awkward Situation. *Financial Times*, 29, jún 1993, s. 16.
- [32] SINGH, H.: Challenges in Researching Corporate Restructuring. *Journal of Management Studies*, 30, január 1993, s. 147-172.
- [33] SINGH, H.: Management Buyouts: Distinguishing Characteristics and Operating Changes Prior to Public Offering. *Strategic Management Journal*, Special Issue on Corporate Entrepreneurship, leto 1990.
- [34] SINGH, H. - BOWMAN, E. H.: Contested Takeovers: Some Surprises. [Working paper.] 1990.

- [35] SINGH, H. - HARIANTO, F.: Management - Board Relationships, Takeover Risk and the Adoption of Golden Parachutes. *Academy of Management Journal*, 32, 1989, č. 1, s. 7-24.
- [36] SINGH, H. - MONTGOMERY, C. A.: Corporate Acquisition Strategies and Economic Performance. *Strategic Management Journal*, 8, júl-august 1987.
- [37] ŠESTÁKOVÁ, M.: Problémy formovania podnikovej stratégie. *Ekon. Čas.*, 40, 1992, č. 3, s. 226-237.
- [38] VAŠKOVIČ, L.: Slovenský kapitálový trh z pohľadu investičnej spoločnosti. *Biatic*, 2, 1994, č. 1.
- [39] VLACHYNSKÝ, K. - KRÁLOVIČ, J.: Deštrukciu tvorivú, nie živelnú: Čo s platobnou neschopnosťou podnikov. *Trend*, 3, 28. apríla 1993, s. 7.
- [40] VOCHYAN, R.: Koncepcia rozvoja kapitálového trhu SR. *Trend*, 4, 2. februára 1994. Príloha Fakt, s. 10-11.
- [41] WILLIAMSON, O. E.: Private Ownership and the Capital Market. In: SIEBERT, H. (Ed.): Privatization: Symposium in Honor of Herbert Giersch. Tübingen, Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel 1992, s. 27-54.

INSTITUTIONAL INVESTORS AND ENTERPRISE RESTRUCTURING: THEORETICAL PROBLEMS AND PRACTICAL EXPERIENCES

Daneš BRZICA

The paper deals with three basic and mutually dependent transformation spheres, namely restructuring, privatization and institutional investors' role. In the second part of the paper the author tries to analyze the enterprise sphere transformation and presents a short case study concerning restructuring of two firms whose ownership is different. The third part of the paper is devoted to institutional aspects geared to capital market. In the fourth part the enterprise sphere transformation is analyzed from the point of view of privatization. Voucher privatization, rise of institutional investors, forms of their action as well as their interest in the enterprises are investigated.

Empirical research concerning investment funds, their plans and corporate governance problems indicates that institutional investors put main stress upon property rights and their forcement in enterprises. The tendency to control enterprises with higher share of the stocks owned was confirmed. Some further empirical results of the research are given in the paper.

Bariéry a možnosti revitalizácie podnikovej sféry

Peter STANEK*

V ekonomike Slovenskej republiky zatiaľ, napriek transformácii vlastníctva, delegovaniu právomocí na nižšie články a použitiu nástrojov trhovej ekonomiky pri hľadaní riešenia finančných problémov podnikovej sféry, pretrváva predstava o povinnosti štátneho rozpočtu byť zdrojom financovania. Pri objektívnom poklese príjmov štátneho rozpočtu rozsah nárokov na výdavky absolútne narastá. Zároveň sa ťažkosti niektorých odvetví prenášajú do štátneho rozpočtu, jeho problémy plošne zasahujú všetky subjekty bez ohľadu na ich podiel na vzniku problémov i reálnu nevyhnutnosť pomoci zo štátneho rozpočtu. To výrazne zvyšuje prah citlivosti rozpočtu i mieru jeho nestability. Absentuje viac možných (alternatívnych) zdrojov, ktoré by sa pri financovaní mali použiť ako náhrada (banková sféra túto úlohu plní iba sčasti). Verejnoprávne inštitúcie (fondy) vznikajú postupne a problémom je nedostatok štartovacieho kapitálu. Jednotlivé politiky sa realizujú oddelene a sústavy používaných nástrojov sú v mnohých prípadoch protismerné, čo jednak eliminuje ich pôsobenie, jednak mení prah reálnej citlivosti na ne.

Koncepcia multizdrojového prístupu sa stále neakceptuje. Dôsledkom je koncentrácia tlaku po úveroch na banky a na štátny rozpočet. Pritom ide o priamu väzbu - banky poskytnú ďalšie úvery, ak Národná banka Slovenska (NBS) realizuje emisiu zdrojov.

Reálne existuje široká paleta zdrojov kapitálovej sily:

bankový sektor, ktorý je preúverovaný a ohrozený pomalou návratnosťou úverov, ako aj nevyhnutnosťou financovať príliš veľa rôznych úverov;

štátny rozpočet, ktorý je v krízovej situácii vývoja príjmov, ako aj výdavkov a v schizofrénii príliš širokých nárokov na pomoc (od rozpočtových odvetví až po garancie na podnikové úvery);

sústava deviatich verejnoprávnych fondov, ktoré by mohli pomáhať pri financovaní rozličných cieľov - od zamestnanosti až po ekológiu - združovaním prostriedkov a cieľov; rozsah zdrojov verejnoprávnych fondov ročne predstavuje úroveň od 10-13 mld Sk;

združovanie zdrojov na regionálnej a miestnej úrovni, t. j. združovanie zdrojov miest a obcí pre väčšie projekty, ako aj projekty infraštruktúrneho typu či ciele projekty oživenia;

* Ing. Peter STANEK, CSc., Ekonomický ústav SAV, Šancová 56, 811 05 Bratislava

zahraničný kapitál - či už priami zahraniční investori (zatiaľ iba 480 mil. USD), alebo bankové úvery pre exportujúce slovenské podniky (osobitne veľké podniky) v minimálnej výške, alebo vládna a nadnárodná pomoc západných vlád a medzinárodných inštitúcií (v podstate 700-800 mil. USD); ide však o príliš cieleň investície, resp. príliš rozdrobené investície; problémom je aj ich cieľnosť na menej oživujúce aktivity: školstvo, malé a stredné podniky, technické práce atď.;

vnútorné zdroje slovenskej ekonomiky jednak ako existujúce *zdroje podnikovej sféry* (asi 30-35 % rozvojových programov chcú financovať podniky samy), čo predstavuje kapitál 20-30 mld Sk ročne, jednak ako *zdroje sústredené vo Fonde národného majetku SR*.

Pochopiteľne, okrem načrtnutých línií ide aj o členenie na krátkodobé, strednodobé a dlhodobé ciele. Kľúčovou otázkou z krátkodobého hľadiska sa stáva zastavenie poklesu výkonnosti slovenskej ekonomiky, zásadná reštrukturalizácia podnikateľských subjektov (s využitím zmien vlastníckych vzťahov, veľkostnej štruktúry hospodárskych subjektov a vstupu zahraničného kapitálu).

1. Bariéry vývoja

Pri analýze súčasného stavu je nevyhnutné poukázať na niekoľko bariér, ktoré limitujú možnosti slovenskej ekonomiky.

Likvidácia neperspektívnych podnikov má mnoho systémových dôsledkov a bariér, predovšetkým v samotnom definovaní počtu takýchto subjektov (dôsledky prvotnej a druhotnej zadlženosti), vo vlastnom legislatívnom definovaní procesu likvidácie (fakticky ide o 6-12 mesiacov). Likvidácia vzhľadom na štruktúru zadlženosti vyvoláva i odpor bánk, pre ktoré by znamenala značné kapitálové straty. Pri likvidácii podnikov by banky mohli získať maximálne 30-40 % pôvodných zdrojov. S tým súvisí i značná vzájomná prepojenosť podnikov, kde zánik veľkých podnikov vyvolá reťazovú reakciu v množstve menších, kooperujúcich podnikov. Značná odvetvová diferencovanosť zadlženosti a rozloženia stratových podnikov vedie k situácii, keď je stratových 60-80 % subjektov - napr. v strojárstve, v poľnohospodárstve, v textilnom priemysle, resp. v spotrebnom priemysle, kde je stratových 10-20 % subjektov.

Samotný proces likvidácie stratových podnikov pritom nie je zdrojom oživenia. Stáva sa ním až po vytvorení ďalších podmienok. S tým súvisí i otázka reprofiliácie ostatných subjektov, možnosti využiť uvoľnený majetok likvidovaných podnikov ako zdroj oživenia a vzniku nových hospodárskych subjektov. Dokonca možno konštatovať, že tieto prorastové faktory, pomocou ktorých možno využiť sériu bankrotov, sú zatiaľ skôr potenciálne, a nie reálne. Vytvára sa síce potenciálny zdroj oživenia, ale vzhľadom na reálnu situáciu je možný až po určitom transformovaní (pokrytie minulých úverov, reprofiliácia, nové aktivovanie), čo vyžaduje čas a kapitálové zdroje.

Vstup zahraničného kapitálu je zatiaľ obmedzený tak objemovo, ako aj odvetvovo, pričom na vývoj ekonomiky pôsobí značne ohraničene. Vyplýva to najmä z odvetvového zacielenia, kde stále prevládajú služby, obchod, poradenstvo a výrobný komplex je až na druhom mieste. Výrazný dovoz technológií neexistuje, ide skôr o poskytovanie marketingových informácií, manažmentu a vlastný proces reštrukturalizácie je orientovaný na zníženie zamestnanosti, likvidáciu výskumno-vývojovej základne, riešenie ekologických dlhov. Výsledkom je situácia, keď vstup kapitálu rieši skôr existujúcu situáciu nedostatku kapitálových zdrojov, a nie vecnú reštrukturalizáciu či už výrobovú, alebo technologickú. Na vytvorenie väčších rastových impulzov zatiaľ jeho prítomnosť nevytvorila podmienky, a to ani vo väzbe na kooperáciu s malými a strednými podnikmi, ani vo väzbe na rozvoj kooperácie medzi podnikmi navzájom.

Celkový rozvoj súkromného sektora je stále značne rozporný. Na jednej strane rastie počet súkromných hospodárskych subjektov, i keď sa už výrazne spomalil. Na druhej strane podiel súkromného sektora na tvorbe produkcie je značne odvetvovo diferencovaný - od 16 % po 80 %.

Mnohé súkromné podniky, hoci sa reštrukturalizovali, narazili na tie isté problémy ako bývalé štátne podniky. Je to predovšetkým nedostatočný kúpyschopný dopyt na domácom trhu, čo súvisí s vývojom životnej úrovne, nesolventný dopyt vo východoeurópskych krajinách a ochranárska politika v západoeurópskych krajinách. V uvedenom kontexte podpora proexportnej politiky je zaujímavým stimulačným faktorom, ale reálne možnosti bez ohľadu na kvalitu produkcie sú značne limitované. Transformácia vlastníctva pritom prebieha pomaly, fetišizuje sa samotná zmena vlastníctva a nedostatočná pozornosť sa venuje reštrukturalizácii subjektov a tým odstráneniu prvotných príčin neefektívnosti podnikov.

Celková revitalizácia subjektov. Analýzy ukázali značne diferencovanú štruktúru subjektov z hľadiska perspektívnosti: 10-15 % subjektov je schopných exportu i splácania úverov; dopad na celkovú revitalizáciu je značne nízky; 20-25 % subjektov je perspektívnych z dlhodobého hľadiska, ale potrebuje revitalizáciu a kapitálové zdroje (2-4 roky). To si však vyžaduje zmenu úverovej politiky bánk. Perspektívnych je 35-45 % podnikov.

V prípade ostatných subjektov by bolo potrebné uskutočniť rozsiahle reštrukturalizačné procesy (osobitné riadenie, financovanie, systém podpory), čo je ale v rozpore tak so situáciou v štátnom rozpočte, ako aj v bankovej sfére. Stvrdzovanie podmienok pre minulé i budúce úvery vedie k takej efektívnosti projektov, ktorú väčšina subjektov nemôže dosiahnuť.

Treba pripomenúť, že zároveň tu pôsobí i prvotná a druhotná zadlženosť, ktorá je ďalšou bariérou a záťažou pre revitalizáciu. Väčšina dosahovaných ziskov i z nových projektov sa teda používa na úhradu minulých úverov. Redukcia globálneho objemu úverov len umocnila rast prvotnej a druhotnej zadlženosti, ktorá v súčasnosti dosahuje už 100 mld Sk.

Rozdeľovanie subjektov na menšie celky, úverová a ekologická zadlženosť, strata domácich a zahraničných trhov, značný rast cien vstupov spolu s nadmernou zamestnanosťou a nedostatočnou samostatnosťou vytvárajú veľmi komplikované podmienky pre revitalizáciu.

Kapitálová situácia a zdroje. Filozofia bánk a štátu dnes pôsobí výrazne negatívne. Zdroje zo štátneho rozpočtu sú minimálne, a to tak priame, ako aj nepriame. Banky plošne stvrďovali podmienky úverov a za každú cenu chcú rýchlo získať späť aspoň časť úverov z minulosti, preto blokujú zisk podnikov na úhradu úverov i za cenu neuhrádzania daní, čím klesajú príjmy štátneho rozpočtu. Výsledkom je opätovná redukcia pomoci zo štátneho rozpočtu.

Vzniká nová situácia, keď časť podnikov začína sama manévrovať so získanými zdrojmi (vnútro podnikové banky), časť podnikov sa snaží zbaviť úverového bremena v rámci rozdeľovania na menšie (sústredenie úverov na jeden subjekt) a časť podnikov sa pokúša riešiť nedostatok kapitálu získaním zahraničného partnera, ktorý by fakticky uhradil minulé úvery, a zároveň splnil úlohu zdroja rizikového kapitálu. Navyše vzniká aj výrazné vnútorné zadlženie štátu, keď garancie na projekty predstavujú viac ako 70 mld Sk. Analýzy potvrdzujú, že na financovanie rozvojových zámerov chcú podniky vynaložiť 25-30 % z vlastných zdrojov, 40 % od domácej bankovej sústavy a 30 % od zahraničných investorov. Možnosť využiť vnútorné zdroje predajom časti podnikového majetku je stále legislatívne limitovaná.

2. Regionálne parametre oživenia slovenských podnikov

Pri oživení slovenskej ekonomiky zohrávajú nie zanedbateľnú úlohu regionálne parametre. Ich pôsobenie ovplyvnia viaceré činitele.

Realizovanie zákona o konkurze znamená likvidáciu časti podnikov. Pritom sa prehĺbujú rozdiely medzi odvetviami i regiónmi. Strojárstvo a elektrotechnika zostávajú v značnej recesii a sú to odvetvia s najväčším podielom na prvotnej i druhotnej platobnej neschopnosti. Za rok 1993 dosiahlo 180 veľkých podnikov zisk 1,1 mld Sk. Situácia v poľnohospodárstve sa výrazne zmenila. Asi 42 % poľnohospodárskych podnikov je platobne neschopných, pričom ide o veľmi rozdielnu regionálnu štruktúru. Problémové podniky sú predovšetkým v regiónoch severného a východného Slovenska. Stavebníctvo sa po čiastočnom oživení v roku 1992 opäť dostalo do recesie. Vyše 180 podnikov je ohrozených konkurzom a len strata odbytu v NSR ohrozila vyše 20 tis. pracovných miest. Výrazné zameranie na rekonštrukciu umožnilo sčasti preklenúť rozsiahle straty. Kľúčovou otázkou zostáva uhradenie 1 mld Sk dlhov štátu za komplexnú bytovú výstavbu (KBV) ešte z roku 1993, pričom prostriedky vyčlenené na subvencovanie KBV v roku 1994 sú nedostatočné. Reštrikcia výdavkov na verejný sektor výrazne ohrozila zhruba 60 % stavebných podnikov. Podniky spotrebného priemyslu sú dnes v rozdielnej situácii. Zhruba 30 % podnikov má odbytovateľnú produkciu

na zahraničných trhoch, okolo 40 % dokáže aspoň väčšiu časť produkcie realizovať na domácom a zahraničnom trhu a 30 % podnikov spĺňa podmienky zákona o konkurze a mali by teda ísť do konkurzu.

K 31. decembru 1993 existovalo vyše 26 tisíc malých a stredných podnikov a 284 tisíc živnostníkov. Z nich vyše 70 % má problémy s platobnou spôsobilosťou. Úverové zaťaženie, ktoré dosahuje 80 mld Sk, vedie k situácii, keď iba každý tretí živnostník je schopný splácať úvery. Celkove len asi 32 % živnostníkov, ale aj malých a stredných podnikov je schopných splácať úvery bankám. Osobitnou kapitolou je uhrádzanie miestnych daní a poplatkov, prenájmu priestorov, platieb Národnej poisťovni SR a pod. Ak sa situácia výrazne nezmení, značná časť podnikateľských subjektov bude mať finančné problémy a aspoň 30 % z nich bude hroziť konkurz. Dôsledkom bude neplatenie miestnych poplatkov, ako aj ďalších platieb, ktoré tvoria súčasť príjmov miestnych rozpočtov. Realizácia konkurzu zablokuje časť platieb na určitý čas, minimálne však na 3-6 mesiacov.

V súčasnosti je v likvidácii 160 podnikov. Do konkurzu by mali v roku 1994 samotné zakladateľské rezorty dať viac ako 180-200 podnikov. V roku 1994 by malo ísť do konkurzu do 500 podnikov. Dá sa reálne odhadnúť, že v roku 1995 sa do konkurzu môže dostať 700 až 900 subjektov. V kategórii živnostníkov môže ísť do konkurzu vyše 25 % dnešného stavu, pričom novovznikajúce živnosti tento vývoj korigujú len sčasti, vzhľadom na pokles počtu živnostníkov aktívne využívajúcich živnostenské povolenie.

Veľké infraštruktúrne projekty by sa mohli stať významným zdrojom príjmov miestnych rozpočtov vo dvoch smeroch: príjmy za prenájom pôdy a stavieb na realizáciu týchto projektov (navrhované tzv. španielske riešenie vlastníctva pôdy), ako aj príjmy z celkového oživenia ďalších odvetví, spojené s výstavbou projektov a ich prevádzkovaním, čo môže viesť k rastu atraktivity regiónov a následne i príjmov miestnych rozpočtov. Dlhodobo teda tieto projekty môžu mať značné kumulatívne efekty. V horizonte do roku 1995 asi nebudú mať väčší vplyv na príjmy rozpočtov.

Osobitnú úlohu by mali zohrať zdroje určené na realizáciu jednotlivých častí projektov. Len pre oblasť železničnej a automobilovej dopravy na rok 1994 predstavujú vyše 3 mld Sk. Problémom je tempo realizácie jednotlivých aktivít, ich plošné rozloženie (koľkých regiónov sa to dotkne) a celková technická realizácia (ak pôjde len o rekonštrukčné práce, príjmy miest a obcí budú obmedzené). Ak hodnotíme celkovú koncepciu dopravných systémov, len do roku 2000 by bolo potrebné investovať vyše 40 mld Sk. Finančné zabezpečenie projektov predpokladá značný podiel zahraničných investícií, t. j. vyše 60 % z celkového objemu investícií. To však znamená závislosť od cieľov zahraničných investorov, ako aj realizovanie len kľúčových dopravných a iných systémov. Výstavba energetických celkov, telekomunikačných systémov, diaľnic a železníc bude klásť značné nároky i na činnosť samosprávnych orgánov. Do roku 2000

by malo ísť o investičné využitie vyše 90 mld Sk, hoci prevažná časť kapitálu by bola zo zahraničia.

Celková reštrukturalizácia priemyslu SR by do roku 2000 vyžadovala viac ako 200 mld Sk v minimálnom variante. Vo väzbe na rozvoj regiónov, miest a obcí to znamená prihliadať na mnohé skutočnosti. Reštrukturalizácia sa neodohráva vo vzduchoprázdne, a teda reštrukturalizácia podnikov, najmä veľkých, sa významne dotkne mnohých miest a regiónov.

Keďže reštrukturalizácia potrebuje značné finančné zdroje, uvažuje sa s kombinovaním, pričom vlastné zdroje podnikov by predstavovali 30 %, úvery od domácich bánk 22-30 %, zahraničné úvery 30 %, a napokon ostatné zdroje 10 %. Z toho však vyplýva, že rozhodujúca časť bankových úverov a vlastných zdrojov podnikov sa bude tvoriť zo zdrojov, ktoré už nebude možné použiť na iné účely. Prevažná časť investičných úverov bude teda koncentrovaná na túto oblasť. Dôsledkom môže byť minimalizácia úverov na iné projekty, ktorá ešte viac spomalí proces splácania úverov. Ide predovšetkým o reštrukturalizáciu priemyslu, pričom ostatné odvetvia, a to hlavne verejného sektora, dostanú sa do značnej úverovej tiesne, čo len zvýrazní nevyhnutnosť reprofiliácie veľkých priemyselných podnikov.

3. Systémové súvislosti vzťahu štátu a hospodárskych subjektov

Celkové krytie finančných prostriedkov je do značnej miery otáznе. Na jednej strane sa predpokladá, že prostriedky poskytnú podniky, banky a zahraničný kapitál, na strane druhej sa uvažuje, že značnú časť zdrojov bude možné získať zo štátneho rozpočtu alebo z osobitných fondov. Tie síce existujú, ale potrebujú rozbehový impulz, ktorý sa usilujú získať od štátneho rozpočtu. Vývoj rozpočtových príjmov a výdavkov túto koncepciu silne spochybňuje. Analýza výsledkov záverečného účtu štátneho rozpočtu za rok 1993 však zároveň ukázala nasledovné skutočnosti.

Úľavy na daniach, zníženie vyrovnávacích základov a daňové úvery poskytli podnikovej sfére viac ako 18 mld Sk. Neodvedené dane dosiahli po všetkých zápočtoch a odpočtoch 12,8 mld Sk, ale predpokladá sa, že z tejto sumy sa v roku 1994 vyberie reálne iba 1,5-2 mld Sk. Podnikateľskej sfére teda fakticky zostane 10 mld Sk. Pretože v mnohých prípadoch došlo k vyššiemu zálohovaniu dane, než mali byť reálne splátky (DPH), objem vrátok za rok 1993 len pri tejto dani dosiahol 23 mld Sk.

Navrhovaný systém daňových úverov na 3-5 rokov môže takisto podporiť klímu na reinvestovanie ziskov a tým vytvoriť kapitálový zdroj rádovo v rozsahu 10-15 mld Sk. Celkove je teda možné očakávať, že tieto zdroje dovoľujú ročne investovať minimálne 40 mld Sk. To však znamená, že problémom nie sú reálne zdroje, ale reálne postavené podnikateľské projekty a rovnako aj celková filozofia a správanie bankového sektora.

Pokiaľ ide o vzťah štátu k podnikateľským subjektom, štát môže ich situáciu ovplyvňovať niekoľkými nástrojmi:

- sústavou priamych a nepriamych daní,
- sústavou finančnej a nefinančnej pomoci,
- sústavou preferovaných a utlmaných cieľov,
- sústavou legislatívnych opatrení,
- sústavou jednotlivých politík (ktoré pôsobia jednak izolovane, jednak vo vzájomnej prepojenosti),
- celkovou koncepciou systémovej infraštruktúry,
- koncepciou príjmov a celkovou sociálnou politikou, ktorou určuje spotrebi-
teľský dopyt,
- koncepciou vzdelávacieho systému a prípravy na povolanie.

Súčasná situácia, charakteristická výrazným nedostatkom reálnych finančných zdrojov, ale aj ich globálnou ohraničenosťou, stavia kritérium finančného pohľadu do novej roviny. Na dosiahnutie dlhodobých cieľov nie je možné zvoliť tézu značného zahraničného zadlženia, ale v maximálnej miere využiť predovšetkým domáce finančné zdroje.

3.1 Sústava finančnej a nefinančnej pomoci

Ide o široký komplex pomoci podnikateľským subjektom jednak v rovine finančnej, jednak v rovine nefinančnej. V tomto kontexte ide o konzultačné a poradenské služby, informačné služby o možnostiach obchodovania, ktoré sa podnikateľským subjektom poskytujú zdarma alebo za symbolický poplatok, pričom činnosť týchto služieb financuje štát alebo úplne štát. Inou oblasťou je preberanie záruk a garancií na bankové úvery poskytované podnikom, pričom pri splnení určitých podmienok sa zo štátnych prostriedkov uhradza časť úverov, časť úrokov alebo celé úroky z úverov. Významnou oblasťou je aj poskytovanie výsledkov štátom financovaného výskumu zdarma alebo za minimálny poplatok, pričom za mimoriadne dôležité sa považujú informácie o možnom obchodovaní v zahraničí. Zvláštny komplex predstavujú rôzne formy poistenia exportu, opatrenia vyplývajúce z uzatvorených medzinárodných obchodných zmlúv vrátane ochranných opatrení na ochranu vnútorného trhu.

Špecifickou oblasťou pomoci, ktorou štát rieši niekoľko cieľov súbežne, je financovanie prípravy odborníkov, vytváranie podmienok na investovanie (pre domácich a zahraničných investorov) buď plošne, alebo pre vybrané regióny. Významnú úlohu zohráva i propagačno-informačná činnosť realizovaná jednak štátnymi orgánmi, jednak prostredníctvom účelových organizácií a združení (Slovenská obchodná a priemyselná komora, Zväz priemyslu SR). Pre transformujúce sa ekonomiky je to aj oblasť vytvárania zvláštnych zón.

Tieto formy pomoci nie sú natoľko finančne náročné a dajú sa modifikovať podľa konkrétneho vývoja ekonomiky. Vo vyspelých ekonomikách predstavujú pre štátny rozpočet zaťaženie iba v rozpätí 5-8 %, pričom ich prínosnosť je

značná. Súbežne ide aj o modifikáciu foriem pomoci pre veľké podniky i malé a stredné podniky, ohraňujú aj časovo (napr. počas prvého roka existencie nového podniku). Kľúčovým obdobím je spravidla prvý rok existencie hospodárskeho subjektu (úmrtnosť až 60 %). Zároveň ale platí nevyhnutnosť diferencovaného použitia v obdobiach recesie, keď výrazne vzrastá počet nesolventných firiem, čo sa premieta do vlny bankrotov. Priama finančná pomoc (subvencovanie buď časti nákladov na výrobu, alebo priamo napr. mzdových nákladov) sa dnes chápe ako destimulačná (osobitne vo väzbe na mzdové náklady). Určitú hrozbu predstavuje preberanie záruk za bankové úvery štátom (60 mld Sk, keď za prvý polrok 1993 sa poskytlo ďalších 7 mld Sk záruk), pretože pri dlhodobej a plošnej recesii nedochádza k splateniu úverov a štát musí splniť svoje záväzky voči komerčným bankám.

Zvláštnu formu pomoci predstavujú štátne objednávky. Napríklad v USA je 20-40 % štátnych objednávok určených pre malé a stredné podniky. Tie sa o ne uchádzajú formou konkurzu (tako je zaručená efektívnosť), pričom vládne objednávky sú vlastne najhladanejším druhom kontraktov, lebo štát dodrží cenové i zmluvné podmienky. Tento spôsob pomoci sa využíva hlavne pri budovaní verejného sektora, kde sa často využíva multiplikačný efekt týchto objednávok na ďalšie druhotné dodávateľské línie, bytovú výstavbu, prvolíniové stavebníctvo.

Výrazné zníženie zdrojov pre verejný sektor viedlo nielen k podstatnému zhoršeniu situácie napríklad v stavebníctve, ale i k druhotným negatívam v ďalších odvetviach. Celková plošná redukcia tiež fakticky znegovala možnosť využiť štátne objednávky ako stimulačný a pomocný faktor. To viedlo v podstate k obmedzeniu pomoci iba na niekoľko nástrojov, pričom napríklad využitie systému zvláštnych zón sa neustále odďaľuje. Skutočnosťou ale zostáva, že bez škály uvedených foriem pomoci by bol priebeh recesie i vo vyspelých ekonomikách podstatne horší a adaptačné procesy dlhšie. Všeobecne sa konštatuje, že uvedené formy pomoci pomáhajú skrátiť adaptačné procesy o viac ako 40-50 % a v oblasti bankrotov sú významným tlmiacim faktorom alebo faktorom podporujúcim reprofiliáciu existujúcich a vznik nových podnikov (zvýšenie úspešnosti podnikov, ktoré vznikli, vedie k poklesu úmrtnosti o 30-50 %).

Na druhej strane je zaujímavé, že uvedené formy pomoci (ktoré sa v západných ekonomikách úspešne používali pri zvládaní adaptačných procesov) sa v stredoeurópskych a vo východoeurópskych ekonomikách takmer nepoužili. Táto skutočnosť vyniká i preto, lebo viaceré formy pomoci od západoeurópskych krajín by bolo možné využiť práve v rámci sústavy uvedených foriem pomoci. Zároveň platí, že rôzne formy pomoci je možné kombinovať na dosiahnutie kumulovaných cieľov (rozvoj malých a stredných podnikov, tvorbu pracovných miest, zmenu odborovej štruktúry atď.).

Za využívanie týchto foriem pomoci hovorí ešte ďalší faktor. Veľké západné podniky pri "zoštieňovaní" koncom 80. rokov uvoľňovali mnoho služieb a čin-

ností, ale pomáhali pri ich osamostatňovaní spolu s rôznymi formami štátnej pomoci. Kombinácia štátnej a podnikovej pomoci prispela ku kodifikovaniu širokej palety podnikov realizujúcich výrobné služby. U nás veľké podniky nemajú zdroje na túto podporu, ale bolo by možné realizovať ju uvoľnením časti majetku, ktorý podniky nevyužívajú, a kombinovať to s uvedenými formami finančnej a nefinančnej pomoci od štátu.

Zvláštnu oblasť predstavuje pomoc od regionálnych a miestnych orgánov. Tu ide často o úplne nefinančnú pomoc, ktorá by sa mohla realizovať v prospech investorov (zjednodušenie vybavovania, poskytnutie pozemkov, pomoc pri riešení miestnej infraštruktúry atď.).

Na základe analýz, ktoré sme v článku uskutočnili, môžeme konštatovať, že ide o dosiahnutie zmien v štruktúre ekonomiky tak, aby navodené podmienky vyselektovali tie odbery a odvetvia, ktoré sú už zastarané a neefektívne, a podporili rozvoj predovšetkým tých odvetví, ktoré by sa mali stať nosnými v budúcnosti. V podstate ide o kombináciu niekoľkých cieľov:

- podpora exportu premietnutá do proexportnej politiky (vrátane otázok vytvorenia podmienok pre export);
- cielený rozvoj regiónov, dosahovanie multiplikačných efektov;
- riešenie ekologických problémov ekonomiky vo väzbe na absolútnu a relatívnu ekologickú zadlženosť;
- vytváranie kooperačnej spolupráce veľkých a malých podnikov (rozvinutie duálneho princípu kooperácie);
- prioritný rozvoj vybraných odvetví a výrobných odborov (vo väzbe na multiplikatívnosť efektov a možný odbyt);
- útlmové programy vybraných odvetví a odborov (vo väzbe na celkovú mieru vyčerpanosti možností transformácie týchto odvetví);
- riešenie problémov zamestnanosti (tvorba pracovných miest ako kontinuálny proces viazaný na zánik pracovných miest v iných odvetviach);
- dosahovanie želaného vývoja spotrebiteľského a investičného dopytu v ekonomike (príjmy, úroková a úverová politika, zmeny životnej úrovne).

Došlo 21. 9. 1994

Literatúra

- [1] Štatistický bulletin 1993, 1994. Bratislava, Štatistický úrad SR 1993, 1994.
- [2] Informácia o vývoji zamestnanosti a nezamestnanosti v roku 1994. Bratislava, Ministerstvo práce, sociálnych vecí a rodiny 1994.
- [3] Kategorizácia podniku pre potreby pôžičky EFSAL. Bratislava, Ministerstvo hospodárstva SR 1994.

BARRIERS AND POSSIBILITIES TO REVITALIZE THE ENTERPRISE SPHERE

Peter STANEK

The paper presents an analysis of the present state of the enterprise area, both its positive and negative sides, as well as its perspective outlook. To stop the decline of the Slovak economy performance and to restructure enterprise units becomes a key question from a short-run point of view.

The paper is divided into three parts. In the first part the barriers restricting revitalization of the Slovak economy are shown. The second part of the paper is devoted to regional parameters of the enterprise revitalization which plays quite a significant role. Finally, in the last part of the paper attention is paid to the system dependence of the relationship of state and economic subjects, to the system of financial and non-financial state aid pursued to enterprise subjects.

The crux of the problem is to realize structural changes in the economy on basis of which the non-efficient and out-of-date industries might be selected and the perspective industries pivotal in future might be stimulated. It is evident that financial resources necessary for partial solution of the problems are missing and that is why it is advisable to make a much better use of multi-resource approach, combination of goals, as well as the offered possibilities of cooperation with Europe.

Finančná analýza odvetví

Jaroslav VOKOUN*

Pri poznávaní stavu a vývoja hospodárskej situácie podnikateľských subjektov môžeme vychádzať z metód finančnej analýzy. Tieto metódy umožňujú charakterizovať, ako podniky využívajú produkčný faktor - *kapitál*. Na porovnanie finančnej pozície podniku a príslušného odvetvia sa používajú odvetvové charakteristiky - referenčné body. Cieľom nášho príspevku je pomocou *finančných pomerov* charakterizovať finančnú pozíciu odvetví slovenskej ekonomiky v roku 1993 a stanoviť referenčné body.

Zaujímavým informačným zdrojom môžu byť napríklad aj výsledky rôznych konjunktúrnych prieskumov. Na ilustráciu považujeme za účelné ukázať prístup príslušných inštitúcií v Rakúsku k publikovaniu finančných charakteristík rakúskych odvetví.

Finančná analýza odvetví Slovenskej republiky v roku 1993

Finančná analýza je dôležitý nástroj pri rozhodovaní podnikového vedenia, investorov a veriteľov. Investori robia rozhodnutia o kúpe alebo predaji akcií. Veritelia sa rozhodujú, či poskytnú úver. Vedenie podniku porovnáva minulé vývoj so súčasnosťou a svoju pozíciu v odvetví. Zároveň je hodnotené vedenie podniku vlastníkmi.

Finančná analýza má i svoje slabosti. Obraz o hospodárení získavame na základe minulých údajov. Pri inflácii účtovná hodnota podhodnocuje reprodukčné náklady. Finančné riadenie podniku zodpovedá aj jeho životnému cyklu. Preto nemôžeme použiť rovnaké kritériá pre podniky, ktoré expandujú a ktoré sú v úpadku. Pri hodnotení finančných pomerov si musíme uvedomiť, že z matematického hľadiska je výsledná hodnota ovplyvnená čitateľom i menovateľom zlomku (pomerový efekt). Preto sa musia zohľadňovať smery ich pôsobenia. Pretože finančná terminológia v slovenskom jazyku ešte nie je stabilizovaná, môžu existovať interpretačné rozdiely. Vzhľadom na to, že od 1. 1. 1993 platí nová účtovná osnova, je obťažné robiť porovnanie s minulým vývojom. Jestvujú aj ďalšie obmedzenia, ktoré uvádzame v závere práce.

Pri analýze sme použili finančné pomery. Relatívne ocenenie položiek bude zrejmé z grafov. Finančné pomery môžeme rozdeliť do štyroch základných skupín: *likvidita, kapitálová štruktúra, výkonnosť, rentabilita*.

* Ing. Jaroslav VOKOUN, Ekonomický ústav SAV, Šancová 56, 811 05 Bratislava

Tabuľka 1

Finančná pozícia odvetví v roku 1993

| Odvetvie | Kapitálová štruktúra | | Výkonnosť | | | Rentabilita | |
|--|---|--|--------------------------------|------------------|--------------------------|-------------------------------|------------------|
| | záväzky k vlastnému majetku (v %) | fixné aktíva k vlastnému majetku (v %) | obrátka záväzkov v dňoch | obrátka zásob | obrátka fixných aktív | vlastného majetku (v %) | výkonov (v %) |
| | A | B | C | D | E | F | G |
| poľnohospodárstvo a lesníctvo | 28.0 | 70.0 | 220.23 | 2.58 | 0.65 | -5.5 | -11.9 |
| výroba potravín a pochtín | 80.9 | 86.3 | 141.38 | 5.25 | 2.39 | 2.9 | 1.4 |
| textilná a odevná výroba | 56.6 | 73.8 | 146.85 | 4.21 | 1.88 | 1.4 | 1.0 |
| výroba usní a obuvi | 94.1 | 65.5 | 201.20 | 4.66 | 2.57 | -2.9 | -1.7 |
| výroba dreveného tovaru | 77.7 | 95.1 | 193.83 | 5.52 | 1.52 | -9.7 | -6.7 |
| papierenská a polygrafická výroba | 76.1 | 90.7 | 225.53 | 7.58 | 1.34 | -1.0 | -0.8 |
| koksovanie a spracovanie ropy | 27.0 | 57.1 | 57.78 | 7.49 | 2.95 | 8.5 | 5.1 |
| chemická výroba | 57.0 | 83.3 | 190.82 | 5.89 | 1.29 | 4.4 | 4.1 |
| výroba gumových výrobkov | 45.4 | 86.2 | 97.25 | 7.41 | 1.95 | 14.1 | 8.4 |
| výroba a spracovanie kameniva, keramika | 34.9 | 71.7 | 139.44 | 5.28 | 1.26 | 3.9 | 4.3 |
| výroba kovov a kovových výrobkov | 131.5 | 151.4 | 153.78 | 6.76 | 2.03 | 0.1 | 0.0 |
| výroba strojov a prístrojov | 88.2 | 77.4 | 332.61 | 1.96 | 1.23 | -10.8 | -11.3 |
| výroba elektrických a optických prístrojov | 106.3 | 68.9 | 287.62 | 2.59 | 1.93 | -6.8 | -5.1 |
| výroba dopravných prostriedkov | 54.7 | 67.5 | 172.19 | 3.64 | 1.69 | -4.8 | -4.2 |
| výroba inde nezaradená | 78.0 | 85.8 | 133.66 | 5.68 | 2.45 | 1.1 | 0.5 |
| výroba a rozvod elektriny, plynu, vody | 27.2 | 90.2 | 82.16 | 16.02 | 1.32 | 22.9 | 19.2 |
| stavebníctvo | 199.4 | 64.4 | 348.89 | 1.12 | 3.20 | 1.0 | 0.5 |
| obchod a opravy | 151.1 | 74.8 | 127.58 | 7.26 | 5.70 | -5.7 | -1.3 |
| pohostinstvo a ubytovanie | 25.3 | 111.2 | 183.23 | 12.00 | 0.45 | -7.3 | -14.7 |
| nehnutelnosti, služby, výskum | 23.8 | 58.4 | 377.01 | 11.57 | 0.39 | 1.1 | 4.9 |
| Spracovateľský priemysel | 72.7 | 83.7 | 174.43 | 4.55 | 1.79 | -0.3 | -0.2 |
| Minimum | 23.8 | 57.1 | 57.78 | 1.12 | 0.39 | -10.8 | -14.7 |
| Maximum | 199.44 | 151.41 | 377.01 | 16.02 | 5.70 | 22.89 | 19.20 |

Rôznorodosť aplikovaných finančných pomerov umožňuje znížiť niektoré skreslenia vyplývajúce z povahy vstupných údajov. Údaje o odvetviach sú z publikácií ŠÚ SR a predstavujú agregáty odvetví za podniky s 25 a viac pracovníkmi.

Pri analýze sme nemohli pracovať so všetkými uvedenými pomermi, keďže sme nemali úplné údaje o bežných aktívach, bežných pasívach a celkových aktívach. Neúplná je informácia o fixných aktívach, pretože dostupné publikácie uvádzali účtovnú hodnotu len odpisovaného nehmotného a hmotného investičného majetku. V záväzkoch neboli rozlíšené bežné a dlhodobé pasíva.

Úspešnosť slovenských podnikov a odvetví je možné hodnotiť aj pomocou analýzy situácie na kapitálovom trhu. Na trhoch s cennými papiermi sa obchoduje s akciami akciových spoločností. Trhy sú zatiaľ charakteristické rozkolísaným vývojom. Trhová hodnota väčšiny akcií je značne nižšia ako ich nominálna hodnota. Dividendy sa vyplácajú buď nízke alebo žiadne. Objem obchodov na troch slovenských trhoch s cennými papiermi je nízky.

Výpočty finančných pomerov, ktoré charakterizujú finančnú pozíciu odvetví v SR k 31. 12. 1993 sú uvedené v tabuľke 1. Vypočítané hodnoty slúžia ako priemerné *referenčné body*. Interpretáciu koeficientov uvádzame v ďalšom texte.

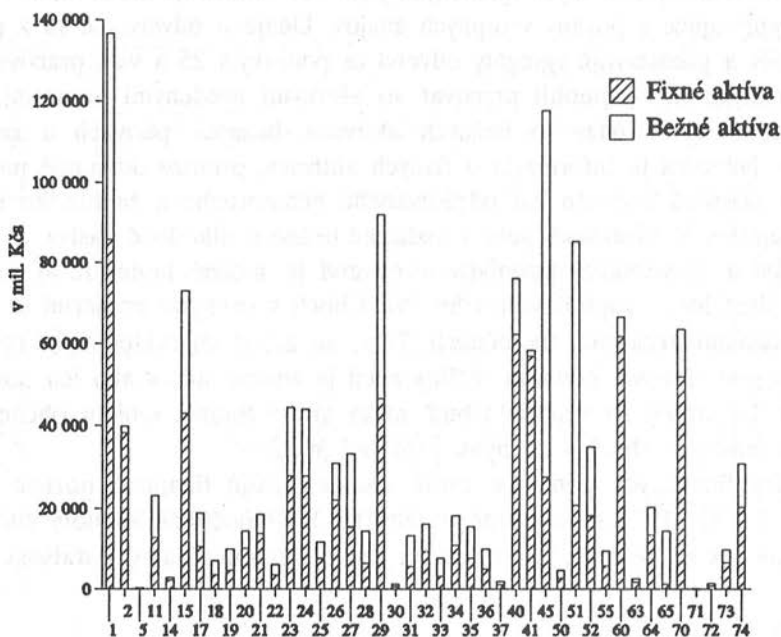
Likvidita

Predpoklady podniku plniť záväzky v najbližšom období charakterizuje likvidita. Dostupné údaje nám neumožňujú vyčíslieť likviditu priamo, ale hodnotenie môžeme urobiť sprostredkovane. Všeobecne je známa vysoká platobná neschopnosť mnohých slovenských podnikov. Pohľadávky, ako súčasť bežných aktív podniku, nie sú preto likvidné. Situáciu môžeme dokresliť pohľadom na záväzky (vystupujú v druhých podnikoch ako pohľadávky). Analýzu záväzkov uvádzame v časti, kde sú opísané pomery efektívnosti. Podniky získavajú veľmi oneskorene peňažné prostriedky za svoj tovar a služby. Preto je pre slovenské odvetvia charakteristická *nízka likvidita*.

Peňažné prostriedky sú zabrdené v kolobehu *Hotovosť - Zásoby - Pohľadávky - Hotovosť* v pohľadávkach. Je to i etický problém podnikateľských subjektov, že nedodržiavajú dohodnuté platobné podmienky. Často je to vynútené i skutočnosťou, že bankový úver je nedostupný alebo s vysokým úrokom.

Kapitálová štruktúra

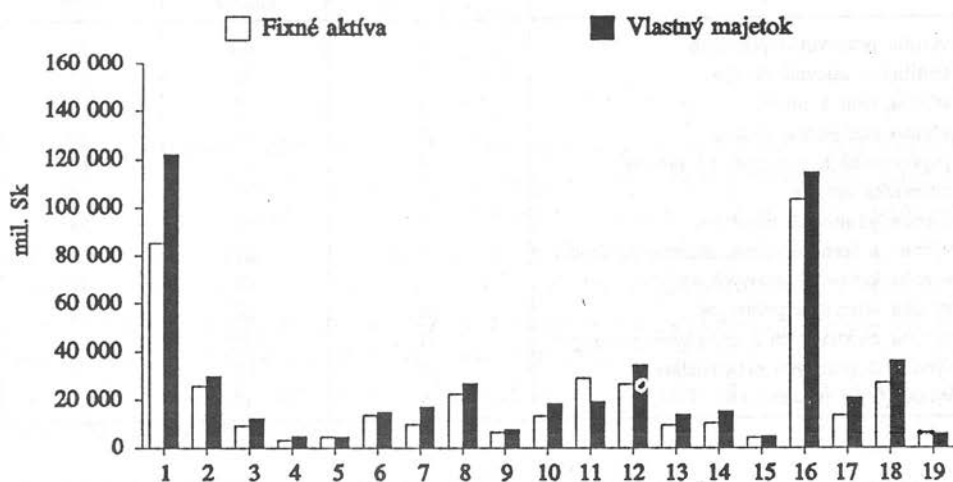
Podiel vlastníkov a veriteľov na financovaní charakterizuje kapitálová štruktúra. Koeficienty kvantifikujú podnikateľské riziko zúčastnených strán a stupeň kontroly. Veritelia vyžadujú, aby vlastníci investovali minimálne v rovnakom rozsahu ako veritelia. Na zrozumiteľnú interpretáciu koeficientov je dôležité poznať štruktúru aktív. Napriek neúplnej transparentnosti uvádzame štruktúru celkových aktív z roku 1992 (obr. 1). Na osi *x* číselné kódy zodpovedajú označeniu odvetví podľa Odvetvovej klasifikácie ekonomických činností (OKEČ).



Štruktúra celkových aktív v odvetviach

- | | |
|--|--|
| 1 - poľnohospodárstvo | 33 - výroba zdravotníckych, optických prístrojov |
| 2 - lesníctvo, ťažba dreva | 34 - výroba dvojstopových motorových vozidiel |
| 5 - rybolov | 35 - výroba ostatných dopravných zariadení |
| 11 - ťažba ropy a zemného plynu | 36 - výroba nábytku; ostatný priemysel |
| 14 - ťažba a úprava ostatných nerastov | 37 - spracovanie druhotných surovín |
| 15 - výroba potravín a nápojov | 40 - výroba a rozvod elektriny, plynu, teplej vody |
| 17 - textilný priemysel | 41 - výroba a rozvod vody |
| 18 - odevný priemysel | 45 - stavebníctvo |
| 19 - výroba usní a obuvi | 50 - predaj, oprava motorových vozidiel, predaj pohonných látok |
| 20 - drevársky priemysel | 51 - veľkoobchod a sprostredkovanie obchodu |
| 21 - výroba vlákny, papiera | 52 - maloobchod; oprava spotrebného tovaru |
| 22 - vydavateľstvo a tlač | 55 - pohostinstvo a ubytovanie |
| 23 - spracovanie ropy | 60 - pozemná doprava, potrubná preprava |
| 24 - výroba chemických prvkov | 63 - vedľajšia činnosť v doprave |
| 25 - výroba gumových a plastových produktov | 64 - spoje |
| 26 - výroba nekovových minerálnych výrobkov | 65 - peňažníctvo |
| 27 - výroba kovov | 70 - činnosti v oblasti nehnuteľností |
| 28 - výroba kovových konštrukcií | 71 - prenájom strojov a prístrojov |
| 29 - výroba strojov a prístrojov | 72 - spracovanie dát |
| 30 - výroba kancelárskych strojov | 73 - výskum a vývoj |
| 31 - výroba elektrických strojov | 74 - iné obchodné služby |
| 32 - výroba rádiových, televíznych zariadení | |

Z údajov za rok 1993 môžeme kapitálovú štruktúru hodnotiť pomocou pomeru *fixných aktív a vlastného majetku*. Koefficient udáva mieru, s akou je vlastný kapitál umiestnený do aktív s relatívne dlhou obrátkou. Fixné aktíva musia byť kryté dlhodobými zdrojmi. Z tohto hľadiska sa ako zlá javí situácia vo výrobe kovov a v pohostinstve, kde hodnota fixných aktív prevyšuje hodnotu vlastného majetku (obr. 2). Podľa [2] správna miera pre priemyselnú firmu sa odhaduje na 65 %.



1 - poľnohospodárstvo a lesníctvo

2 - výroba potravín a pochutín

3 - textilná a odevná výroba

4 - výroba usní a obuvi

5 - výroba dreveného tovaru

6 - papierenská a polygrafická výroba

7 - koksovanie a spracovanie ropy

8 - chemická výroba

9 - výroba gumových výrobkov

10 - výroba a spracovanie kameniva, keramika

11 - výroba kovov a kovových výrobkov

12 - výroba strojov a prístrojov

13 - výroba elektrických a optických prístrojov

14 - výroba dopravných prostriedkov

15 - výroba inde nezaradená

16 - výroba a rozvod elektriny, plynu, vody

17 - stavebníctvo

18 - obchod a opravy

19 - pohostinstvo a ubytovanie

Obr. 2

Pomer *záväzkov a vlastného majetku* ukazuje stupeň cudzieho financovania podnikania a charakterizuje veriteľské riziko. Stanovenie optimálneho pomeru je dôležitou úlohou. Ak vlastníci nevložia dostatok vlastného kapitálu, veritelia sú vystavení vysokému riziku.

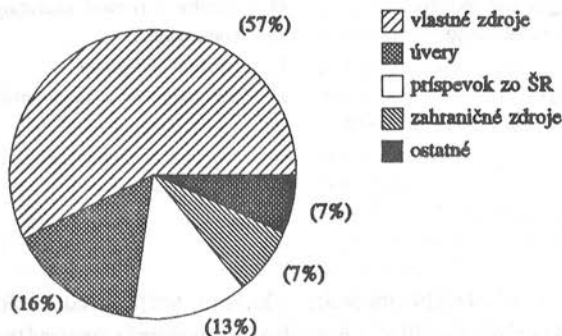
Súčasnú stratégiu (a snáď i limitné možnosti) podnikov môžeme posudzovať podľa spôsobu jednotlivých zdrojov financovania investičnej činnosti v roku 1993. Podiel zdrojov financovania je uvedený v tabuľke 2. Vidíme, že dominantné sú *vlastné zdroje* financovania investičnej činnosti. Prevažujúce financovanie pomocou vlastných zdrojov považujeme za pozitívny jav. V papierenskej a strojárskej výrobe dominujú zahraničné zdroje.

T a b u l k a 2

Investície v odvetviach spracovateľského priemyslu v roku 1993 (v %)

| Odvetvie | Podiel investícií na výkonoch | Podiel zdrojov financovania | |
|--|-------------------------------|-----------------------------|------|
| | | vlastné | úver |
| výroba potravín a pochutín | 5 | 60 | 18 |
| textilná a odevná výroba | 7 | 81 | 15 |
| výroba usní a obuvi | 2 | 75 | 8 |
| výroba dreveného tovaru | 7 | 59 | 40 |
| papierenská a polygrafická výroba | 28 | 18 | 14 |
| chemická výroba | 12 | 72 | 6 |
| výroba gumových výrobkov | 9 | 76 | 24 |
| výroba a spracovanie kameniva, keramika | 9 | 81 | 8 |
| výroba kovov a kovových výrobkov | 6 | 49 | 47 |
| výroba strojov a prístrojov | 28 | 20 | 25 |
| výroba elektrických a optických prístrojov | 8 | 42 | 44 |
| výroba dopravných prostriedkov | 10 | 88 | 5 |
| výroba inde nezaradená | 5 | 57 | 27 |

Údaje o zdrojoch financovania za malé podniky (živnostníci a podniky do 25 pracovníkov) nie sú publikované. Ekonomický ústav SAV vo svojich anketových prieskumoch medzi drobnými podnikateľmi položil otázku "Ktorý zdroj je rozhodujúci pre financovanie Vášho podnikania?". Približne 70 % podnikateľov uvádza vlastný zdroj financovania.



Štruktúru investícií v roku 1993 podľa zdroja financovania za všetky slovenské podniky zobrazujeme na grafe (pozri obr. 3). Riešenie otázky spôsobu financovania nie je vo svete rovnaké. Vzhľadom na nízky zisk, ktorý naše podniky vytvárajú, je neustále veľký tlak na cudzie zdroje. Rozvíjajúci sa trh cenných papierov poskytuje predovšetkým akciovým spoločnostiam nové možnosti získavania potrebného kapitálu.

Výkonnosť

Efektívnosť využívania zdrojov charakterizuje výkonnosť. Platobnú disciplínu odvetvia voči dodávateľom hodnotíme *obrátkou záväzkov* (v dňoch) pomerom

$$\frac{\text{záväzky}}{\text{výnosy}} \\ 360$$

Uvedený ukazovateľ nám prostredkovane vypovedá aj o obrátke pohľadávok, pretože záväzky vystupujú v kooperujúcich podnikoch ako pohľadávky. Situáciu sčasti zahmlieva skutočnosť, že v hodnote uvádzaných záväzkov sú spočítané bežné i dlhodobé pasíva, takže záväzky sú nadhodnotené, a teda aj ich obrátka. Stupeň tohto skreslenia by nemal byť veľký, keďže v súčasnosti banky poskytujú prevažne len krátkodobé úvery. Napriek uvedenej nepresnosti je doba obratu záväzkov veľmi vysoká (väčšinou viac ako 100 dní).

Obrátka zásob charakterizuje, koľkokrát sa zásoby obrátili za sledované obdobie. Na výpočet sme použili vzťah:

$$\frac{V}{\frac{Z_0 + Z_1}{2}}$$

kde

V - výnosy,

Z₀ - zásoby k 1. 1. 1993,

Z₁ - zásoby k 31. 12. 1993.

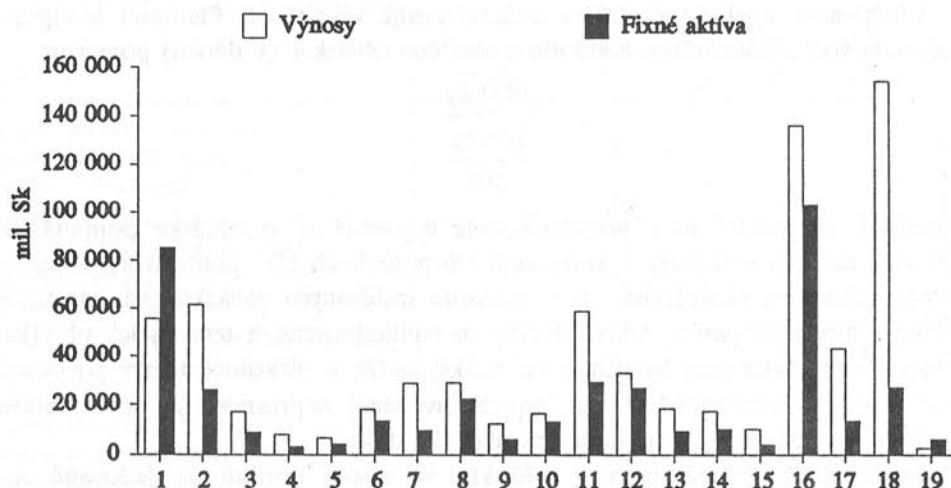
Zásoby sú významnou zložkou bežných aktív. Zlepšeniu likvidity napomáha vyššia obrátka zásob.

Obrátku fixných aktív charakterizujeme pomerom výnosov a fixných aktív. Veľkosť výnosov a fixných aktív je zobrazená na grafe (pozri obr. 4). Vypočítaná obrátka je sčasti nadhodnotená, lebo v hodnote uvedených fixných aktív nie je započítaný neodpisovaný nehmotný a hmotný investičný majetok. Fixné aktíva sú dlhodobo viazaným majetkom. Čím vyššia je ich obrátka, tým vyššiu rentabilitu môže podnik dosiahnuť.

Zo skúsenosti vyplýva, že prosperujúce podniky spracovateľského priemyslu majú obrátku celkových aktív (meranú podielom výnosov na celkových aktívach)

v okolí hodnoty 1. Keďže priemerný podiel fixných aktív na celkových aktívach je v slovenských podnikoch 50+60 %, koeficient by mal dosahovať hodnoty približne okolo 2.

V odvetviach, v ktorých je vysoký podiel fixných aktív na celkových aktívach, môže byť tento pomer aj nižší (napríklad výroba a rozvod elektriny, plynu a vody dosahuje vysokú rentabilitu pri obrátke fixných aktív = 1,32).



- | | |
|--|---|
| 1 - poľnohospodárstvo a lesníctvo | 11 - výroba kovov a kovových výrobkov |
| 2 - výroba potravín a pochtín | 12 - výroba strojov a prístrojov |
| 3 - textilná a odevná výroba | 13 - výroba elektrických a optických prístrojov |
| 4 - výroba usní a obuvi | 14 - výroba dopravných prostriedkov |
| 5 - výroba dreveného tovaru | 15 - výroba inde nezaradená |
| 6 - papierenská a polygrafická výroba | 16 - výroba a rozvod elektriny, plynu, vody |
| 7 - koksovanie a spracovanie ropy | 17 - stavebníctvo |
| 8 - chemická výroba | 18 - obchod a opravy |
| 9 - výroba gumových výrobkov | 19 - pohostinstvo a ubytovanie |
| 10 - výroba a spracovanie kameniva, keramika | |

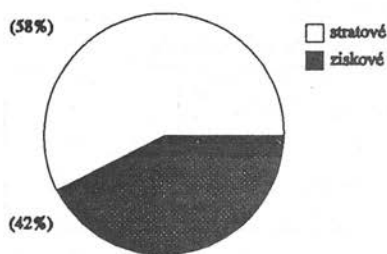
Obr. 4

Vypočítané hodnoty obrátky fixných aktív potvrdzujú známu skutočnosť, že majetok mnohých podnikov je pri dosahovaných výnosoch nevyužitý. Pre tieto podniky existujú dve cesty - buď znížiť účtovnú hodnotu svojho majetku, alebo zvýšiť predaj svojej produkcie a služieb. Vzhľadom na skutočnosť, že domáci trh je malý, dôležitou úlohou slovenských podnikov je získavať pozície na likvidných zahraničných trhoch.

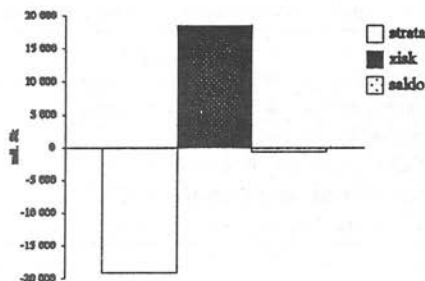
Rentabilita

Ziskovosť odvetví vyjadrujeme rentabilitou. Je výsledkom veľkého množstva rozhodnutí. Základnou mierou efektívnosti pre vlastníkov je *rentabilita vlastného majetku*, ktorú vypočítame ako pomer zisku a *vlastného majetku*. Určité skreslenie vyplýva z toho, že v našich výpočtoch sme použili zisk pred zdanením. Problematický je i pohľad na samotnú kategóriu zisk. Zisk býva ovplyvnený mnohými skutočnosťami. Môže ho nadhodnocovať predaj dlhodobých aktív. Takisto je nadhodnotený nízkymi odpismi, lebo nové investície sa obstarávajú pri značne vyšších nákladoch v porovnaní s minulosťou.

Veľkú heterogénnosť slovenských podnikov potvrdzuje fakt, že na salde zisku a straty všetkých podnikov v Slovenskej republike má 40 % podiel výroba a rozvod elektriny a plynu. Podiel ziskových a stratových stredných podnikov, ako aj veľkosť zisku a straty názorne ukazujú grafy na obrázkoch 5 a 6. Pomocou týchto grafov chceme demonštrovať variabilitu hospodárskych subjektov. Stratovosť niektorých odvetví je ovplyvnená zlou hospodárskou situáciou monopolných výrobcov.



Obr. 5



Obr. 6

Rentabilitu predaja určíme pomerom *zisku* a *výnosov*, ktorý okrem charakterizovania ziskovosti udáva i mieru, na ktorú je možné znížiť predajné ceny, a pritom sa nedostať do straty. Vysokonadpriemernú rentabilitu v roku 1993 dosiahli odvetvia výroby a rozvodu elektriny, plynu a vody, výroby gumových výrobkov a spracovania ropy.

Kritériom na posúdenie rentability vlastných zdrojov môže byť *alternatívny náklad kapitálu*. Samozrejme, určité obmedzenie vyplýva z toho, že pojem alternatívneho nákladu kapitálu dáva zmysel len vtedy, ak sú porovnávané aktíva s rovnakým rizikom. Vzhľadom na súčasné úrokové sadzby dosahuje takto vymedzenú kritériálnu rentabilitu len výroba a rozvod elektriny, plynu a vody.

Konjunktúrne prieskumy

Významnou aktivitou Štatistického úradu SR sú konjunktúrne prieskumy. Na otázky v dotazníku v mesačných zisťovaniach odpovedalo približne 160 respondentov zastupujúcich priemyselné podniky. Rozloženie odpovedí môže overovať a dokresľovať výsledky finančnej analýzy z otázok o tendencii v objeme výroby tovaru, o hospodárskom výsledku, o využití výrobných kapacít, o platobnej neschopnosti, o zásobách, o investíciách a podobne.

Ako príklad získaných výstupov uvádzame hodnotenia investičnej činnosti v spracovateľskom priemysle (tab. 3 a 4). Rozloženie odpovedí dokresľuje priebeh procesov v slovenskej ekonomike.

T a b u l k a 3

Objem investícií v spracovateľskom priemysle v roku 1993 v porovnaní s rokom 1992 (v %)

| Zníženie | Nemennosť | Zvýšenie |
|----------|-----------|----------|
| 66.4 | 10.4 | 23.2 |

T a b u l k a 4

Rozhodujúce faktory brzdiace oživenie investičnej aktivity v roku 1994

| Faktor | % respondentov |
|--------------------------------------|----------------|
| nedostatočné vlastné finančné zdroje | 30.3 |
| nedostupnosť úverov | 27.2 |
| nízky dopyt po výrobkoch | 21.5 |
| vysoké ceny investovania | 10.5 |
| riziká zadlženosti | 3.4 |

Finančné charakteristiky rakúskych odvetví

Neprehliadajúc pokrok v publikovaní údajov o podnikovej sfére na Slovensku, považujeme za účelné ukázať prístup rakúskych inštitúcií.

Zaujímavú publikáciu o hospodárení rakúskych podnikov z finančného hľadiska vydáva Österreichische Nationalbank (ÖNB) - *Štatistický mesačník*. V prílohe k číslu 1/1994 sú uvedené finančné pomery rakúskych priemyselných podnikov v rokoch 1989 až 1992.

Forma publikovaných údajov od ÖNB má viaceré prednosti. Pri každom ukazovateli je uvedený *medián, dolný kvartil a horný kvartil*. Tieto štatistické charakteristiky ukazujú i variabilitu skúmaných javov. Rakúska národná banka vo väčšej miere využíva druhostupňové triedenie, z čoho môžu byť zrejme ďalšie diferencie medzi skúmanými objektmi.

Na porovnanie uvádzame zo štatistického mesačníka ÖNB rentabilitu výnosov a obrat celkových aktív za chemický sektor a sektor výroby spotrebných predmetov v členení

podľa veľkosti podnikov. Použili sme škálovanie: malé podniky (20-99 pracovníkov), stredné podniky (100-999 pracovníkov), veľké podniky (nad 1000 pracovníkov). Údaje sú za rok 1992; označenie je: ME = medián, DK = dolný kvartil, HK = horný kvartil.

T a b u l k a 5

Štatistické charakteristiky finančných pomerov za vybrané rakúske sektory

| Podniky | Chemický sektor | | Sektor výroby spotrebného tovaru | | |
|-----------------|---------------------|-----------------------|----------------------------------|-----------------------|------|
| | rentabilita výnosov | obrat celkových aktív | rentabilita výnosov | obrat celkových aktív | |
| malé podniky | ME | 1,65 | 1,29 | 2,21 | 1,61 |
| | DK | 0,12 | 0,88 | -1,06 | 1,31 |
| | HK | 8,38 | 1,93 | 6,77 | 2,12 |
| stredné podniky | ME | 3,95 | 1,24 | 1,46 | 1,42 |
| | DK | 0,29 | 1,03 | -0,16 | 1,06 |
| | HK | 6,43 | 1,76 | 5,29 | 1,86 |
| veľké podniky | ME | 2,48 | 1,15 | 2,60 | 1,50 |
| | DK | -4,50 | 0,87 | 0,20 | 0,94 |
| | HK | 4,32 | 1,30 | 7,53 | 2,53 |

Z údajov v tabuľke 5 vyplýva, že stredná hodnota rentability výnosov (charakterizovaná mediánom) je nízka, avšak 25 % podnikov s najvyššou rentabilitou (horný kvartil) vysoko prekračuje strednú hodnotu. V chemickom sektore je stredná hodnota rentability malých podnikov najnižšia, ale hodnota horného kvartilu najvyššia. Možno usudzovať, že najmenej 25 % malých podnikov v chemickom sektore malo vysokú rentabilitu, ktorá presahovala hodnotu 8,38 a podiel počtu malých stratových podnikov bol menší ako 25 %, pretože dolný kvartil rentability bol kladný (0,12). V sektore výroby spotrebného tovaru majú stratové podniky väčší podiel na počte podnikov (dolný kvartil rentability malých a stredných podnikov je záporný) a najefektívnejšie sú veľké podniky.

Zásadný rozdiel oproti slovenským podnikom je v obrate celkových aktív. Výnosy slovenských podnikov sú veľmi nízke vzhľadom na majetok, pri ktorom boli dosiahnuté. Tabuľka 5 prehľadne zobrazuje aj veľkú diferenciáciu medzi rôzne veľkými podnikmi i medzi rôznym druhom výroby.

Záver

Z našej analýzy vyplýva problémová situácia slovenských odvetví vo viacerých oblastiach. Keďže mnohé ťažkosti podnikov súvisia s transformáciou ekonomiky, odporúčame opatrnejšie hodnotenie v porovnaní s podnikmi v štandardných trhových ekonomikách. Pri finančnej analýze musíme používať komplex ukazovateľov, aby sme získali mnohostranný pohľad o hospodárení. Ani kritériálne hodnoty pri posudzovaní vypočítaných hodnôt nie sú jednoznačné. Odlišný je

napríklad pohľad na odvetvia s vysokým podielom fixných aktív oproti odvetviám s priemerným podielom fixných aktív na celkových aktívach. Získané údaje za rok 1993 opisujú odvetvia ako celok, ale neukazujú ich vnútornú variabilitu. Z finančnej analýzy odvetví v roku 1992 vyplýva, že ukazovatele niektorých odvetví sú veľmi ovplyvnené hospodárením len jedného podniku, príp. malým počtom podnikov. Monopolné postavenie podniku v odvetví situáciu skresľuje.

Váhu a rôznorodosť odvetví sme zobrazili pomocou grafov. Rozdiely medzi hodnotami ukazovateľov dokumentujú veľkú medziodvetvovú variabilitu (tab. 1).

Na dokumentovanie vzťahov medzi finančnými pomermi odvetví uvádzame *maticu korelačných koeficientov* (tab. 6 a 7). Korelačné koeficienty charakterizujú intenzitu lineárnej závislosti finančných pomerov. Hodnoty bližšie k 1 vyjadrujú možnosť zastupiteľnosti súvisiacich ukazovateľov. Štatisticky významné korelačné koeficienty sme označili hviezdičkou. Označenie riadkov a stĺpcov veľkými písmenami zodpovedá označeniu finančných pomerov v tabuľke 1.

T a b u ľ k a 6

Matica korelačných koeficientov finančných pomerov (všetky odvetvia)

| Korelácie | A | B | C | D | E | F | G |
|-----------|-------|------|-------|------|------|-------|------|
| A | 1.00 | | | | | | |
| B | .12 | 1.00 | | | | | |
| C | .31 | -.25 | 1.00 | | | | |
| D | -.48 | .28 | -.34 | 1.00 | | | |
| E | .66** | -.14 | -.28 | -.20 | 1.00 | | |
| F | -.31 | -.00 | -.51* | .54* | -.00 | 1.00 | |
| G | -.14 | -.08 | -.40 | .49 | .14 | .91** | 1.00 |

Počet pozorovaní: 20

Hladina významnosti: * -.01 ** -.001

T a b u ľ k a 7

Matica korelačných koeficientov finančných pomerov (odvetvia spracovateľského priemyslu)

| Korelácie | A | B | C | D | E | F | G |
|-----------|------|------|--------|------|------|-------|------|
| A | 1.00 | | | | | | |
| B | .62* | 1.00 | | | | | |
| C | .54 | -.02 | 1.00 | | | | |
| D | -.27 | .34 | -.70* | 1.00 | | | |
| E | .02 | -.13 | -.54 | -.25 | 1.00 | | |
| F | -.55 | -.02 | -.80** | .70* | -.34 | 1.00 | |
| G | -.53 | -.00 | -.82** | .72* | .31 | .97** | 1.00 |

Počet pozorovaní: 14

Hladina významnosti: * -.01 ** -.001

V tabuľke 6 sme vypočítali korelačné koeficienty finančných pomerov za všetky odvetvia. Vzhľadom na veľkú variabilitu medzi odvetviami bolo potvrdených málo lineárnych závislostí. V tabuľke 7 sme vypočítali korelačné koeficienty len

za odvetvia spracovateľského priemyslu. Zvýšenie homogenity súboru potvrdzuje i detektovanie viacerých štatisticky významných lineárnych závislostí medzi finančnými pomermi odvetví. Vidíme napríklad vysoký stupeň závislosti medzi obrátkou záväzkov a rentabilitou. Odvetvia s vyššou rentabilitou majú rýchlejšiu obrátku záväzkov.

Analýza pomocou finančných pomerov pomáha klásť správne otázky, ale málokedy ich zodpovie. Preto je dôležité závery z finančnej analýzy konfrontovať s inými zdrojmi informácií. V oblasti finančného riadenia vyplývajú pre podniky dôležité úlohy. Zlá likvidita a nízka obrátka aktív sú problémom mnohých slovenských podnikov. Väčšiu vypovedaciu schopnosť a najmä informačnú hodnotu pre nás by malo publikovanie ďalších štatistických charakteristík finančných ukazovateľov, ako sú medián, dolný kvartil a horný kvartil.

Došlo 16. 9. 1994

Literatúra

- [1] BREALEY, R. A. - MYERS, S. C.: Teorie a praxe firemných financií. Praha, Victoria Publishing 1992.
- [2] DANČOVÁ, E. - SRŠŇOVÁ, J.: Finančný manažment a medzinárodné podnikanie. Bratislava, Elita 1991.
- [3] PEARCE, J. A. - ROBINSON, R. B. - ALEXANDER, L. A.: Company and Industry Cases in Strategy and Policy. Homewood, Irwin 1986.
- [4] VOKOUN, J.: Finančná analýza odvetví [Interné materiály, č. 13.] Bratislava, EÚ SAV 1993.
- [5] Hospodárske výsledky nefinančných organizácií SR vo IV. štvrťroku 1992 a v roku 1993. Bratislava, ŠÚ SR 1994.
- [6] Statistisches Monatsheft der ÖNB, 1994, č. 1.
- [7] Výsledky konjunkturálnych prieskumov v priemyselných podnikoch. Bratislava, ŠÚ SR 1993.

FINANCIAL ANALYSIS IN SECTORS

Jaroslav VOKOUN

The paper presents an analysis of the financial position of sectors using a standard sets of financial indicators based upon the economic results obtained in non-financial organizations of the Slovak Republic in 1993. By means of financial ratios the notion of liquidity, capital structure, performance and profitability of sectors are defined.

Angle of approach is widened with information obtained in capital market and business research. The available data enable to study inter-industrial variability only. In consideration of great heterogeneity of economic subjects, available data characterizing inter-industrial variability should exist in future.

Since the transformation process of the Slovak economy is under way we recommend just a cautious interpretation of the results reached in the sectors in 1993.

Malé a stredné podniky a ich vplyv na rozvoj ekonomiky

Vilma JURÍČKOVÁ*

1. Postavenie a význam malých a stredných podnikov

Rozvoj malého a stredného podnikania je významným fenoménom transformačného procesu. Malé a stredné podnikanie sa dokonca označuje za šláger nášho veku, "evergreen na ekonomickej scéne". Takéto ocenenie si malopodnikateľský sektor vyslúžil najmä vďaka takým vlastnostiam, ako sú výrobová, technologická, kvalifikačná, ako aj celková ekonomická flexibilita. To sú však iba potenciálne atribúty. Aby sa mohli plne rozvinúť, je potrebné odstrániť bariéry, ktoré tomuto sektoru stoja v ceste, stimulovať jeho rozvoj prostredníctvom účinnej politiky podpory malého a stredného podnikania.

Vznik a rozvoj malých a stredných podnikov vzhľadom na ich diskontinuitu s predchádzajúcim vývojom prináša so sebou celý komplex problémov. Ich riešenie predpokladá nielen praktické skúsenosti, ale aj hlbšie teoretické poznatky.

Vymedzenie malého a stredného podnikania je rôzne podľa národných metód a štatistík. Kritériá na zaradenie podniku do kategórie malých a stredných podnikov, bežne používané vo svete, zahŕňajú predovšetkým počet zamestnancov, ale aj obrat, výšku kapitálu, zisk, personálnu štruktúru, spojenie vlastníctva s vedením podniku, hospodársku silu (postavenie na odbytovom a materiálovom trhu), množstvo kapitálu na obchodné operácie a počet osôb v riadiacich funkciách, technické a organizačné charakteristiky, dominantné postavenie v odvetvi, možnosti ovplyvňovania a určovania cien a pod. Dostupné štatistické zdroje neposkytujú však jednoznačné, a ani alternatívne miery použiteľné na veľkostnú klasifikáciu firiem. V našich domácich podmienkach sa v súčasnosti používa nasledovné členenie: malý podnik do 24 zamestnancov, stredný podnik od 25 do 499 zamestnancov, veľký podnik od 500 zamestnancov. Toto je uvedené i v pripravovanom zákone o štátnej podpore malého a stredného podnikania. V rámci Európskej únie sa používa iné členenie: 0-9 zamestnancov je mikropodnik, 10-99 zamestnancov malý podnik, 100-499 zamestnancov stredný podnik, od 500 zamestnancov je veľký podnik.

Pokiaľ ide o význam a perspektívy malých firiem, v praxi prevláda, aj napriek mnohým problémom, skôr optimistický názor. Teória, ktorá má už vo svojej podstate pochybovanie, skepticizmus, je i v tejto otázke zdržanlivejšia a skôr relativizuje než absolutizuje úlohu a možnosti malých a stredných podnikov. Ba často túto problematiku skôr ignoruje než akcentuje. O tom, že to platí nielen u nás, svedčí i postoj európskej a svetovej vedy k tejto problematike.

* PhDr. Vilma JURÍČKOVÁ, Ekonomický ústav SAV, Šancová 56, 811 05 Bratislava

Hoci malé a stredné podniky už od 70. rokov v súvislosti s demonopolizáciou a dereguláciou naberajú na význame, moderná ekonómia im nevenovala osobitnú pozornosť. Spravidla boli skôr na periférii než v centre záujmu ekonómov. Učebnice ekonómie a ekonomické štúdie vniesli len málo svetla do otázok tohto druhu. Predstavitelia ekonomickej vedy ako by podceňovali význam malých a stredných firiem v modernej teórii [1].

Historik priemyselnej revolúcie D. Landes si v jednej diskusii o perspektívach malého a stredného podnikania položil otázku o jeho význame a tak trochu expresívne ju sformuloval: "*Je malé skutočne milé?*" A sám si na ňu odpovedal: "*Nie*" [2]. Landes jednoducho konštatoval, že masa produkcie založená na veľkofiremnom priemysle zostáva tou hlavnou formou produkcie, ktorá zodpovedá požiadavkám a záujmom väčšiny spotrebiteľov. Toto jeho hodnotenie získalo pevnú pôdu ako odozva na problémy, ktorým museli čeliť malé firmy v 80. rokoch, a zároveň ako reakcia na narastajúce úspechy veľkých firiem. Vo svete tak nastupuje opačná tendencia ako na začiatku 80. rokov, keď prevládala snaha prezentovať malé firmy ako rodiace sa úspešné formy ekonomickej organizácie, kontrastujúce s upadajúcimi veľkými podnikmi. Túto novú fázu B. Harrison označil ako jav, keď "*veľké firmy vyliezajú z kútov*" [2].

Hypertrofia významu jednej či druhej formy nie je však opodstatnená. Otázka nestojí tak, či len veľkofiremny alebo len malofiremny sektor je motorom rozvoja ekonomiky. Model založený na "veľkosti" (alebo "malosti") firmy nemôže mať charakter modelu "všetko alebo nič", teda efektívnosť jednej formy nemožno dosiahnuť na úkor druhej.

Takisto nie je správne považovať etapu rozvoja malých a stredných podnikov len za akési intermezzo, medzihru vyplňajúcu medzery vo fungovaní veľkých firiem. Aj keď sa v teórii i v praxi stretávame s rôznymi názormi, preferujúcimi pôsobenie len jednej veľkostnej kategórie podniku, realita sa ukazuje byť zložitejšia. A tak sa jednostranná orientácia na malé firmy a ich podporu nemusí vždy stretnúť s očakávanými výsledkami. Niektoré výskumy naznačujú, že všeobecne uvádzané výhody malých firiem nezodpovedajú vždy realite. Uvedené aspekty malých podnikov sú tak dôvodom pre iný pohľad na veľké podniky. Je to pohľad, ktorý neznižuje význam ani malých firiem. Tie majú nepochybne mnohoraký význam, plnia rozmanité ciele a majú predovšetkým dve veľké úlohy: po prvé, vyrábajú špecializované produkty, ktoré by konzumenti zbytočne požadovali od veľkých firiem, pretože ich výroba nie je pre ne efektívna; po druhé, poskytujú špecializované služby, často ignorované veľkými firmami. Sú to práve malé podniky, ktoré sú žriedlom nových nápadov, razia cestu k inováciám, tvoria nové trhy. Vo vzájomnej konkurencii s veľkými firmami ovplyvňujú ceny. Malé firmy sa ľahšie orientujú a operujú v malom priestore, a preto sú viac "po ruke" spotrebiteľom, a navyše, viac vyhovujú potrebám regionálneho rozvoja. Osobitný význam malých firiem je aj v tom, že umožňujú viacerým ľuďom naučiť sa využívať vlastné podnikateľské schopnosti. Osobitne schopní podnikatelia sa budú usilovať rozvíjať svoje podniky a tým napomáhať rozvoj

výrobných odvetví. Malé a stredné podniky sú významným faktorom aj z hľadiska kooperácie s veľkými firmami. V poslednom období sa začali vo vyspelých krajinách rýchlo rozširovať podnikateľské siete ako forma kooperačných dohôd združujúca malé a stredné podniky a prinášajúca osobitný efekt pre ekonomiku i podnikateľov, najmä pri znižovaní nákladov, využívaní nových technológií, väčšieho množstva informácií, nových možností vstupu na nové trhy a pod.

Osobitný význam malých a stredných podnikov sa prejavuje aj v tom, že sú chrbtovou kosťou miestnych komunít (obcí) a prejavom ich demokracie. Strata lokálnej sily môže viesť k zvyšovaniu štátnej moci, k centralizácii. Preto by spoločnosť mala obmedziť silu a monopolné postavenie veľkých podnikov a iných agregátov ekonomickej a sociálnej moci. Väčší počet malých podnikov a ich združovanie môže lepšie čeliť invázii veľkých firiem, ktoré neraz dosahujú vysoké zisky len vďaka nekorektnému postupu voči malým podnikom.

Nemalý význam má rozvoj malých a stredných podnikov i pri generovaní tzv. stredného stavu, významnej spoločenskej vrstvy, ktorej atribútom nie je iba vlastníctvo, ale aj určitý životný štýl a celková životná filozofia. Zdravá a životaschopná stredná vrstva je predpokladom rozumnej stratifikácie spoločnosti.

Malé a stredné podniky plnia množstvo funkcií: pôsobia ako antimonopolný prvok, sú producentom nových tovarov a služieb, nositeľmi investícií a inovácií, umožňujú využiť schopnosti a iniciatívu jednotlivca, plnia sociálnu, najmä "stratifikáciu" funkciu v spoločnosti, čím pomáhajú vytvárať nové sociálno-psychologické ovzdušie a pod. Niektorí ekonómovia argumentujú dokonca tým, že tisíce malých firiem [1] by mohli vyrábať automobily či poskytovať služby efektívnejšie a na oveľa vyššej úrovni než niekoľko priemyselných gigantov, alebo že najlepšie a najvýkonnejšie spoločnosti často fungujú ako súbor malých firiem.

Spomedzi všetkých kritérií hodnotenia významu malých firiem veľkú váhu má ich vplyv na zamestnanosť. Pretože malé firmy rastú rýchlejšie a pracujú intenzívnejšie než veľké firmy, vo významnej miere sa podieľajú na tvorbe pracovných miest, teda na zamestnanosti.

Štatistiky ukazujú, že v rokoch 1982-1988 malé firmy vytvorili v USA až dve tretiny pracovných miest. Podľa údajov *Small Business Administration*¹ viac ako 99 % spoločností patrí do kategórie malých a stredných firiem a takmer polovica pracovníkov v USA pracuje v malých podnikoch. Americký časopis *Business Week* nedávno uviedol, že v amerických globálnych spoločnostiach je v súčasnosti zamestnaných menej než 20 % pracovných síl. Je to spôsobené aj tým, že v období ekonomickej napätosti veľké spoločnosti prepúšťajú veľa zamestnancov, ktorí si hľadajú miesto v malých súkromných firmách. Severoamerické podniky všetkých veľkostí sa snažia vymknúť z manažérskeho prístupu a prejsť na podnikateľský prístup.

¹ V roku 1953 bol v USA vydaný *Small Business Act*, ktorý stanovil *Small Business Administration*. Jeho cieľom bolo pomáhať malým a stredným firmám získavať vládne pôžičky, štátne zákazky, technické a manažérske know-how.

Preto v súvislosti s celou podnikovou sférou, ale najmä s veľkofiremným sektorom hovoríme o jeho adaptácii a reštrukturalizácii, nie o jeho likvidácii. Nie je rozhodujúce, či je podnik malý alebo veľký, ale či je adaptabilný, funkčný a efektívny.

2. Efektívnosť malých a stredných podnikov

Efektívnosť (efficiency) vo všeobecnosti definujeme ako optimálnu úroveň produkcie v pomere k vynaloženým zdrojom, resp. ako pomer výsledkov k nákladom. Efektívnosťou malých a stredných podnikov v užšom zmysle slova chápeme ich ziskovosť, v širšom zmysle slova ich celkový vplyv na oživenie regiónu, ale aj na oživenie ekonomiky ako celku. Efektívnosť v širšom zmysle, ktorú by sme mohli označiť ako sociálno-ekonomickú, zahŕňa: *podiel na produkcii hospodárstva; podiel na tvorbe pracovných miest; podiel na produkcii určenej na export; spoluprácu s veľkými podnikmi.*

Pri vymedzení, resp. hodnotení efektívnosti malých a stredných podnikov je nevyhnutné vychádzať z efektívnosti ekonomiky ako celku, z celkových výsledkov ekonomického systému. To je vyjadrené na úrovni makroekonómie nasledovnými indikátormi: *hrubý národný produkt; hrubý domáci produkt; národný dôchodok; index priemyselnej výroby.*

Treba však konštatovať, že aj keď sa tieto miery používajú bežne, nechápu sa jednoznačne. Hrubý národný produkt (HNP) predstavuje peňažnú hodnotu celkovej ročnej produkcie hospodárstva krajiny, teda

$$\text{HNP} = \text{spotreba} + (\text{hrubé investície}) + (\text{vládne nákupy}) + (\text{export, import}).$$

Alternatívnou mierou je hrubý domáci produkt (HDP), vyjadrený rovnicou

$$\begin{aligned} \text{HDP} = \text{HNP} & - (\text{produkcia vyrobená nami v zahraničí}) \\ & + (\text{produkcia vyrobená u nás zahraničím}). \end{aligned}$$

Celkovú efektívnosť ekonomiky však necharakterizujú iba tieto makroagregáty. Nemenej významné sú i ďalšie ukazovatele, indikátory, medzi ktorými majú významné miesto údaje o zamestnanosti a nezamestnanosti. Pokiaľ ide o *zamestnanosť*, za malé a stredné podniky je vyjadrená podielom počtu zamestnaných v malopodnikateľskom sektore na celkovej zamestnanosti. Ten však zostáva na úrovni metodiky, pretože podiel pracovníkov, zamestnaných v súkromnom malopodnikateľskom sektore, sa zatiaľ štatisticky nesleduje.

Tam, kde malopodnikateľský sektor skutočne funguje, vyznačuje sa i vysokou efektívnosťou. Nie je zriedkavé, že v niektorých krajinách sa v malých a stredných podnikoch nielenže produkuje viac ako polovica HDP, ale zamestnáva sa v nich viac ako 50 % práceschopného obyvateľstva. Napríklad v Dánsku pracovalo v malých podnikoch 73 % zamestnaných, vo Fínsku 68,5 %, v Holandsku 57,2 %, vo Švajčiarsku 68,8 % a v Rakúsku 58,1 %.

Pochopiteľne, ani túto stránku malých a stredných podnikov nemožno absolutizovať. Rovnako ako postavenie a úloha malých podnikov v ekonomike, aj ich efektívnosť rastie a klesá v závislosti od miesta a času, ale aj ďalších faktorov. V súvislosti s tým sa vynára ďalšia otázka, otázka *vlastníckeho charakteru*. Súvisí s porovnaním efektívnosti verejných a súkromných firiem. Niektoré názory pertraktované v posledných rokoch vo väčšine vyspelých západných krajín sa totiž snažia dokazovať, že verejný sektor, teda spravidla veľké podniky dosahujú nižšiu efektívnosť než ich súkromní partneri pôsobiaci v podobných podmienkach. Rozsiahle privatizačné programy boli založené práve na týchto názoroch. Hoci toto hľadisko je všeobecne akceptované, popularizované tlačou a zdanlivo potvrdené aj niektorými náhodnými dôkazmi, nepodarilo sa ho však potvrdiť ani teóriou, ani praxou, ktorá by presvedčila o jeho pravdivosti. Ako tvrdí G. de Fraja [3], zostalo na úrovni hypotézy. Žiadna argumentácia nepotvrdila vierohodnosť hypotézy o vyššej efektívnosti súkromného sektora, do ktorého väčšina malých firiem patrí. Tvrdenie, že vlastnícke cítenie podnikateľa na jednej strane a správanie manažérov verejného sektora, ktorí stanovujú nejasne definované ciele, a navyše tendujú k možnosti meniť ich tak rýchlo, ako sa mení politická situácia, pričom preskupujú sily jednotlivých záujmových skupín, môže byť rovnako pravdivé, ako aj nepravdivé. Faktom však je, že v každej teórii je trocha pravdy. Avšak prax môže priniesť nové aspekty a argumenty, rôzne vzťahy medzi nimi, priestorovú (regionálnu) i časovú dimenziu, skladbu sektorov a ďalšie.

Pokiaľ ide o vzťah malých a veľkých firiem, ukazuje sa, že koncentrácia priemyslu oslabuje malé firmy, stavia im do cesty mnohé bariéry, ktoré spôsobujú strategické problémy malým firmám a tým ich oslabujú. Malé firmy sú často v závese veľkých firiem.

Okrem diferenciacie v efektívnosti malých a veľkých firiem existuje i medzi-odvetvová diferenciacia v efektívnosti samotných malých firiem. Sú odvetvia, kde malé firmy dosahujú vyššiu efektívnosť v porovnaní s malými firmami iných odvetví. Napríklad v oblastiach s rozvinutým poľnohospodárstvom najviac prosperujú malé firmy zamerané na poľnohospodársku produkciu (farmy), v iných oblastiach dominuje priemyselná produkcia, v ďalších sa darí turizmu. Z hľadiska efektívnosti malých firiem sa tu javí významný vplyv trhovej štruktúry, a teda medziodvetvových rozdielov na efektívnosť malých firiem.

3. Efektívnosť malých a stredných podnikov v niektorých vyspelých štátoch

Okrem koncepcie založenej na názore, že efektívnosť malých firiem je vo všeobecnosti vyššia než veľkých, existuje i koncepcia založená na opačnom názore, že efektívnosť malých podnikov je vo všeobecnosti nižšia ako veľkých. Takéto všeobecné konštatovanie by sa dokonca dalo dokumentovať niekoľkými konkrétnymi príkladmi z vyspelých štátov.

Hoci počet malých a stredných podnikov za tri desaťročia vzrástol viac ako na dvojnásobok, ich pozícia a sila sa podstatne nezmenila, naopak, v určitom ohľade nastal pokles ich významu i efektívnosti. Ide najmä o pokles počtu zamestnaných. Kým v roku 1958 v USA malé a stredné podniky zamestnávali 51 % pracovníkov, o dve desaťročia to už bolo iba 40 %. Tento pokles spôsobili hlavne zmeny vo význame malých a stredných podnikov, vyvolané zmenou trhovej štruktúry.

Efektívnosť malých podnikov je teda, ako sme uviedli už aj v inej súvislosti, výrazne diferencovaná podľa odvetví. Napríklad efektívnosť malých francúzskych stavebných firiem bola taká nízka, že veľká časť týchto firiem zanikla. Naproti tomu v Taliansku v rokoch 1975-1985 bola efektívnosť malých firiem najmä v oblasti textilného a odevného priemyslu veľmi vysoká. V krajinách západnej Európy sa podieľajú malé firmy na zániku podnikov 85 %, v USA až 91 %.

Významný vplyv na efektívnosť podniku má *marketing*. Funkcia marketingu a jeho vplyv na výnosnosť podniku je univerzálny v tom zmysle, že práve úroveň marketingových aktivít (marketingová kultúra) ovplyvňuje v maximálnej miere dosahovanie podnikových cieľov, jeho konkurencieschopnosť, dlhodobé prežitie (perspektívnosť), a teda v konečnom dôsledku jeho ziskovosť, ktorá je de facto synergickým efektom týchto faktorov.

Prednosti malých podnikov sú však niekedy prevážené ich typickými slabými stránkami, ako nedostatok skúseností, informácií a kvalifikovaných kapacít na riadenie marketingových procesov a strategickú trhovú orientáciu podniku. Nedostatočná marketingová orientácia a marketingová kultúra sa môže stať veľkým rizikom pre prežitie podniku.

Jednou z dôležitých úloh marketingu je predvídanie všetkých zmien vonkajšieho prostredia a prispôsobovanie chodu podniku týmto zmenám. Okrem uvedenej funkcie plní marketing i ďalšie významné úlohy, ako je formovanie sortimentu v závislosti od skladby a požiadaviek konzumentov, komunikácia s nimi a podobne. Výskumy zamerané na vzťah marketingu a výnosnosti podniku (relationship between marketing culture and profitability) potvrdili úzku kauzálnu väzbu medzi nimi [4].

Je všeobecne známe, že väčšina malých firiem nedosahuje mimoriadne vysoké zisky, a napriek tomu pokračuje v podnikateľskej činnosti. Zisk totiž nie je jediným stimulom a jediným efektom. Osobitným efektom pre samotných podnikateľov je "byť sám sebe pánom", teda sloboda rozhodovania, možnosť voľby, pochopiteľne, s adekvátnou mierou rizika. Výskumy ukázali, že na prvých miestach v hierarchii hodnôt, výhod a stimulov podnikateľskej činnosti neboli finančné stimuly, zisky, ale hlavne sloboda, nezávislosť, samostatnosť, operatívnosť a podobne [5].

To však neznamená, že zisk tu nehrá dôležitú úlohu. Naopak, je nevyhnutnosťou a zmyslom podnikateľskej činnosti. Ak ho podnikatelia explicitne neuvádzajú ako prednosť samostatnej podnikateľskej činnosti v porovnaní so zamestnaneckým statusom, t. j. prácou za mzdu, je to len preto, lebo ho považujú za samozrejmosť.

4. Problémy hodnotenia efektívnosti malých a stredných firem v Slovenskej republike

V súvislosti s novou realitou, keď sa malopodnikateľský sektor u nás etabluje a usiluje sa vydobýť si a obhájiť svoju pozíciu na ekonomickej scéne, vynára sa otázka, ako sa mu to darí a aké sú jeho perspektívy v porovnaní s veľkofirmovým sektorom.

Naša štatistika zatiaľ explicitne nevykazuje vývoj ukazovateľov, týkajúcich sa malých a stredných podnikov (s výnimkou počtu živnostníkov, podnikateľskej aktivity a absorpčnej schopnosti malopodnikateľského sektora). Dostupné sú iba údaje o podiele súkromného sektora ako takého (bez ohľadu na veľkosť podnikov) na celkovej národohospodárskej efektívnosti.

Absentuje aj metodický postup, ako na základe dostupných údajov vydedukovať a vyabstrahovať podiel malých a stredných podnikov na jednotlivých veličinách vyjadrujúcich prínos súkromného sektora ako celku. Osobitne sa síce uvádzajú podniky s počtom 25 a viac pracovníkov (čiže zvyšok by tvorili firmy, ktoré majú menej než 25 zamestnancov), ale nerozlišujú sa podľa druhu vlastníctva. Rovnako je to v podnikoch pod 25 pracovníkov. Navyše, ich počet nie je explicitne vyčíslený. Na ilustráciu uvádzame niektoré údaje vyjadrujúce podiel súkromného sektora ako celku, vrátane družstevníctva, na celkovej efektívnosti ekonomiky.

Podiel súkromného sektora ako celku, vrátane družstevnej formy hospodárenia, na výške HDP podľa predbežného odhadu za prvý polrok 1994 dosiahol 40 % (bez družstevníctva 29 %) [7].

Na tvorbe HDP sa súkromný sektor v priemysle, vrátane družstevnej formy hospodárenia, zahraničných a medzinárodných podnikov, za prvý polrok 1994 podieľal 43,1 %, kým v roku 1993 to bolo 36,9 %. Osobitnú pozornosť si zasluhuje fakt, že na prínose k tvorbe HDP sa najviac podieľali odvetvia obchodu a služieb - až 83,6 %, aj keď ich váha v porovnaní s rokom 1993, keď podiel obchodu a služieb na celkovom prínose súkromného sektora bol v prvom polroku 86,1 %, mierne poklesla. Podobne súkromný sektor v stavebníctve sa na prínose celého rezortu stavebníctva podieľal veľkou mierou, a to 71,0 %, jeho váha v porovnaní s rokom 1993, keď jeho podiel bol 49,4 %, sa zvýšila. Pretože práve v týchto odvetviach (obchod a služby, stavebníctvo) dominujú v súkromnom sektore malé firmy, dá sa usudzovať na ich pomerne značný podiel na celkovej tvorbe hrubého produktu.

Žiaľ, netýka sa to väčšiny výrobných odvetví. Napríklad výkony v priemysle spolu, merané výrobou tovaru v mil. Sk za prvý polrok 1993, dosahovali 169 563 mil. Sk, z toho v súkromnom sektore vrátane družstiev to bolo iba 30 730 mil. Sk, teda necelá pätina. Za prvý polrok 1994 výkony v priemysle spolu zaznamenali už určitý rast, keď predstavovali 193 143 mil. Sk a za súkromný sektor 61 779 mil. Sk. V oblasti priemyselnej činnosti je drobné podnikanie potenciálne významnou zložkou. V súčasnosti je však v porovnaní s obchodnými a inými nevýrobnými činnosťami výrazne poddimenzované. Napriek tomu to svedčí o skutočnosti, že vo výrobných odvetviach súkromného sektora ešte nezačali naplno fungovať výkonné malé podniky.

Pokiaľ ide o maloobchodný obrat a tržby, za prvý polrok 1993 dosiahli spolu 84 593 mil. Sk, z toho v súkromnom sektore 70 860 mil. Sk, kým za to isté obdobie v roku 1994 dosiahli výnosy z tržieb spolu už 100 813 mil. Sk, z toho v súkromnom sektore až 82 863 mil. Sk. Vidíme teda, že hodnota tohto ukazovateľa dosť podstatne vzrástla.

Vplyv samotných malých podnikov na celkovú produkciu základných odvetví v prvom polroku 1994 bol pozitívny. Vývoj ich produkcie bol priaznivejší ako v prípade stredných a veľkých podnikov.

Podľa [8] v oblasti maloobchodného predaja malé podniky realizovali 76,8 % objemu tržieb obchodných organizácií, v cestnej nákladnej doprave zabezpečili 61,8 % výkonov v kilometroch, v stavebníctve 34,4 % produkcie a vo vybraných trhových službách to bolo 31,5 % celkových tržieb. Relatívne najmenší podiel na celkovej produkcii tvorili malé podniky v priemysle 11,7 %.

Z celkového objemu zisku, vytvoreného v národnom hospodárstve, zabezpečili malé podniky 7,5 %.

Stredné podniky v stavebníctve zabezpečili 38,8 % produkcie odvetvia, v priemysle tvoril ich podiel 23 %, v cestnej nákladnej doprave 27,6 % a v maloobchode 9,7 %.

Čo sa týka podielu malých a stredných podnikov na zamestnanosti, najviac vzrástol dopyt po práci práve v malých a stredných podnikoch - v porovnaní s prvým štvrtkom roku 1993 až o 43 %.

Štatistický úrad uskutočnil v apríli roku 1993 osobitný prieskum u drobných podnikateľov nezapsaných v obchodnom registri (teda živnostníkov) v oblasti priemyselných činností [6]. Cieľom prieskumu bolo získať informácie o ekonomických výsledkoch, ako aj o zamestnanosti v malých a stredných podnikoch. Pozornosť sa koncentrovala na kvantifikáciu ekonomických výsledkov. No i tento prieskum, ako aj mnohé iné zisťovania v tomto smere, stretol sa napriek garantovanej anonymite poskytnutých údajov s neochotou podnikateľov odpovedať na otázky ekonomického charakteru, ako je výška tržieb, priemerné mesačné zárobky, priemerný evidenčný počet pracovníkov a pod.

Z celého súboru 1000 respondentov na položené ekonomické otázky odpovedalo 70 %. Prezentovaný prieskum potvrdil výsledky obdobných prieskumov, najmä pokiaľ ide o skutočnosť, že drobní podnikatelia zamestnávajú hlavne rodinných príslušníkov. Dôvodom sú finančné bariéry, ale aj spoľahlivosť, resp. nespoľahlivosť cudzích osôb. Prieskum potvrdil, že napriek týmto bariéram zamestnanosť v malopodnikateľskom sektore rastie. V prvom štvrtroku 1993 vzrástla oproti roku 1991 v priemere o 47 %, oproti roku 1992 o 15 %.

Priemerná zamestnanosť vrátane podnikateľa a jeho rodinných príslušníkov podľa prieskumu bola v prvom štvrtroku 1993 vo vyjadrení priemerného evidenčného počtu 3,1 pracovníka u jedného podnikateľa. Ak by sme tento údaj vynásobili počtom drobných podnikateľov mimo obchodného registra, ktorý sa pohybuje okolo 280 tis., dostali by sme súhrn vyše 800 tis., čo by z celkového počtu 2196,3 tis. pracovníkov v národnom hospodárstve SR tvorilo takmer 40 %. Vývoj zamestnanosti u drobných podnikateľov v odvetvovom členení znázorňuje tabuľka 1 reprezentujúca výsledky výskumu ŠÚ SR.

T a b u l k a 1

| Priemyselná činnosť | Priemerný evidenčný počet pracovníkov | | | Index 1993/1991 |
|--------------------------------------|---------------------------------------|------|------|-----------------|
| | 1991 | 1992 | 1993 | |
| výroba potravín | 3.5 | 4.7 | 6.9 | 190 |
| textilný priemysel | 2.4 | 2.4 | 2.3 | 90 |
| odevný priemysel | 1.1 | 2.0 | 2.3 | 210 |
| výroba usní a koží | 1.2 | 2.1 | 2.4 | 200 |
| priemysel drevársky | 1.3 | 4.5 | 4.8 | 30 |
| vydavateľstvo a tlač | 2.2 | 3.8 | 4.0 | 180 |
| výroba chemických výrobkov | 20.0 | 20.0 | 15.0 | 80 |
| výroba výrobkov z gumených a plastov | 1.0 | 2.8 | 2.8 | 280 |
| výroba minerálnych výrobkov | 1.6 | 1.7 | 1.7 | 100 |
| výroba kovových výrobkov | 1.0 | 2.2 | 2.1 | 210 |
| výroba kovových konštrukcií | 2.6 | 2.4 | 2.3 | 90 |
| výroba strojov | 1.0 | 1.8 | 1.8 | 180 |
| výroba optických prístrojov | 1.0 | 1.0 | 1.3 | 130 |
| výroba elektrických strojov | 1.2 | 1.7 | 1.7 | 100 |
| výroba spojovacích zariadení | 1.5 | 1.5 | 1.3 | 87 |
| výroba zdravotníckych prístrojov | 1.2 | 1.4 | 1.7 | 125 |
| výroba nábytku | 4.1 | 3.6 | 5.0 | 120 |
| spracovanie druhotných surovín | 5.5 | 7.3 | 1.7 | 30 |
| rozvod elektriky, plynu, vody | 1.5 | 1.7 | 1.6 | 110 |
| Priemer za priemysel | 2.1 | 2.7 | 3.1 | 147 |

Prameň: Bulletin SŠÚ, 1993, č. 6, s. 114.

Teda údaje získané z prieskumu môžu mať z hľadiska makroekonomických ukazovateľov iba ilustratívne hodnoty a sami osebe nemajú takú vypovedaciu schopnosť, aby mohli byť zovšeobecnené na celý malopodnikateľský sektor v SR. Okrem toho sa týkajú len priemyselných činností a prevaha malopodnikateľského sektora je práve v nevýrobných, väčšinou obchodných činnostiach.

Podľa prepočtov *Národnej agentúry pre rozvoj malého a stredného podnikania* pracuje v podnikoch mimo obchodného registra menej ako 400 tis. pracovníkov a spolu vo všetkých malých a stredných podnikoch, t. j. zapísaných i nezapísaných v obchodnom registri, niečo vyše 900 tis. pracovníkov. Aj tento údaj je však spochybnený skutočnosťou, že z celkového počtu cca 280 tis. evidovaných živnostníkov (fyzických osôb) len asi 120 tis. zaplatilo dane.

To však nič nemení na veci, že aj napriek nepriaznivým podmienkam pre rozvoj malého a stredného podnikania sa jeho podiel na celkovej národohospodárskej produkcii i podiel na zamestnanosti neustále zvyšuje. O tom svedčí rastúci podiel malých a stredných podnikov najmä na maloobchodnom obrate a tržbách, ako aj ich zvyšujúci sa podiel na tvorbe nových pracovných miest.

Napriek tomu však permanentné generovanie malých a stredných podnikov v podmienkach rodiacej sa trhovej ekonomiky nie je determinované iba dosahovanou efektívnosťou.

Pri hodnotení efektívnosti malých firiem vzhľadom na ich externalitu, t. j. vonkajšie účinky, prínosy pre celkovú ekonomiku, má zmysel i hodnotenie efektívnosti v užšom zmysle slova, smerom dovnútra, k samotnému podnikateľovi, k jeho zamestnancom, teda výška zisku, ale aj úroveň miezd, sociálna starostlivosť, pracovné podmienky zamestnancov a pod.

Pokiaľ ide o finančné ocenenie samotných zamestnancov, vo väčšine vyspelých krajín na rozdiel od nás priemerné mzdy v malých podnikoch sú nižšie ako vo veľkých. V Japonsku v roku 1988 to bolo o 16-22 %, v USA o 12-16 %. Naproti tomu využívanie pracovného času je intenzívnejšie v malých firmách v priemere o 12-16 % ako vo veľkých podnikoch. Napríklad v Japonsku bolo v malých podnikoch "preštrajkované" iba 2,1 dňa, vo veľkých to bolo 9,4 dňa za rok. Celkový rozsah časových strát je v malých podnikoch na úrovni 20-30 % strát veľkých podnikov. Aj pracovný čas je v malých podnikoch o 3-5 hodín týždenne dlhší než vo veľkých.

Nemalú úlohu hrajú pracovné podmienky, úroveň starostlivosti o pracovníkov. V tomto ohľade v malých podnikoch možno zaznamenať vyššiu mieru nespokojnosti než vo veľkých firmách.

Uvedené skutočnosti potvrdzujú, že význam malých a stredných podnikov, ich vplyv na rozvoj ekonomiky je nesporný. Ich rozvoj však vyžaduje účinnú politiku podpory zo strany vlády.

Došlo 16. 9. 1994

Literatúra

- [1] BROCK, W. A. - EVANS, D. S: The Economics of Small Businesses. Their Role and Regulation in the US Economy, New York, Holmes & Meier 1986.
- [2] PYKE, F. - SENGENDERGER, W. (Ed.): Industrial Districts and Local Economic Regeneration. Geneva, International Institute for Labour Studies 1992.
- [3] De FRAJA, G.: Productive Efficiency in Public and Private Firms. Journal of Public Economics, 1993, č. 50.
- [4] WEBSTER, C.: Refinement of the Marketing Culture Scale and the Relationship between Marketing and Profitability of a Service Firms. Mississippi State University 1991.
- [5] Consultation with Small Business Paper, 1992, č. 74.
- [6] Bulletin SŠÚ, 1993, č. 6.
- [7] OKÁLI, I. a kol.: Hospodársky vývoj Slovenska v prvom polroku 1994. [Interné štúdie č. 41.] Bratislava, EÚ SAV 1994.
- [8] Štatistická správa o základných vývojových tendenciách v národnom hospodárstve SR v I. polroku 1994 a ich predikcii na rok 1994. In: Návrh do zápisu z rokovania vlády SR. Bratislava 1994.
- [9] Správa o stave a rozvoji malého a stredného podnikania a jeho podpore v Slovenskej republike v roku 1993. Bratislava, Ministerstvo hospodárstva SR, apríl 1994.

SMALL AND MIDDLE-SIZE FIRMS AND THEIR IMPACT UPON ECONOMIC DEVELOPMENT

Vilma JURÍČKOVÁ

Creation of a sector of small-size enterprises and its development makes a significant component part of transformation process. Small and middle-size enterprise represents a new and dynamically developing business subject in the Slovak economy. It fulfils manifold functions (those of production, employment, growth etc.). Small and middle-size enterprises play a significant role in the gross domestic product formation and they have a great share in creating labour opportunities.

The paper presents different standpoints and attitudes of the representatives of theory and practice towards appraisal of the significance of small-size firms. In theory one may meet different views preferring the significance of just one size enterprise category (small or big only) but such a one-sided orientation does not suit with reality. A harmonization of the relationship between small and big-size enterprises seems to be inevitable.

Further, the author tries to outline some basic problems of evaluation of the economies of small and middle-size enterprises generally and in the Slovak Republic concretely, and how they may exert influence upon formation of GNP and employment.

Since the Slovak statistics does not present development of indicators concerning small and middle-size enterprises explicitly their evaluations seem to be doubtful. Empirical investigation and calculations, however, show that the impact of small and middle-size enterprises upon the national economy production and employment is positive and their share is steadily increasing.

Možnosti malého podnikania v procese transformácie slovenskej ekonomiky

Borislav PETRÍK*

Úvod

Transformácia nášho hospodárstva nie je bez adekvátneho sociálno-ekonomického zázemia možná. Každá seriózna sociologická analýza zrejme nevyhnutne dospeje k poznatku, že najvýznamnejšou skupinou, ktorá v našej spoločnosti prechod od administratívneho typu riadenia ekonomiky k typu trhového usmerňovania urobí nezvratným, je malý a stredný súkromný stav. Pretože čím viac týchto súkromných firiem (ktoré sú nezávislejšie ako štátne) v danej spoločnosti existuje, tým je daná spoločnosť pluralistickejšia, t. j. demokratickejšia, čo znamená, že adekvátnejšie zabezpečuje uspokojovanie rôznorodých potrieb. Inak povedané, čím viac samostatných ekonomických subjektov existuje, tým zdravšie je hospodárstvo danej spoločnosti.

Toto základné vymedzenie opodstatnenosti sledovať malý a stredný súkromný sektor aj výskumne je potrebné špecifikovať konkrétnymi údajmi a pohľadmi, ktoré by reálne ukázali stav a možnosti tohto sektora v našich podmienkach.

Na základe teoretickej a sekundárnej analýzy je predmet skúmania štruktúrovaný do nasledovných troch oblastí: a) *súkromný sektor a jeho podpora decíznou sférou*; b) *finančné aspekty malého a stredného podnikania*; c) *súkromný sektor a zamestnanosť*.

1. Súkromný sektor a jeho podpora decíznou sférou

Možnosti malého a stredného podnikania v situácii politickej a ekonomickej nestability vyžadujú energický zásah decíznej sféry, vyúsťujúci do zásadného obratu v legislatívnej oblasti. Všeobecne možno povedať, že hlavnou úlohou štátu v trhovej ekonomike je vytvárať rovnaké podmienky pre činnosť všetkých ekonomických subjektov. Keďže však nebudú úplne rovnaké pre všetky podniky (malé podniky majú vždy isté nevýhody oproti veľkým), tie menšie vyžadujú isté špecifické formy podpory.

Prvým predpokladom podpory súkromného sektora decíznou sférou je existencia prehľadnej a stabilnej legislatívy. Základným pravidlom činnosti štátu, overiteľným v ktorejkoľvek ekonomicky vyspelej krajine, je to, že vláda musí

* PhDr. Borislav PETRÍK, Ekonomický ústav SAV, Šancová 56, 811 05 Bratislava

poskytovať dlhodobú právnu istotu, ktorá spočíva v jednoduchom a pevnom legislatívnom systéme.

A aká je situácia v zákonom zabezpečením súkromného sektora na Slovensku od roku 1990, keď bol vydaný *Zákon č. 105 o súkromnom podnikaní občanov*, ktorý bol za posledných 42 rokov prvým právnym dokumentom týkajúcim sa podnikania? "Viac ako 1200 legislatívnych predpisov sa priamo týka súkromného podnikania a zmeny neustále pribúdajú" [2, s. 10]. Takéto množstvo nie je schopný poznať žiaden podnikateľ či živnostník. Takže vzniknutá situácia vyžaduje zmenu, konkrétne opatrenia, ktorým by bolo napríklad zriadenie tzv. deregulačných oddelení na všetkých ministerstvách. Zmyslom ich činnosti bude sústavné zhodnocovanie každého zákona, vyhlášky či novely z hľadiska jej účelu, pôsobenia, prekrývania sa, duplicity, ako aj podávanie návrhov na ich zmeny a ich zapracovanie do logických a systémových opatrení.

Ak teda majú byť malé a stredné súkromné podniky aj u nás dynamickým činiteľom rozvoja ekonomiky, je nevyhnutné, aby decízna sféra prešla od proklamatívnej podpory k podpore skutočnej. Čo konkrétne požadujú podnikatelia od hospodárskej politiky štátu, zisťovali dva empirické prieskumy realizované Ekonomickým ústavom SAV v roku 1993.

V prvom prieskume bol počet respondentov - podnikateľov 515, v druhom 412. Respondenti boli vybraní náhodným spôsobom a ich demografické znaky vykázali štatisticky normálne rozloženie. Prieskum pokrýval celé Slovensko a týkal sa podnikateľov z oblasti výroby, služieb i obchodu. Pri danej otázke mali respondenti možnosť uviesť tri položky, preto početnosť uvádzame v absolútnych číslach, a nie relatívne (pozri tab. 1 a tab. 2).

T a b u l k a 1

Štruktúra očakávaní podnikateľov od štátu (prvý prieskum)

| Očakávania | Frekvencia odpovedí |
|---|------------------------|
| zníženie daní | 195 |
| zníženie odvodov do nemocenského a sociálneho poistenia | 84 |
| zmena daňového systému (zjednodušenie, diferenciacia, daňové prázdniny) | 69 |
| zmena, zjednodušenie a stabilizácia legislatívy | 54 |
| lepšia úverová politika, lacnejšie a prístupnejšie úvery | 30 |
| od búranie byrokracie a korupcie | 29 |
| nič dobré | 23 |
| zlepšenie colnej politiky | 13 |
| zlepšenie podmienok pre podnikateľov (nešpecifikované) | 10 |
| neodpovedal | 84 |

Komparácia oboch prieskumov jednoznačne potvrdila existenciu hlavných problémov podnikateľského sektora. Na prvom mieste v oboch prieskumoch je fiškálna oblasť spolu s odvodmi do nemocenského a sociálneho poistenia. Druhý blok predstavuje nevyhovujúca úverová politika s vysokým úrokovým

zaťažením a tretí blok sú problémy s nepružnou, komplikovanou legislatívou. Takže finančné zaťaženie je tým hlavným neuralgickým bodom, ktorý v súčasnosti ťaží slovenských podnikateľov a živnostníkov.

T a b u l k a 2

Štruktúra očakávania podnikateľov od štátu (druhý prieskum)

| Očakávania | Frekvencia odpovedí |
|--|---------------------|
| zníženie daňového zaťaženia | 160 |
| zmena daňovej sústavy | 53 |
| zlepšenie úverovej politiky | 75 |
| úprava odvodov nemocenského a sociálneho poistenia | 62 |
| zlepšenie podmienok na podnikanie | 39 |
| nič | 27 |
| zmena a zjednodušenie legislatívy | 25 |

2. Finančné zaťaženie malých a stredných podnikateľov

Ako vyplynulo z uvedených dvoch prieskumov súkromných podnikateľov aj z ďalších výskumných akcií, týkajúcich sa súkromného sektora v SR po roku 1990, hlavným problémom tohto sektora je finančné zaťaženie (dane, poplatky a odvody do Národnej poisťovne). Ani jeden z oboch prieskumov však exaktne nešpecifikoval kvantitatívne údaje tohto zaťaženia, a preto jediný kvázi relevantný záver z daných empirických zistení je formulovaný takto: *finančné zaťaženie je u malých a stredných podnikateľov príliš vysoké, treba ho znížiť*. Z tohto zistenia však treba postúpiť ďalej, ku konkretizácii, na základe reálnych údajov.

Keďže finančné zaťaženie podnikateľov predstavuje dve základné položky (daňové poplatky plus poistné odvody), analýza je v prvom rade založená na údajoch, konkrétne na vybraných údajoch súboru priznaní k dani z príjmu fyzických osôb za rok 1993.¹

Na zabezpečenie reprezentatívnosti boli vytypované: a) z *regionálneho hľadiska* štyri okresy (Bratislava, Nitra, Rimavská Sobota a Bardejov); b) z *odvetvého hľadiska* 15 odvetví podľa OKEČ, aby výber proporcionálne pokryl oblasť výroby, stavebníctva, služieb i obchodu (pozri tab. 3 a 4).

Na tomto základe bolo na spracovanie vybraných spolu 964 daňovníkov-podnikateľov. Rozbor ich daňových priznaní priniesol nasledovné výsledky. Spomedzi všetkých respondentov 61 % malo v roku 1993 základ dane, t. j. rozdiel medzi príjmami a výdavkami vynaloženými na ich dosiahnutie v danom roku, v rozpätí do 100 000 Sk a 39 % uviedlo tento základ dane nad 100 000 Sk.

¹ V zmysle zákona 511/1991 Zb., § 23 boli tieto údaje získané bez identifikačných znakov a použité výlučne na výskumné účely.

T a b u l k a 3

Parametre základu dane (v Sk)

| V celom súbore | |
|---|-------------|
| súhrn základu dane | 130 742 093 |
| maximálne zistený u jedného respondenta | 5 404 067 |
| minimálny zistený u jedného respondenta | 254 |
| priemer | 135 624 |
| medián | 81 215 |
| dolný kvartil | 49 044 |
| horný kvartil | 137 664 |

T a b u l k a 4

Rozdiely v štruktúre základu dane (v %)

| | Základ dane do 100 000 Sk | Základ dane nad 100 000 Sk |
|----------------------------------|------------------------------|-------------------------------|
| Regionálne hľadisko | | |
| Bratislava | 48 | 52 |
| Nitra | 62 | 38 |
| Rimavská Sobota | 69 | 31 |
| Bardejov (rovnaké údaje) | 69 | 31 |
| Odvetvové hľadisko | | |
| v odevnom priemysle | 81 | 19 |
| v peňažníctve (opačná tendencia) | 24 | 76 |
| spracovateľský priemysel | 62 | 38 |
| stavebníctvo | 47 | 53 |
| služby | 62 | 38 |

Z údajov v tabuľkách 3 a 4 vyplýva relatívne nízky daňový základ bez ohľadu na regionálne či odvetvové rozdiely. Druhou položkou potrebnou na splnenie daného cieľa bolo zistenie nezdaniteľných častí základu dane (tab. 5); treťou položkou je výška dane (tab. 6); jej štruktúru z regionálneho a odvetvového hľadiska uvádzame v tabuľke 7.

Z týchto zistení sa vypočítavala základná úloha - *podiel daní na zníženom daňovom základe* (o nezdaniteľné časti základu dane). V celom súbore sa zistil priemer 17 %, medián 15 %. Maximálne u jedného podnikateľa bolo 67 %, minimálne 0 %. V Bratislave bol priemer 16 %, medián 15 %, v Nitre i v Rimavskej Sobote boli údaje rovnaké ako v Bratislave, v Bardejove bol priemer 17 %, medián 15 %. Z odvetvového hľadiska sa zistili tieto relatívne početnosti: v spracovateľskom priemysle priemer 17 %, medián 15 %; v stavebníctve priemer 18 %, medián 15 % a v službách priemer 17 %, medián 15 %. Na základe týchto údajov môžeme konštatovať, že daňové zaťaženie z príjmu podnikateľov - fyzických osôb na Slovensku za rok 1993 predstavuje z celkového, regionálneho i odvetvového hľadiska 16-18 % (aritmetický priemer) a 15 % (medián).

T a b u l k a 5

Parametre nezdaniteľnej časti základu dane (v Sk)

| Nezdaniteľná časť základu dane | |
|--------------------------------|--------|
| priemer | 30 338 |
| medián | 26 400 |
| dolný kvartil | 20 400 |
| horný kvartil | 38 400 |

T a b u l k a 6

Parametre výšky dane (v Sk)

| Výška dane | |
|-----------------------|--------|
| priemer za celý súbor | 25 783 |
| medián | 7 537 |
| dolný kvartil | 3 078 |
| horný kvartil | 18 711 |

T a b u l k a 7

Štruktúra výšky dane (v Sk)

| | Priemer | Medián |
|--------------------------|---------|--------|
| regionálne hľadisko | | |
| Bratislava | 31 145 | 12 180 |
| Nitra | 17 773 | 7 380 |
| Rimavská Sobota | 24 382 | 5 872 |
| Bardejov | 29 735 | 5 250 |
| odvetvové hľadisko | | |
| spracovateľský priemysel | 36 613 | 6 382 |
| stavebníctvo | 36 041 | 11 010 |
| služby | 17 148 | 7 653 |

Dane viazané na príjem predstavujú najväčšiu položku spomedzi všetkých priamych daní. Daň z nehnuteľnosti tvorí odpočítateľnú položku z daňového základu pre daň z príjmu fyzických osôb. Vzhľadom na charakter danej úlohy sme abstrahovali od daní z dedičstva a darovania. (Nepriame dane sa netýkajú daného predmetu, pretože tie podnikateľ presúva na spotrebiteľa.) To znamená, že k 16-18 % daní z príjmu treba prirátat z celej sústavy priamych daní ešte cestnú daň, ktorá sa viaže na firemné motorové vozidlá, používané pri podnikateľskej činnosti. Jej výška pri osobnom, resp. dodávkovom automobile, predstavuje 2000 Sk, pri nákladnom automobile 20 000 Sk ročne (v priemere podľa kubatúry a tonáže).

Druhú základnú položku finančného zaťaženia podnikateľov predstavujú poisťné odvody za zamestnávateľa a za zamestnancov. Zákon o Národnej poisťovni SR z roku 1993 určoval pre podnikateľov 46 % odvodov do Národnej poisťovne z ich mesačného zárobku. Pri zamestnancoch bol podnikateľ povinný odvádzať ďalších 35 % (11 % si platil zamestnanec sám). Na základe protestov predstaviteľov súkromného sektora prijala vláda SR tzv. malú novelu Zákona o NP, ktorá umožňovala podnikateľom platiť do 30. júna 1994² minimálne dávky bez ohľadu na výšku podnikateľskej mzdy. Táto dávka je vypočítaná z minimálnej mzdy a predstavuje sumu 1100 Sk.

Keďže môžeme s určitou istotou tvrdiť, že všetci podnikatelia - daňovníci, zaradení do predmetnej analýzy, využili túto možnosť, znamená to, že v roku 1993 zaplatili za seba poisťné vo výške 13 200 Sk a ich priemerné finančné zaťaženie uvádzame v tabuľke 8.

T a b u l k a 8

Štruktúra finančného zaťaženia podnikateľov za rok 1993

| Položka | Priemer (v Sk) | Relatívna početnosť (v %) |
|----------------|----------------|---------------------------|
| základ dane | 135 000 | 100 |
| daň z príjmu | 25 000 | 18 |
| cestná daň | 2 000 | 1 |
| | 20 000 | 15 |
| poisťné odvody | 13 000 | 10 |

Tabuľka 8 ukazuje, že pri priemernom daňovom základe 135 000 Sk je finančné zaťaženie daného podnikateľa 43 %, to znamená 58 000 Sk v prípade nákladného firemného automobilu. V prípade osobného firemného automobilu predstavuje toto zaťaženie 29 %, to znamená 40 500 Sk.

Pri 29% finančnom zaťažení predstavoval priemerný čistý zisk podnikateľa za rok 1993 čiastku 95 000 Sk (t. j. mesačne 8000 Sk), pri 43% finančnom zaťažení priemerný čistý zisk bol 77 000 Sk (t. j. mesačne 6400 Sk). Ide o relatívne nízky príjem, ktorý nemôže zabezpečiť prakticky žiadnu investičnú aktivitu v našom malopodnikateľskom sektore.

Keďže za posledné štyri desaťročia nebolo možné naakumulovať dostatočné úspory na podnikanie a možnosti slovenskej bankovej sústavy z hľadiska výhodných úverov pre podnikateľov sú problematické, zistené finančné aspekty malého súkromného podnikania nie sú príliš optimistické. Jednoducho neumožňujú perspektívnosť, investovanie a rozvoj malých podnikov. Preto sú konkrétne programy, iniciované vládou na pomoc podnikaniu rôznym skupinám v rôznych oblastiach i regiónoch, skutočne nevyhnutné.

² Vláda SR umožnila podnikateľom platiť poisťné odvody z minimálnej mzdy až do roku 1996.

Na ilustráciu uvádzam jeden príklad [3]. V roku 1983 sa vo Veľkej Británii začal realizovať *Vládny program na podporu podnikania*, ktorý v priebehu niekoľkých mesiacov pomohol začať podnikat' vyše 500 000 ľuďom. Program bol veľmi jednoduchý, mal minimálne množstvo pravidiel - z dôvodu zrozumiteľnosti a jasnosti pre každého. Jeho podstata spočívala v tom, že každý záujemca o samozamestnanie dostával počas jedného roka 40 libier týždenne, čo mu umožnilo skromne prežiť aj vďaka tomu, že mal zaručené daňové prázdny. Všetko, čo zarobil, bolo jeho.

Záver z realizácie tohto vládneho programu je mimoriadne optimistický. Po desiatich rokoch od odštartovania tohto programu plné dve tretiny zo spomínaného pol milióna ľudí podniká ďalej.

3. Súkromný sektor a zamestnanosť

Súkromné podnikanie, okrem svojho hlavného zmyslu - akumulácie zisku, zahŕňa i ďalšie aspekty, medzi ktorými dominuje jeho príspevok k rozvoju zamestnanosti. To je tiež jeden z hlavných dôvodov podpory rozvoja malých a stredných podnikov vládou. Tento rozvoj sa zabezpečuje dvoma spôsobmi: jednak novými možnosťami vzniku pracovných miest, jednak vytváraním priestoru pre nové formy zamestnávania pracovníkov.

Prí exaktnom zisťovaní stavu zamestnanosti v súkromnom sektore sa však stretávame s problémami. Z oficiálnych štatistických údajov poznáme nerovnomerný vývoj počtu živnostníkov, malých i stredných podnikateľov po roku 1990 podľa jednotlivých foriem i z hľadiska územného členenia, no počty zamestnaných v tomto sektore oficiálna štatistika neviduje, resp. nezverejňuje. Preto je potrebné uskutočňovať špeciálne zisťovania a na základe ich komparácie dospieť k reálnym údajom.

Uvedené dva prieskumy realizované, ktoré boli realizované v Ekonomickom ústave SAV, ukázali optimistickú tendenciu zamestnanosti (meranú porovnaním počtu stálych zamestnancov na začiatku podnikania a v čase realizácie). Táto tendencia sa prejavila zmenšením počtu samozamestnávateľov a zvýšením počtu zamestnaných v ostatných kategóriách, t. j. do 5 zamestnancov, 6-10, 11-25 a nad 25 zamestnancov.

S týmto optimistickým zistením korelujú i ďalšie poznatky z oboch prieskumov. V roku 1993 chcelo počet svojich stálych zamestnancov zvýšiť 29 %, resp. 32 % podnikateľov-respondentov; nemeniť 46 %, resp. 50 %; nerozhodných bolo 19 %, resp. 13 % a znížiť počet mienilo 6 %, resp. 5 % respondentov. Pritom ako hlavný dôvod zníženia počtu uviedli nevyhovujúci daňový systém a odvody poistenia.

Prieskumy odhalili i postupne sa zvyšujúcu pestrosť foriem zamestnávania pracovníkov v súkromných firmách, ktoré vytvárajú nanajvýš potrebnú pružnosť v komplexe pracovných štruktúr. Zaznamenali sme nasledovné údaje: práca na dohodu 15 %; brigádnická forma 11 %; skrátenej úväzok 7 %; práca za províziu 2 %; učni 1 %.

Skutočnosť, že v priebehu roka 1993, ktorý bol z ekonomického hľadiska - mierne povedané - problémový, dva prieskumy (na dvoch rôznych vzorkách) zistili uvedené optimistické tendencie z hľadiska vývinu zamestnanosti i zamestnávateľských zámerov v malých súkromných firmách, vypovedá o pretrvávajúcom podnikateľskom optimizme a odhodlaní zamestnávať nových pracovníkov. Ale aj o zodpovednosti decíznej sféry, aby tento kapitál nepremrhala, pretože transformácia slovenskej ekonomiky sa bez adekvátneho sociálneho zázemia, ktorého jadrom nemôže byť nik iný ako podnikateľský stav, jednoducho nezaobíde.

Záver

Zodpovednosť decíznej sféry za rozvoj malého a stredného podnikania a jej vplyv na efektívne fungovanie súkromného sektora by sa mali premietnuť do prijatia viacerých zámerov:

- v prvom rade je nevyhnutné prijať skutočne systémovo ucelený, a nielen deklaratívny program komplexnej podpory živnostenského, malého i stredného podnikania v Slovenskej republike, ktorý by bol zahrnutý a špecifikovaný aj v zákone o súkromnom podnikaní;

- v spolupráci s odborníkmi zo Združenia podnikateľov v Slovenskej republike treba prijať také novely daňových zákonov a zákonov upravujúcich zdravotné, sociálne poistenie, ktoré adresne ovplyvnia skupiny podnikateľov podľa regionálnych i obsahových kritérií;

- nepochybné by bolo vhodné iniciovať napríklad vytvorenie tzv. deregulačných inštitútov, ktoré by sústavne zisťovali na základe reprezentatívnych analýz i expertných odhadov opodstatnenosť zákonov, nariadení, vyhlášok, ktoré v súčasnom období komplikovane a neprehľadne determinujú celý súkromný sektor všeobecne, a osobitne zamestnanosť.

Možnosti malého súkromného sektora pri transformácii slovenského hospodárstva ako dynamického faktora rozvoja treba vidieť v celom komplexe sociálno-ekonomického procesu. Malé podniky nikdy nebudú môcť nahradiť veľké v ich možnostiach štruktúrnej a inovačnej politiky, ani v ich informačnom zabezpečení. Z hľadiska ekonomického potenciálu sú veľké podniky pre dané hospodárstvo kľúčové.

Malé súkromné podniky svojou flexibilitou, rýchlym reagovaním na zmeny na trhoch a výrazným príspevkom k riešeniu zamestnaneckých problémov sú však v procese transformácie našej ekonomiky nezastupiteľné. A, samozrejme, i po jej zavŕšení ako dôležitý prvok ekonomickej plurality.

Z tohto hľadiska treba aj špecifickými prostriedkami výskumu prispieť k ich rozvoju a permanentnému pôsobeniu v našej spoločnosti.

Literatúra

- [1] Informácia o súkromných podnikateľoch v oblasti priemyslu, nezapísaných v obchodnom registri. Bratislava, Štatistický úrad SR 1993. 22 s.
- [2] KNITL, M.: Nejasná legislatíva brzdou súkromného podnikania. Trend, 4, 1994, č. 3.
- [3] PETRÍK, B.: Bariéry podnikania - britské skúsenosti. [Edícia Výskumné práce.] Bratislava, VÚPSV 1992. 21 s.

POSSIBILITIES OF SMALL-SIZE ENTERPRISE IN TRANSFORMATION PROCESS OF THE SLOVAK ECONOMY

Borislav PETRÍK

Theoretical and practical analysis of the small and middle-size enterprise activities identify three relevant problem fields:

a) Decision-making sphere and its influence exerted upon development of small and middle-size enterprise. In the businessmen's opinion main development barriers are formed by: unsuitable fiscal sphere, unsuitable credit policy and inelastic legislation.

b) Financial heavy load on small and middle-size businessmen. According to representative analysis of tax returns and insurance coverage in 1993 an average business income is relatively low and it does not enable any investment activities in small-size enterprise sector.

c) Employment in small-size private sector. Two empirical investigations realized by the Institute of Economics of the Slovak Academy of Sciences in 1993 found out optimistic tendencies concerning employment development and business plans in the sector; these conclusions prove a business optimism lasting in spite of all the existing barriers.

Nové územné členenie a štruktúrna adaptácia regiónov

Jozef SCHMÖGNER*

Podmienky ekonomickej transformácie v priestore

V poslednom čase sa pomerne veľa diskutuje o novom územnosprávnom členení štátu. Diskusia sa vedie o vhodnosti členenia z pohľadu delby kompetencií, optimalizácie počtu, veľkosti a hraníc novoformovaných územných jednotiek. Už menej sa na územné členenie pozerá v súvislosti s prebiehajúcou transformáciou ekonomiky.

Ak sa máme k otázke priblížiť z tejto strany, musíme si uvedomiť, že ekonomické procesy majú svoj reálny územný rozmer, prebiehajú v určitom viac alebo menej vodivom ekonomickom prostredí. Ekonomické prostredie regiónov je ovplyvňované nielen všeobecným smerovaním k trhovej ekonomike, ale aj špecifikami konkrétneho regiónu. Tie sa prejavujú a prejavili pomerne rýchlo po tom, ako sa upustilo od masívnej paternalistickej politiky. Relatívna regionálna vyrovnanosť, ktorú v minulosti udržiaval pri živote znovuzdeľovací mechanizmus uplatňovaný z centra, viedol okrem iného aj k postupnej strate miestnych iniciatív.

V súčasnom období sa práve ambície miestnych článkov o dlhodobé využívanie potenciálu vlastného územia majú stať osou regionálneho rozvoja. Impulzom k naštartovaniu transformačných procesov v danom území je trend decentralizácie v správe, ktorý sa začal pridelením pomerne rozsiahlych kompetencií obciam. Zatiaľ však nie je možné proces decentralizácie moci považovať za ukončený ani na najnižšej úrovni municipalít, pretože s právomocami obcí nekorešponduje ich ekonomické postavenie. Obce trpia nedostatkom vlastných zdrojov, ktoré by im umožňovali hospodárenie v pravom zmysle. Mnoho komplikácií prinieslo aj vysporiadanie vlastníctva. Obce z vlastných príjmov zatiaľ môžu kryť iba časť svojich potrieb, hlavne výdavky na chod samosprávy, údržbu miestnych komunikácií, verejného osvetlenia a pod. Na náročnejšie rozvojové investície potrebujú získať dotácie zo štátneho rozpočtu alebo z iných zdrojov. Pochopiteľne, za tejto situácie obce podmieňujú rozšírenie právomocí a prevzatie zodpovednosti za chod niektorých ďalších aktivít, ako sú obecné školy alebo zdravotné zariadenia, pridelením dostatočných prostriedkov na ich prevádzku a rozvoj. Obce sú teda (i keď menej ako v minulosti) odkázané na získanie dotácií z centra, čo však už nezodpovedá logike regionálneho trhu. Vzhľadom na defi-

* Ing. Jozef SCHMÖGNER, CSc., Ekonomický ústav SAV, Šancová 56, 811 05 Bratislava

cit štátneho rozpočtu by bolo primeranejšie samotné znovurozdeľovacie procesy v danom území viac decentralizovať, t. j. ponechať regiónom a obciam väčší podiel z výnosov lokálnych daní, a tak podnieť medziregionálnu súťaž.

Rozdiely, ktoré sa prejavujú v ekonomike medzi regiónmi, viditeľné hlavne v miere nezamestnanosti, možno vzťahovať na rozdielnu adaptabilitu existujúcej priestorovej štruktúry hospodárstva. Recesia výroby, rozpad tradičných trhov a pokles kúpnej sily obyvateľstva odhalili nevýhody jednostrannej a ťažkej štruktúry výroby, nízkej priestorovej a profesnej mobility pracovnej sily, nedostatočnú infraštruktúru vybavenosť. Za tejto situácie vzrastá význam územnej akvizície a manažmentu. Ide o kombináciu propagácie predností regiónu s cieľom prilákať kapitál a rozvinúť také aktivity, ktoré postupne pomôžu oživiť ekonomiku daného priestoru. Takejto cielenej a premyslenej činnosti musí predchádzať dôkladná analýza funkčného využitia územia, posúdenie územného potenciálu z hľadiska prírodných daností, rozvinutosti sídiel a ich kultúrno-historickej hodnoty, existujúcej výrobnéj základne, infraštruktúry a pod. Až komplexná analýza daného regiónu, zasadená do širších súvislostí a tendencií, dáva pre región jasnejšiu predstavu o reálnych možnostiach rozvoja.

Priestor geografický, ekonomický a správny

Veľká časť regionálneho potenciálu sa zakladá na polohových a geografických danostiach. Pravda, pekná príroda vhodná na turistiku alebo centrálna poloha v strede Európy znamenajúca tranzitný charakter dopravy a produktovodov predstavujú iba objektívne geografické predpoklady. Aby sa zmenili na reálne ekonomicky merateľné komparatívne výhody, treba investovať do výstavby, rekonštrukcií a údržby dopravných ciest, ropovodov, plynovodov atď. Výška investícií by mala zabezpečiť európsky štandard v príslušných službách. V opačnom prípade zostane polohový a gravitačný potenciál Slovenska nevyužitý.

Skĺbenie koncepčných úvah a zásad využitia našich komparatívnych výhod predstavuje skĺbenie a prelínanie geografického, ekonomického a správneho priestoru. Pokúsime sa ozrejmiť problematiku na príklade železničnej dopravy.

Ako je známe, železnice SR (ŽSR) zdedili po ČSD síce menšiu hustotu železničnej siete, ale väčší podiel hlavných ťahov. Tie smerujú z Čiech na Ukrajinu, resp. do Maďarska a trať Bratislava - Košice tieto trasy spája. Celková dĺžka tratí predstavuje 3661 km, z čoho 8,4 % vyhovuje pre rýchlosť 120 km/hod. a 17,9 % pre rýchlosť 100 km/hod. Možno konštatovať, že stav tratí i dopravných prostriedkov bol zanedbaný. Samotná železnica delí trate do štyroch kategórií, pričom štvrtú kategóriu predstavuje 20 tratí, ktoré sú neefektívne. Mapovanie neefektívností závisí od definovania kritérií, ale aj od iných faktorov, preto sa neustále mení. V súčasnosti je asi 500 km neefektívnych tratí. Ak by sa však na týchto tratiach prevádzka zastavila, potom aj na tratiach, do ktorých nerentabilné trate ústia, poklesnú výkony a vzniknú ďalšie neefektívne trate. Istou nevýhodou železnice je, že svojimi výkonmi nepokrýva všetky regióny a v tomto zmysle citeľne chýba modernizácia tzv. južnej trasy.

Železnice sú v konkurenčnom vzťahu oproti iným druhom dopravy, predovšetkým automobilovej, na rozdiel od nej však hradia všetky náklady, teda aj tie, ktoré sú spojené s dopravnou cestou.

V roku 1993 sa začala cena dopravy kalkulovať po novom, s prihliadnutím na lokálne podmienky, a teda viac regionálne. Už sa nepoužívali tarifné tabuľky, ale nákladovosť konkrétneho úseku prepravnej trasy. Takto sa namiesto plánovanej straty dosiahol zisk. Záujem, vyplývajúci zo štvornásobne vyššieho prepravného, je predovšetkým o tranzitné koridory. Je snaha získať koridor sever - juh, o ktorý sa usiluje i ČR, ako aj koridor západ - východ, o ktorý sa usiluje aj Poľsko. Prelínanie priestorov v geografickom i ekonomickom zmysle je teda v prípade železníc jasné.

Ostáva ešte vyjasniť si vzťah k priestoru správneho. Určitú súvislosť vidíme v deregulovaní nákladových taríf, ktoré vychádza v ústrety regionálnym špecifikám. Podstatnejšia je však súvislosť s hodnotením neefektívnych tratí. Podľa pripravovaných zásad zákona o železničných dráhach budú mať ŽSR len dve kategórie tratí - celoštátne v pôsobnosti vlády a regionálne trate v pôsobnosti regionálnej štátnej správy. Vedenie ŽSR dúfa, že s novým regionálnym usporiadaním sa viac prostriedkov zo štátneho rozpočtu preleje do regionálnych rozpočtov. Potom bude záležať len na regionálnych správach, či dokážu svoje trate udržiavať, alebo ich zrušia. Pre tieto regionálne správy je veľmi dôležité komplexne zhodnotiť súčasnú a aj perspektívnu dopravu v regióne. K tomu regionálna správa musí odhadnúť nielen vývoj dopravných nárokov vnútri regiónu, ale i štruktúru a charakter tranzitnej prepravy.

Železničná doprava je príkladom, ako je regionalizácia a ekonomizácia časti územného komplexu previazaná s jeho celkovým rozvojom. Je pochopiteľné, že decentralizácia územnej správy si vyžiada premyslený postup, ktorý uvoľní ruky samosprávnym článkom v oblastiach, kde sú veľké rezervy vo využití komparatívnych regionálnych výhod, a naopak, posilní centrálnu štátnu koordináciu a reguláciu tam, kde si to charakter aktivít vyžaduje.

Typickým príkladom uplatňovania štátnej regulácie, resp. štátneho dozoru je posudzovanie urbanistických projektov a rôznych investičných akcií z hľadiska noriem Environment Impact Assessment (EIA). Treba si uvedomiť, že analýza vplyvu uvažovanej investičnej akcie na životné prostredie, realizovaná v kontakte so zainteresovanými subjektmi v danom území, má nielen ekologický, ale aj výrazný ekonomický zmysel. Mapovaním a vyhodnocovaním alternatív, zohľadňovaním rôznych, mnohokrát i protichodných záujmov v danom území, systém EIA uľahčuje rozhodovanie, a tak napomáha optimálnu reštrukturalizáciu regiónu. Zatiaľ sa tento postup použil v projekte vodného diela Žilina a prvky EIA sa uplatňujú v územnoplánovacej dokumentácii veľkých územných celkov. Pochopiteľne, ideálny je taký stav, keď filozofia EIA prenikne už do koncepcií rozvoja územných jednotiek, čím dochádza ku koordinácii zo širšieho regionálneho pohľadu a môže sa predísť mnohým konfliktom.

Vnútropolitické a zahraničnopolitické aspekty územného členenia

Nové územné členenie možno chápať ako súčasť transformácie regiónov. Jeho jedinečnosť tkvie v historickej ohraničenosti a podmienenosti tohto fenoménu, ktorého dôsledky budú dlhodobé. Cieľom je také územnosprávne usporiadanie, ktoré bude prispievať k všestrannému rozvoju regiónov a v istom zmysle ho aj podmieňovať.

Ukazuje sa, že zo sociálno-ekonomického hľadiska sú dôležité hlavne dve zásady: po prvé, *postupná decentralizácia rozhodovania v danom území*; po druhé, *posilnenie participácie regiónu na tvorbe i využívaní vlastných zdrojov*.

Obe zásady navzájom súvisia a znamenajú logické prepojenie územnosprávneho a regionálno-ekonomického pohľadu na fungovanie územných celkov. Pri koncipovaní týchto celkov sa postupne vykryštalizovali dva prístupy: *župný* a *vládný*. Časť samosprávy vychádza z komplexu kritérií, akými sú geografické, historické, kultúrne, sociálno-ekonomické, demografické predpoklady a pod., a navrhuje vytvoriť 16 žúp a 77 okresov. Vládný návrh uvažuje ponechať 121 obvodov a 38 okresov a vytvoriť sedem oblastí. Združenie miest a obcí na Slovensku (ZMOS), ktorý sa prikláňa k župnému variantu, argumentuje úsporou správnych úradníkov, ako aj väčšou dostupnosťou 16 župných úradov pre občanov než v prípade 7 oblastných úradov.

Výhodou vládneho návrhu je ponechanie existujúcich štruktúr a doplnenie o chýbajúci regionálny článok. V konštrukcii oblastí je však snaha o optické "vylepšenie" problémových južných území. Strategický význam môže mať takéto riešenie za predpokladu, že spôsob riadenia si uchová dominantný vertikálny ráz, inými slovami - zostane naďalej výrazne centralistický. To však odporuje všeobecne uznávanej tendencii posilňovania regionálnych kompetencií. V tomto smere je župný variant progresívnejší, pretože pristupuje k formovaniu územných celkov otvorene a dôsledne. Navrhované župy nadväzujú na regionálne tradície, ktoré napriek rôznym územným členeniam dodnes pretrvávajú a osvedčujú tak svoju životaschopnosť. Popri tom však tento variant predstavuje radikálnejší zásah do priestorového usporiadania, keď inovuje vymedzenie okresov, lepšie povedané, vracia sa k stavu v roku 1960.

Trochu zjednodušene môžeme *župný variant* nazvať *prístupom zdola*, kde sa odráža už existujúca neformálna spolupráca obcí v rámci regionálnych združení, kým *vládný návrh* *fixuje súčasný stav* a dopĺňa ho o sedem oblastí dosť umelo konštruovaných.

Je dôležité, aby sa nové územnosprávne celky stali životaschopnými a boli schopné aktívne prispieť k ekonomickej transformácii regiónov hneď od začiatku. V tomto smere sú pozitívne skúsenosti so spoluprácou obcí v rámci ZMOS. Regionálne združenia obcí sú neustále v dynamickom vývoji a riešia rôzne problémy, ktoré svojou povahou prekračujú hranice obce. Skúsenosti regionálnych združení miest a obcí, ktoré svojou aktivitou do istej miery supľujú druhý

stupeň samosprávy, by bolo správne využiť pri inštitucionalizácii tejto samosprávy. Počas niekoľkých rokov sa tu totiž nahromadilo veľa skúseností a iniciatív, ktoré majú regionálny dosah.

Miestna iniciatíva je rozhodujúca aj pri tzv. nadhraničnej spolupráci, ktorá ústi do konštituovania euroregiónov. Známa je iniciatíva obcí východného Slovenska pri zakladaní Euroregiónu Karpaty. Prihraničná spolupráca jestvuje i na severných a južných hraniciach Slovenska. Miestne iniciatívy však môžu naraziť a aj narážajú na rezervovaný postoj ústredných vlád, vyvolaný nedôverou k iniciatívam susedov. Podozrenie, že prihraničná spolupráca je vlastne nástrojom expanzívnej politiky jedného štátu voči druhému, a priori nadhraničnú spoluprácu paralyzuje.

Aby sa všetky pozitíva nadhraničnej spolupráce prejavili, je nevyhnutné vytvoriť pre to aspoň minimálne predpoklady, a to je atmosféra dôvery a presvedčenie o obojstrannom prospechu z tejto spolupráce. Za užitočnú a potrebnú považujeme spoluprácu s každým susedom. Z krajín V4 sme jediným štátom, ktorý má hranice s každou z nich, hranica s Ukrajinou nás spája s nádejnými partnermi a trhmi a Rakúsko je mimoriadne zaujímavé zvlášť teraz, keď vstupuje do Európskej únie. Slovensko sa nemôže uzavrieť pred susedmi, a zároveň deklarovať záujem o integráciu do európskych hospodárskych i bezpečnostných štruktúr. Naopak, prvý krok k európskej integrácii vedie cez užšiu spoluprácu so štátmi strednej a východnej Európy.

Je predpoklad, že zvyšovanie kompetencií regiónov a adekvátne posilnenie ich ekonomického postavenia umožní cieľavedomejšie využitie ich potenciálu. Doterajšie pomerne veľké kompetencie obcí i programy sociálno-ekonomického rozvoja okresov neboli dostatočne ekonomicky podporené. Nedostatok domáceho kapitálu a zdržanlivosť zahraničných investorov sa dá prelomiť iba zvýšením politickej a hospodárskej stability a ponukou vysokorentabilných rozvojových projektov. V tomto smere sú práve regióny miestom, kde ciele impulzy môžu generovať ďalšie aktivity vedúce k všeobecnému ekonomickému oživeniu. Identifikácia synergických efektov v priestore a ich účelné časovanie spojené s adaptačnými a reštrukturalizačnými procesmi sú jedným z hlavných poslání regionálnej politiky. Koordináciu tejto politiky regionálneho oživenia a transformácie nie je možné zvládnuť iba z centra, oveľa väčší priestor budú musieť dostať regióny. Z toho vyplýva nevyhnutnosť vytvoriť územnosprávne jednotky, ktoré by sa úspešne chopili neľahkých úloh samostatne, iniciatívne a boli schopné zapojiť sa do efektívnej delby práce.

Územného členenia sa nepriamo dotýka problematika *neziskových organizácií*. Aj u nás, podobne ako je to už rozvinuté v zahraničí, vzniká popri vládnej a podnikateľskej sfére aj tzv. tretí sektor. Sú to rôzne nadácie, združenia občanov, dobročinné spolky, kluby, svojpomocné skupiny, kultúrne, náboženské a vzdelávacie inštitúcie. Na Slovensku je týchto organizácií asi 500, z toho 40 % je na území Bratislavy. Mimovládne organizácie iniciujú mnohé sociálne

programy a humanistické akcie, ktoré majú miestny alebo regionálny význam. Na svoju činnosť využívajú príspevky domácich a zahraničných nadácií i štátnych fondov. V krátkom čase možno očakávať rozprúdenie diskusie o miere užitočnosti neziskových organizácií, ktorá bude niesť výrazný politický nádych. Neziskové organizácie by nemali odvádzať dane a zisk by mali venovať na účely, na ktoré boli zriadené. Tým sa však do istej miery ochudobňuje štátny rozpočet, aj keď na druhej strane prostriedky na rôzne humanitné a sociálne účely sa môžu využiť efektívnejšie a adresnejšie, ak sa dostávajú na miesta určenia kanálmi tretieho sektora. Regionálna samospráva tu môže pôsobiť ako servis pre neziskové organizácie, sprostredkujúci styk medzi nimi a štátnymi orgánmi, finančnými inštitúciami a pod. Ide o to, aby sa našla prijateľná miera i sféra vplyvu štátnych a neziskových organizácií. Fungujúca samospráva na miestnej i regionálnej úrovni bezpochyby môže k optimalizácii tejto miery veľkou časťou prispieť.

Niektoré aktuálne otázky transformácie regiónov

K tomu, aby územnosprávne celky fungovali ako reálne ekonomicko-sociálne jednotky, je potrebné, aby regióny viedli medzi sebou súťaž a finančné toky medzi štátnym rozpočtom a regiónmi boli optimalizované.

Súťaž predpokladá podporu vytvárania konkurenčného prostredia centrom a existenciu motivácie pre využívanie lokálnych komparatívnych výhod.

Čo sa týka finančných tokov, oživenie predpokladá impulzy do regiónov predovšetkým v investičnej oblasti poskytovaním garancií a mäkkých úverov, úpravou daňovej sústavy v záujme zabezpečenia primeranej hladiny zaručených obecných príjmov, ako aj podporou významných regionálnych projektov.

Jednou z ciest oživenia regionálneho rozvoja je i zakladanie a podpora regionálnych rozvojových agentúr, podnikateľských a inovačných centier, podnikateľských poradenských stredísk a pod. V rámci zahraničnej pomoci je možné nájsť i adekvátne finančné zdroje na rozbehnutie konkrétnych projektov slúžiacich potrebám regiónov. Veľký význam v tomto smere zohráva propagácia regiónov slúžiaca tak potrebám cestovného ruchu, ako aj informovaniu potenciálnych investorov.

V tomto roku by napríklad mali na našich veľvyslanectvách inštalovať samoobslužný vizuálny informačný systém (SVIS), kde by sa mali prezentovať podnikatelia. Technicky je systém založený na veľkokapacitnom počítači s farebnou obrazovkou, CD-ROM prehrávačom a laserovou tlačiarňou s interakciou používateľa dotykom na displeji. Používateľ má možnosť napríklad vyhľadať vhodného kandidáta na spoluprácu a vytlačiť o ňom súhrnnú informáciu. Prepájanie a kombinácia obrazu a zvuku, inými slovami multimediami, sa ponúkajú aj podnikateľom v oblasti turistiky, ale aj bežným návštevníkom. Existuje napríklad projekt *Cestovný ruch stredného Spiša*, ktorého výsledkom je farebný ozvučený film na CD disku, vhodný na prezentáciu v zahraničí. Poskytuje základné informácie o Slovensku ako celku a podrobné o spišskom regióne. Používateľ systému volí

podľa oblasti svojho záujmu informácie o histórii, kultúre, geografii, doprave, turistických a iných pozoruhodnostiach miest a obcí, ktoré dodali svoj program.

K zvýšeniu informovanosti o našej republike prispievajú i obchodné a kultúrne centrá, kde sa môžu prezentovať regióny. Môže ísť o zastúpenie miest a obcí, hotelov, cestovných kancelárií, turistických informačných centier, malých a stredných podnikateľov, ale aj väčších firiem. Príkladom môže slúžiť *Slovenské obchodné a kultúrne centrum (SOKC)* vo Frankfurte nad Mohanom, kde sa regióny a firmy môžu prezentovať výstavnou i predajnou formou. Priestory SOKC možno využiť aj na kultúrne akcie, uskutočňovanie odborných seminárov, obchodné rokovania, tlačové besedy a pod.

Dostať investičnú výstavbu z hlbokého poklesu okrem lákania zahraničného kapitálu sa pokúšajú hlavne domáce stavebné firmy zakladaním investičných združení. Tie by mali spojiť záujmy obcí, bánk a stavebných podnikateľov a podnietiť ich k zvýšenej investičnej aktivite napríklad v podobe rýchlonávratných stavieb pre potreby malých a stredných podnikateľov, nadštandardných bytov, garáží a pod. Z pohľadu regiónov je významná výstavba bytov, ktorá po zastavení komplexnej bytovej výstavby (KBV) neposkytuje žiadne kvantitatívne uspokojujúce náhradné formy. Ako vieme, trh s bytmi sa môže konštituovať, ak dôjde k prevodu vlastníckych práv, a súčasne sa liberalizujú ceny bytov i nájomného. V podmienkach ostrého deficitu bytov by však ich ceny neúmerne vzrástli, preto je potrebná štátna regulácia, ktorá by zabezpečila postupnú liberalizáciu cien, a zároveň by podporila novú výstavbu. Kvantitatívna analýza potrieb ukazuje, že ročne by sa malo postaviť asi 15 tisíc bytov, aby sa situácia v tejto oblasti nezhoršovala. Nové formy výstavby by mali rešpektovať jednak sociálnu stratifikáciu obyvateľstva, jednak najnovšie technické trendy smerujúce k energeticky a materiálovo úspornému bývaní. Masívnejšia výstavba nových bytov naráža na nízku kúpyschopnosť obyvateľstva, hlavne mladých ľudí, čo nedokáže podstatnejšie zmeniť ani systém stavebného sporenia. Okrem toho sú problémy s vlastníckym vysporiadaním pozemkov a s nedostatkom úverov a ich vysokou cenou. Spolu to spôsobuje, že podnikanie v oblasti výstavby bytov sa považuje za málo rentabilné a rizikové. Stavebné firmy sa sústreďujú na dokončovanie rozostavaných bytov, ktoré oproti pôvodným projektom často upravujú na nadštandardné, určené pre solventnejšiu klientelu. Pomerne dynamicky sa ujímajú nadstavby domov, pri ktorých sa šetria náklady na rozvody i pozemok, a navyše sa tým rieši i zatekanie plochých striech.

Ideálna, žiaľ málo frekventovaná je situácia, keď obec vlastní pozemky vhodné na bytovú zástavbu, vybuduje potrebnú technickú infraštruktúru a takto pripravený pozemok potom predá stavebným firmám, resp. investorom. Veľkú úlohu zohrávajú realitné spoločnosti, ktoré sa nezaoberajú iba obchodovaním s nehnuteľnosťami, ale realizujú i revitalizáciu územia a celých architektonických štruktúr. Región, ktorý má predstavu o svojom ďalšom vývoji, o formovaní svojich miest a obcí, ľahšie priláka kapitál a investorov v územnom rozvoji (developerov). Pod týmto pojmom si nepredstavujeme len kapitálovo silných investorov, ale i fyzické osoby, ktoré sa angažujú na rozvoji územia, sprostredkujúajú

kontakty medzi podnikmi, obcami, finančnými inštitúciami pri realizácii určitého konkrétneho zámeru prinášajúceho zisk. Pre developerov má strategickú hodnotu informácia o stave a hlavne o možnostiach rozvoja územia. Priestorové analýzy developeri konfrontujú s projektmi rozvoja rezortov, napr. v oblasti energetiky, konverzie výroby, cestovného ruchu a pod., a hľadajú efektívne spôsoby investovania do rozvoja územia postaveného na perspektívach využívania jeho potenciálu, nezriedka na určitých geografických, resp. polohových kvalitách.

Otázka, v akej miere a akým spôsobom ovplyvňuje lokálna, resp. regionálna samospráva proces štruktúrnej adaptácie, súvisí s úrovňou územných i podnikových manažmentov. Na mnohých okresných úradoch fungujú regionálne hospodárske a sociálne rady, pomocou ktorých sa darí neformálnym spôsobom koordinovať spoluprácu dôležitých podnikateľských, finančných a správnych subjektov. Rozhodujúcim momentom pre oživenie lokálnej ekonomiky sa však dnes ukazuje zlepšenie podmienok pre malých a stredných podnikateľov poskytovaním výhodnejších úverov, poradenských a iných služieb. Rozvoj miestneho trhu nie je možné podstatnejšie rozvinúť bez zvýšenia kúpnej sily obyvateľstva a tá závisí aj od úspešnosti miestnych podnikov, od vytvárania nových pracovných príležitostí. Reštrukturalizácia podnikov, dobudovanie technickej infraštruktúry vo veľkej miere závisí od prívlevu investícií, s čím sú úzko späté makroekonomické rámce transformácie a v neposlednom rade i udržanie politickej stability.

Záver

Nové územnosprávne členenie štátu je výrazom politického i ekonomického hodnotenia dosiahnutého stavu fungovania regiónov. Z povahy vecí však vyplýva, že cieľom vytvárania nových územných štruktúr je hlavne perspektívne uvoľniť vnútorné rezervy, ktoré sú skryté v ašpiráciách a iniciatívach obyvateľov regiónov. Od decentralizácie moci - vytvorenia druhého stupňa samosprávy sa očakáva pozitívny vplyv na transformáciu spoločnosti, osobitne na transformáciu ekonomiky. V spôsobe delenia sa odráža nielen predstava o miere decentralizácie, ale zohľadňujú sa i historické, kultúrne, etnické, prírodnomorfológické, sídelné a sociálno-ekonomické kritériá, čo by malo viesť k optimalizácii vytváraní územnosprávnej štruktúry. Ide o náročnú operáciu vyžadujúcu dostatok politickej vôle i taktu. Možno však využiť doterajšie skúsenosti z činnosti regionálnych združení miest a obcí, regionálnych rozvojových agentúr a podobných územne orientovaných subjektov. Regionálne ZMOS do istej miery kryštalizovali sféru vzájomnej spolupráce a vymedzili i siločiaru priestorového rozloženia záujmov. Proces formovania nových jednotiek nie je múdre umele urýchľovať, ale ani oddaľovať a riešenie odkladať. Možno sa v ňom inšpirovať (ale nie mechanicky kopírovať) aj niektorými skúsenosťami európskych modelov územného členenia, pričom je potrebné mať na zreteli naše integračné ciele.

V období nastupujúceho ekonomického oživenia by sa reštrukturalizácia výro-

by, priemyselná politika, reštrukturalizácia finančnej sféry, poisťovne i privatizácia mali realizovať s väčším príspevom samospráv. Tak miestne, ako aj regionálne samosprávy by rezortné prístupy transformácie modifikovali o územný rozmer a táto kombinácia by sa mala podporiť i ponechaním väčšej časti regionálnych daní v miestnych rozpočtoch, čo by podporilo decentralizačné trendy a umožnilo samostatnejšie a tým i zodpovednejšie hospodárenie v regiónoch.

Došlo 22. 9. 1994

Literatúra

- [1] PROSNAN, J.: Železnice si hľadajú svoje miesto v trhovej ekonomike. *Trend*, 1994, č. 29.
- [2] LAJČIAKOVÁ, D.: Na zastupiteľských úradoch SR nainštalujú informačný systém s podnikateľskými kontaktmi. *Trend*, 1994, č. 21.
- [3] SOTNÍK, A.: Turistika: informácie v digitálnej forme. *Profit*, 1994, č. 25.

NEW TERRITORIAL DIVISION AND STRUCTURAL ADAPTATION OF REGIONS

Jozef SCHMÖGNER

Economic transformation has got a real space dimension which is obviously revealed by different adaptation ability of regions. The paper deals with specific features of regional potentials and compares the space in geographic, economic and administrative sense.

An example is given concerning railway transport and it illustrates its gradual regionalization which is to assure a more accurate price calculation and a better utilization of railroads.

The discussion on a new territorial division comes out of a complex view concerning territorial development and compares priorities and risks of the so-called "district" and "government" variant.

The regional transfrontier (crossborder) cooperation leads to the rise of Euroregions. Some problems and perspectives of the transfrontier cooperation is discussed using an example of the Carpathians Euroregion.

It seems to be important for the economic transformation of regions to secure that: the regions might compete with each other, and financial flow between state budget and regional budgets were optimized.

Competition is needed to assure better utilization of comparative advantages of the regions which might lead to fuller satisfaction of the needs of their population. Making financial relations between the centre and the regions more transparent is a basic prerequisite and condition of economic behaviour of regions and regional state policy application, as well.

Cestovný ruch a jeho úloha v procese transformácie ekonomiky regiónov

Mária KAČÍRKOVÁ*

Úvod

Geopolitická poloha Slovenska v strede Európy predurčuje tomuto územiu intenzívnejší rozvoj cestovného ruchu. Slovensko predstavuje mimoriadne zaujímavú, hodnotnú a prírodným prostredím príťažlivú krajinu (hoci s čiastočne narušeným životným prostredím), a to aj z hľadiska kultúrno-historického a kultúrno-spoločenského potenciálu. Podľa prevládajúcich názorov odborníkov sa svetový cestovný ruch bude dynamicky rozvíjať napriek celosvetovej ekonomickej recesii. Preto možno rátať aj s rozvojom cestovného ruchu na Slovensku, ktorý sa bude postupne stále výraznejšie uplatňovať v jednotlivých regiónoch.

V poslednom období patril cestovný ruch k najdynamickejšie sa rozvíjajúcim odvetviam svetovej ekonomiky. Zmeny od roku 1989 spôsobili, že slovenský turizmus zaznamenáva z roka na rok vyššie devízové príjmy, pričom je potrebné zdôrazniť, že rast príjmov zo zahraničného cestovného ruchu bol viac výsledkom živelného vývoja po otvorení hraníc než výsledkom premyslenej politiky cestovného ruchu. Opakom rozvoja zahraničného cestovného ruchu (ďalej CR) bol silný pokles domáceho CR, pričom slovenský CR využíval zatiaľ len malú časť svojich potenciálnych rezerv (tab. 1).

Tabuľka 1

Dynamika vývoja príjmov cestovného ruchu v SR v konvertibilných menách

| Príjmy v roku (v mil. USD) | |
|---|------------|
| 1989 | 30.0 |
| 1990 | 60.0 |
| 1991 | 135.0 |
| 1992 | 213.0 |
| 1993 | 390.2 |
| Odhad Ministerstva hospodárstva SR (v mil. USD) | |
| 1994 | 350 - 370* |
| 1995 | 460 - 480 |
| 1996 | 580 - 600 |

* Prvý polrok 1994 vykazuje v aktívnom zahraničnom CR hodnotu 293.1 mil. USD, čo je priaznivejší výsledok ako v rovnakom období 1993, s hodnotou 124.9 mil. USD.

Napriek tomuto priaznivému rastu je výška príjmov z aktívneho zahraničného CR v prepočte na 1 obyvateľa za rok 1991 veľmi nízka v porovnaní s inými krajinami (tab. 2).

T a b u l k a 2

Príjmy z aktívneho zahraničného cestovného ruchu za rok 1991

| Krajina | Spolu (v mil. USD) | Na 1 obyvateľa (v USD) |
|-------------|--------------------|------------------------|
| Rakúsko | 13 969 | 1 833 |
| Švajčiarsko | 7 030 | 1 057 |
| Francúzsko | 21 300 | 379 |
| Portugalsko | 4 151 | 396 |
| Slovensko* | 135 | 26 |

* Posledný údaj z roku 1993 v SR predstavoval 74 USD na jedného obyvateľa.

Efektívnosť cestovného ruchu v našich podmienkach zatiaľ nezodpovedá svetovým tendenciám, a to najmä v dôsledku jeho deformovaného vývoja v minulosti, keď často nebola zabezpečená ani jednoduchá reprodukcia základných prostriedkov v jeho komerčnej časti, čo sa prejavovalo najmä v zaostávaní rozsahu a kvality služieb cestovného ruchu.

Súčasná situácia v oblasti podpory rozvoja cestovného ruchu

Cestovný ruch je rozvojovým odvetvím národného hospodárstva, ktoré má viesť k oživeniu ekonomiky. V tomto zmysle základné strategické ciele politiky CR boli pre podmienky Slovenska formulované potrebou zvýšenia podielu CR na tvorbe hrubého domáceho produktu (HDP) z odhadovaného súčasného podielu 0,9-1,1 % na výhľadovo optimálny podiel 5 % po roku 2000 (na rok 2000 sa predpokladá 2-3 %). Na porovnanie: Rakúsko vykazuje súčasný podiel HDP na CR 11-12 %.

Cestovný ruch pôsobí na trhovú ekonomiku ako stabilizujúci faktor (je napríklad odolnejší voči konjunktúrnym výkyvom ako iné exportné odvetvia), rieši nezamestnanosť predovšetkým v problémových regiónoch tým, že poskytuje pracovné príležitosti, napomáha demografickú stabilizáciu regiónu a v neposlednom rade prispieva aj k hospodárskej a politickej integrácii s vyspelými štátmi. Na dynamizáciu rozvoja sa cestovnému ruchu poskytujú rôzne formy finančnej aj nefinančnej podpory. Finančnú podporu predstavujú programy na podporu rozvoja CR a agroturistiky, ako aj podpora pri tvorbe nových pracovných miest, nefinančnú podporu predstavujú rôzne poradenské služby, vzdelávacia činnosť a rekvalifikácia.

Sekcia CR Ministerstva hospodárstva SR v spolupráci so Slovenskou záručnou bankou vypracovala *Program podpory rozvoja cestovného ruchu v Slovenskej*

republike a jeho účinnosť nadobudla platnosť dňom 1. októbra 1992. Podpora predstavuje úhradu častí úrokov, avšak maximálne do výšky 70 % zo základných úrokov vzniknutých počas trvania úverového vzťahu, a to pre vybrané projekty s nasledovným zameraním:

- rekonštrukcia a modernizácia ubytovacích a stravovacích zariadení, výsledkom ktorých bude rozšírenie kapacít;
- výstavba nových ubytovacích a stravovacích zariadení, pri ktorých sa získa minimálne 10 lôžok, resp. 20 miest pri stole;
- obnova kultúrno-historických objektov alebo objektov ľudovej architektúry s následným využitím pre CR;
- zriadenie doplnkových služieb pri ubytovacích zariadeniach (športovo-rekreačné a kultúrno-spoločenské zariadenia);
- kvalitatívne zlepšenie osobných horských dopravných zariadení, nákup zariadení na úpravu zjazdových a bežeckých lyžiarskych tratí, ekologická doprava;
- dobudovanie parkovísk, prízjazdových komunikácií a infraštruktúry pri ubytovacích a stravovacích zariadeniach, výstavba ekologických stavieb nevyhnutných na prevádzku zariadení CR;
- zriaďovanie informačných kancelárií na účely poskytovania turistických informácií.

Z možnosti poskytnutia podpory sú vylúčené úvery na:

- krytie prevádzkových nákladov;
- kúpu alebo dražbu prevádzkovej jednotky;
- kúpu osobných automobilov alebo autobusov;
- projekty zamerané na vybudovanie, resp. rekonštrukciu odbytových stredísk verejného stravovania s prevažne zábavnou funkciou a kategóriou občerstvenia;
- projekty zamerané na vybudovanie, resp. rekonštrukciu ubytovania v súkromí okrem projektov zameraných na agroturistiku;
- investície, ktoré nesúvisia priamo s podnikateľským zámerom.

O podporu sa môžu uchádzať podnikatelia spĺňajúci určité podmienky:

- realizácia projektov nesmie byť dlhšia ako 12 mesiacov, pri rozsiahlejších a náročných stavebných prácach maximálne 24 mesiacov;
- žiadateľom o príspevok môže byť iba podnikateľ, ktorého úverový vzťah trvá v čase podania žiadosti;
- po ukončení investičnej akcie musí zariadenie slúžiť CR v súlade s predloženým projektom minimálne 3 roky.

Vláda týmto programom poskytla pomoc pri prekonaní najproblematickejších začiatkov podnikania, ďalšej iniciatívy sa musí chopiť miestna samospráva. Jej úlohou je prilákať, podporovať a koordinovať podnikateľské aktivity na svojom území, pretože pri fungovaní nového daňového systému sa črtajú aj zvýšené príjmy do obecnej pokladnice.¹

¹ Predtým bol cestovný ruch podporovaný z Fondu CR, ktorý sa vytváral z dvoch zdrojov: z kurzových rozdielov a 20-halierového príspevku z predaja pohľadníc.

Svojím zameraním je program určený na rozvoj CR v mestách a v obciach SR, ktoré sú hlavnými aktérmi jeho pôsobenia. Prvé etapy programu boli určené pre malých a stredných domácich podnikateľov, inováciou sa teraz rozširuje aj na podnikovú sféru.

Rozvoj CR v oblasti vidieckej turistiky a agroturistiky podporuje najmä Ministerstvo poľnohospodárstva SR, ktoré v roku 1992 vypracovalo *Rezortný program rozvoja agroturizmu*, ktorý naďalej aktualizuje a rozvíja. Do programu sa v roku 1992 zapojilo 92 podnikateľských subjektov z 13 regiónov Slovenska, ktoré sa nachádzajú na Strednom a Východnom Slovensku - Banská Bystrica, Čadca, Dolný Kubín, Liptovský Mikuláš, Martin, Poprad, Bardejov, Spišská Nová Ves, Rožňava, Michalovce, Trebišov, Humenné a Vranov nad Topľou.

Podpora rozvoja agroturistiky je rozpracovaná v *dotačných smerniciach*, ktoré na rok 1994 určujú tieto podmienky poskytovania finančných prostriedkov:

1. Fakultatívne dotácie na podporu rozvoja agroturistiky sa poskytujú v nepriamej forme úhradou splátok úveru v roku 1993 do výšky 30 % z celkového úveru poskytnutého na tento účel, a to na:

- prestavbu jestvujúcich hospodárskych objektov, ktoré stratili svoje pôvodné poslanie, na zariadenia pre poskytovanie turistických služieb;
- rekonštrukciu a modernizáciu existujúcich obslužných, rekreačných, stravovacích a ubytovacích zariadení;
- vo výnimočných prípadoch na výstavbu nových objektov v mimoriadne exponovaných a turisticky atraktívnych oblastiach, ktoré umožnia poskytovanie turistických služieb a rozvíjanie turistických aktivít;
- výstavbu agrocampingových zariadení vo voľnej prírode vrátane hygienických a ekologických zariadení;
- rozvoj výroby darčkových a úžitkových predmetov s folklórnou tematikou alebo výrobkov nadväzujúcich na tradičné ľudové remeselnícke výroby.

2. Fakultatívne dotácie na propagáciu rozvoja agroturistiky, budovanie informačných a propagačných sietí a prípravu manažmentu sa poskytujú v priamej forme do výšky 30 % z fakturovaných cien.

3. Podmienkou poskytovania dotácií je:

- účasť žiadateľa v rezortnom programe rozvoja agroturistiky a v regionálnom realizačnom projekte pre agroturistikú;
- hlavná podnikateľská činnosť žiadateľa je poľnohospodárska výroba, poskytovanie agroturistických aktivít je len doplnkovou činnosťou, pričom tržby z poľnohospodárskej výroby musia dosahovať minimálne 50 % z celkových tržieb podnikateľskej činnosti; agroturistické aktivity sa môžu rozvíjať v rozhodujúcej miere len v priestoroch a na území hospodárstva žiadateľa o dotáciu;
- rozvoj agroturistiky prispieva k reštrukturalizácii poľnohospodárskej výroby regiónu;
- rozvíjaním agroturistických aktivít sa vytvárajú nové pracovné príležitosti;
- ukončenie výstavby investičnej akcie je maximálne 24 mesiacov od jej začatia;
- zabezpečenie ekonomickej návratnosti investičnej akcie je najneskôr do 8 rokov od jej uvedenia do prevádzky.

V rozvoji Slovenska majú nezastupiteľné miesto dedinské sídla, ktoré v sídelnej sieti predstavujú cca 95 % všetkých sídiel veľkostnej kategórie do 5000 obyvateľov a v ktorých žije takmer polovica obyvateľov Slovenska. Z tohto dôvodu bolo potrebné vytvoriť predpoklady a podmienky na revitalizáciu dediny, na jej komplexnú obnovu v súlade s rozvojom celej sídelnej sústavy. Na tento účel Ministerstvo životného prostredia SR v úzkej spolupráci so Združením miest a obcí a ďalších expertov vypracovalo *Program obnovy dediny*, ktorý vláda Slovenskej republiky schválila svojím uznesením č. 395 dňa 23. júla 1991. Prostredníctvom tohto programu sa podporuje aj rozvoj vidieckeho turizmu a agroturizmu na Slovensku. Takzvaná zelená turistika, agroturistika pomáha riešiť nielen problémy v zamestnanosti vytváraním nových pracovných miest v sektore služieb a obchodu, ale poskytuje zázemie poľnohospodárstvu, a to formou predaja poľnohospodárskych produktov, poskytovaním špecifických agročinností, ako aj finalizáciou výrobkov pre stravovacie zariadenia, a zároveň preukazuje rýchlu návratnosť investovaných prostriedkov. Príkladom môže byť Tirolsko, ktoré dosahuje až 45 % príjmov z turistického ruchu, z toho 25 % pochádza práve z agroturistiky. Uvedomujúc si dôležitú úlohu vidieckeho turizmu bol v SR vytvorený Slovenský zväz vidieckeho turizmu a agroturizmu, ktorý sa od marca 1994 stal členom EUROGIDES (Európsky zväz pre vidiecku turistiku a turistiku na dvore).

Na základe Programu podpory CR vzrástli od začiatku jeho realizácie nové pracovné príležitosti o 537 miest, stále lôžka o 777, prístelky o 31 a miesta pri stole o 4026. Napriek uvedenému prírastku pracovných príležitostí a kapacít CR je potrebné konštatovať, že súčasná vysoká úroková sadzba finančných prostriedkov odrádza malých podnikateľov investovať v cestovnom ruchu. Bolo by preto žiaduce prehodnotiť postoj štátu voči pôžičkám v zmysle ich poskytovania bezúročne, čo by kladne stimulovalo rozvoj CR, pre ktorý má Slovensko všetky predpoklady.

K finančným formám podpory podnikania v CR patrí aj podpora sprostredkovaná Ministerstvom práce, sociálnych vecí a rodiny SR, resp. úradmi práce v mieste podnikania, a to dotáciou v prípadoch vytvárania nových pracovných príležitostí pre určitý okruh nezamestnaných.

Nefinančné formy podpory reprezentujú poradenské služby, vzdelávacia činnosť a rekvalifikácie. Poradenské služby môžu poskytovať rôzne subjekty - štát (prostredníctvom ministerstiev), školy, výskumné ústavy, spoločenské záujmové alebo komerčné organizácie. Zahrňujú najmä tieto oblasti: právnickú, stavebno-investičnú, zdravotno-hygienickú, obchodnú a manažérsku. Na poli malého podnikania a podnikateľského rozvoja sa významnou mierou podieľajú RPIC - Regionálne poradenské a informačné centrá s podporou EC-PHARE, ktoré začínajú výrazne pôsobiť v rámci pomoci malým a stredným podnikateľom orientujúcim sa aj na oblasť turistiky. Aktívnu podporu najmä v oblasti agroturistiky poskytuje školiace pracovisko Agroiňstitút Nitra.

Možnosti a perspektívy rozvoja cestovného ruchu v regiónoch Slovenskej republiky

Dôležitým momentom rozvoja CR je efektívne využitie disponibilného lôžkového potenciálu, ktorý podľa štatistických údajov z roku 1990 udáva v cestovnom ruchu na Slovensku disponibilnú kapacitu cca 501 521 lôžok (tab. 3).

T a b u l k a 3

Kapacita lôžkového potenciálu na Slovensku v roku 1990

| Ukazovateľ | Počet lôžok (v tis.) |
|---|----------------------|
| v hoteloch, motelloch, botelloch, ATC | 33 621 ¹ |
| ubytovanie v súkromí (individuálne rekreačné chaty a rekreačné chalupy) | 310 000 ² |
| ostatné zariadenia | 80 000 |
| kúpeľné zariadenia | 12 000 |
| zariadenia vo vlastníctve odborov | 3 900 |
| podnikové rekreačné zariadenia | 62 000 |
| Spolu | 501 521 |

¹ Podľa údajov SŠÚ v roku 1991 vzrástol počet lôžok v uvedených zariadeniach na 41 049 lôžok.

² Odhad počtu objektov s prepočítaním 4 lôžka na 1 objekt.

Uvedené údaje majú orientačný charakter, keďže zmeny po roku 1989 sa veľmi rýchlo a výrazne prejavili práve v cestovnom ruchu a nie sú štatisticky hodnoverne podchytené, ako aj vzájomne ťažko porovnateľné.

Prevažná časť lôžkovej kapacity CR Slovenska je orientovaná na nenáročnú klientelu, zahraniční návštevníci sa uplatnili hlavne v okrese Poprad (26 %) a s výnimkou tatranských okresov sa najväčší záujem sústreďoval na budovanie lôžkových kapacít v blízkosti vodných plôch.

Hoci územie SR sa pre cestovný ruch a rekreáciu v súčasnosti už dosť využíva, v jednotlivých regiónoch Slovenska sú ešte veľké rezervy jeho perspektívneho rozvoja a územného rozšírenia. Ako ťažiskové potenciály pre perspektívny rozvoj vystupujú:

- potenciál pre *kúpeľníctvo* na báze využitia bohatstva minerálnych a termálnych prameňov, ktorých je na Slovensku približne 1000; z tohto počtu je 17 liečivých prameňov na báze minerálnych a liečivých vôd;² kúpeľný turizmus, zahrňujúci kúpeľnú liečbu a komunálne kúpeľníctvo, ktoré predstavuje najlukratívnejšie odvetvie, pretože zabezpečuje vysoké zhodnotenie ľudskej práce vo forme služieb;

² Ďalších 9 liečebných kúpeľov je klimatických, z toho 7 sa nachádza v rámci Vysokých Tatier.

- kultúrno-historický potenciál územia SR, využívaný hlavne pre *mestský turizmus*, zameraný na poznávanie kultúrno-historických cieľov vrátane pamiatok industriálnej architektúry;

- potenciál pre *letné a zimné aktivity*, zahrňujúci najmä vodné plochy, horskú a vysokohorskú krajinu, využívanú najmä pre horský turizmus a turizmus pri vodných plochách;

- vidiecke osídlenie na území Slovenska, ktoré je veľmi perspektívne pre *vidiecku turistiku*, resp. dovolenku na vidieku s doplňujúcou formou agroturistiky; tu je možnosť zapojenia významného lôžkového potenciálu rekreačných chat, chalúp a rodinných domov v kombinácii s vidieckymi aktivitami športovo-rekreačného charakteru;

- geografická poloha Slovenska na križovatke východozápadných a severojužných trás, ktorá určuje potenciál územia pre *tranzitný turizmus*, ktorý sa zhodnotí najmä po dobudovaní dopravnej infraštruktúry;

- územie Slovenska predstavuje aj potenciál pre rozvoj špecifických záľub účastníkov CR, ako sú rybárstvo, poľovníctvo, jazdecko, golf, tenis, jaskyniarstvo, horolezectvo a pod.

Ministerstvo hospodárstva SR za nosné formy CR v Slovenskej republike považuje mestský a poznávací CR, horský CR a kúpeľný CR.

Z perspektívneho pohľadu rozvoja CR a turizmu jednotlivé regióny Slovenska možno hodnotiť nasledovne:³

- Reálne predpoklady rozvoja CR a turizmu vzhľadom na prírodné podmienky, atraktívne turistické prostredie a dobrú materiálno-technickú základňu, s orientáciou na zahraničnú klientelu, majú okresy Poprad, Liptovský Mikuláš, Martin, Bratislava-mesto, Banská Bystrica, Žilina.

- Pri dobudovaní ubytovacích kapacít a cieľavedomej propagácii v zahraničí perspektívne vyhládky rozvoja majú i okresy Bardejov, Dolný Kubín, Čadca, Trenčín, Trnava, Košice-mesto, Spišská Nová Ves, Zvolen, Žiar nad Hronom, Prievidza, Michalovce, Dunajská Streda, Komárno.

- Prírodným a kultúrno-historickým zázemím disponuje niekoľko okresov: Bratislava-vidiek, Senica, Nitra, Nové Zámky, Považská Bystrica, Stará Ľubovňa, Košice-vidiek, Rožňava, Prešov, ale vzhľadom na nižšiu kapacitu a úroveň ubytovacích a stravovacích služieb a zhoršené životné prostredie v aglomeráciách rozvoj CR nebude taký dynamický ako v predchádzajúcich okresoch.

- Okresy Galanta, Levice, Topoľčany, Lučenec, Rimavská Sobota, Veľký Krtíš, Svidník, Trebišov, Vranov nad Topľou, Humenné sú zatiaľ slabobytované službami CR, hoci ich prírodný a kultúrno-historický potenciál je bohatý. Pre rozvoj CR bude potrebné zabezpečiť investície na rozšírenie kapacít CR a infraštruktúry a vyprofilovať ponuku pre CR.

³ Regionálna politika vlády SR, Centrum strategických štúdií (upravené autorkou podľa odporúčania M. Vančeka, posudzovateľa príspevku).

Pre rozvoj cestovného ruchu Slovenska sú pripravené rôzne projekty, z ktorých možno uviesť: návrh tzv. vzorového koridoru turistickej trasy Bratislava - Pezinok - Modra - Trnava - Piešťany - Galanta - Sereď; štúdie regiónov Orava, Kysuce, Spiš, Zemplín, Malé Karpaty, Kremnica a mikroregiónu Topoľčianky. Tradícia slovenského vinohradníctva je prezentovaná Malokarpatskou vínnou cestou, ktorá povedie cez bývalé kráľovské mestá Bratislavu - Svätý Jur - Pezinok a Modru a prilahlé podkarpatské obce okresu Bratislava - vidiek a Trnava.⁴ Zaujímavým projektom je *Kruh turistiky a zdravia*, ktorý pre rozvoj podnikateľských aktivít vo svojom regióne založili primátori a starostovia kúpeľných a rekreačných miest a obcí Bojnice, Turčianske Teplice, Rajecké Teplice, Nimnica, Súľov-Hradné, Čičmany a Veľké Rovné. Potenciálnym rozvojovým územím cestovného ruchu je región Podunajsko, ktorý je orientovaný na vodné športy a cykloturistiku.⁵ Uvažovaná kandidatúra Slovenska na ZOH 2002 by bola prínosom pre rozvoj CR v podtatranskej oblasti, priniesla by reštrukturalizáciu súčasnej vybavenosti a jej skvalitnenie vo dvoch najvýznamnejších regiónoch CR (okres Poprad a Liptovský Mikuláš), kde perspektívne CR bude mať svoje dominantné postavenie.

Rozvoj cestovného ruchu je dôležité akcentovať vo všetkých regiónoch Slovenska, prioritne v problémových oblastiach, ktoré sú postihnuté konverziou priemyselnej výroby a nevyhnutnosťou reštrukturalizovať odvetvia národného hospodárstva, ako vhodný substitút útlmových a ekologicky zafažených výrob.

Cestovný ruch je potenciálnym faktorom rozvoja ďalších odvetví národného hospodárstva, najmä vo sfére obchodno-obslužnej vybavenosti. Okrem toho na činnostiach pre potreby cestovného ruchu môžu participovať tradičné remeslá, v mnohých prípadoch s možnosťou orientácie na spracovanie domácich zdrojov surovín, ako sú drevná hmota, hlina, minerálne pramene, kameň, piesky, štrkopiesky a pod. V cestovnom ruchu je možné využiť drobnú remeselnú a umelecko-priemyselnú výrobu ako košíkárstvo, kožušníctvo, garbiarstvo, čipkárstvo, keramikárstvo, kováčstvo atď. V tejto oblasti sa založila tradícia prezentácie umeleckej výroby a remesiel v Kežmarku, kde sa od roku 1991 v auguste koná *Trh historických a ľudových remesiel*. Oživenie tradičnej remeselnej výroby treba prepojiť aj do oblasti školstva, a to nadviazaním na základné umelecké školy, orientáciou stredného školstva na historické remeslá, umelecké remeslá a umeleckú výrobu, potrebnú aj z dôvodov obnovy pamiatok rôzneho druhu. Tradičnú remeselnú výrobu možno využiť aj vo forme zriaďovania tvorivých dielní pre turistov, kde by mali možnosť vyučiť sa základom vybraného remesla.

⁴ Základné informácie o tejto ceste sa podarilo včleniť do Európskeho katalógu vínnych ciest, ktorý vyšiel v roku 1993.

⁵ Bratislavsko-gabčikovská cykloturistická trasa by mala mať dĺžku asi 150 km a nadviazať na známú Dunajskú cykloturistickú trasu, vedúcu z nemeckého Passau do Linzu, Viedne, Hainburgu a Bratislavy.

Cestovný ruch môže byť významným zdrojom nových pracovných príležitostí, ktorý môže saturovať voľné zdroje pracovných síl s možnosťou uplatnenia sa najmä malých a stredných súkromných podnikateľov. Podľa odhadov v súčasnosti pracuje v odbore cestovného ruchu na Slovensku približne 65 tis. osôb, popritom turistika vyvoláva i tzv. nepriamu zamestnanosť (typická je veľkým množstvom dodávateľských firiem a obslužných činností), čo predstavuje spolu cca 100 tis. pracovných miest. V priebehu najbližších 4-5 rokov prognózy rozvoja cestovného ruchu predpokladajú v tomto odvetví na Slovensku vytvorenie 40-50 tis. pracovných príležitostí, čo kladne ovplyvní súčasnú vysokú mieru nezamestnanosti.

Čo je potrebné urobiť pre rozvoj cestovného ruchu na Slovensku?

Cestovný ruch na Slovensku má zatiaľ mnoho nedostatkov, ktoré vytvárajú bariéry jeho dynamickejšieho a efektívnejšieho vývoja. K nim patria: nedostatok kapacít voľného CR, deficit stravovacích, športovo-rekreačných, kultúrno-spoločenských a informačných služieb, nedostatočné priame dopravné napojenie Slovenska na zahraničie, nedostatok vlastných a úverových zdrojov na financovanie rozvoja CR, nízka podnikateľská kultúra, ako aj nižšia kvalifikačná, najmä jazyková úroveň pracovníkov CR.

Ako uvádza P. Weis v publikácii [4], na akcelerovanie rozvoja cestovného ruchu na Slovensku je potrebné uskutočniť viaceré opatrenia:

1. Vypracovať základnú rozvojovú štúdiu CR na Slovensku, ktorá bude vychádzať z novej filozofie CR, riešiť jeho vzťah k životnému prostrediu, orientáciu a formy cestovného ruchu, funkciu jednotlivých regiónov v CR Slovenska, efektívnosť, zdrojovú náročnosť rozvoja CR a jeho národohospodárske prínosy.⁶

2. Nedostatok kapacít voľného cestovného ruchu a zmenu ich štruktúry v súlade so zmenenou orientáciou CR, osobitne zahraničného, možno riešiť rôznymi spôsobmi - novou výstavbou, rekonštrukciou existujúcich objektov, presunom kapacít viazaného CR (podnikové zariadenia) do komerčnej sféry, zapájaním individuálnych rekreačných objektov a súkromného bytového fondu do komerčného využívania CR. Pre cestovný ruch je možné využívať historické objekty v centrách miest i v extravilánoch, ktoré nemajú v súčasnosti primerané využitie (a často chátrajú). Ich prebudovaním sa získajú veľmi atraktívne zariadenia a uchráni sa pamiatkový fond a významná časť národného bohatstva (Spišská Sobota, Levoča, Mošovce, Mojmírovce). Veľmi vážnou a dôležitou otázkou rozvoja CR (najmä pre klientelu zo zahraničia) je kvalita služieb, ktorá sa musí nevyhnutne zlepšiť.

⁶ Štátnu úlohu *Rozvoj regiónov v CR* v roku 1993 spracoval Ústav turizmu, a.s. a TERNO, š.p., Bratislava.

3. Na urýchlenie rozvoja cestovného ruchu v Slovenskej republike bude nevyhnutné dočasne poskytovať aj určité formy centrálnej podpory, ktoré môžu mať rozličné podoby:

- zvýhodnené úvery, s nižšími úrokovými sadzbami, príp. bezúročné pôžičky;
- vytvorenie, resp. obnovenie fondu CR s novodefinovanými pravidlami pre tvorbu a využívanie prostriedkov;
- zníženie daňových a odvodových povinností, ich odpustenie za určitý čas;
- stimulácia súkromného sektora formou peňažnej prémie za každé lôžko v zariadení so stanovenou minimálnou veľkosťou, ktoré zodpovedá platnej kategorizácii a pod.

Osobitné zvýhodnenie sa môže na prechodný čas poskytnúť niektorým regiónom, kde je spoločensky objektívny záujem o prednostný rozvoj cestovného ruchu. Vzhľadom na nedostatok vlastných zdrojov a drahé úverové prostriedky je potrebné stimulovať aj prílev zahraničného kapitálu (daň zo zisku pre spoločné podniky so zahraničnou majetkovou účasťou vo výške 40 % nie je dost stimulatívna).

4. Novým spôsobom je potrebné riešiť organizáciu a prevádzku v slovenských štátnych kúpeľoch, ktoré predstavujú pravdepodobne najperspektívnejší a najcennejší potenciál CR. V súčasnosti je ponuka kúpeľov viac-menej zúžená len pre pacientov kúpeľnej liečby, v minimálnej miere sa poskytujú rekreačné, resp. preventívno-liečebné pobyty, ktoré sa vo svete tešia mimoriadnemu záujmu. S uvedenými skutočnosťami súvisí privatizácia kúpeľov, vlastnícke vzťahy, spôsob riadenia kúpeľov (kúpeľné služby pacientom - poisťovcom nemocenského poistenia, samoplatcom - turistom), konkurenčné prostredie a pod.

5. Limitujúcim faktorom rozvoja cestovného ruchu je dopravné napojenie Slovenska, ktoré je potrebné riešiť vo všetkých formách dopravy, a to *cestnej* (prepojenie diaľnice na Viedeň a Budapešť, pokračovanie budovania diaľničného ťahu smer Žilina - Tatry), *železničnej* (trasy vybraných medzinárodných rýchlíkov s konečnou stanicou vo Viedni predĺžiť do Bratislavy, perspektívne napojiť Slovensko na európske rýchlostné trate) i *leteckej* (rozšíriť priame pravidelné letecké spojenie Bratislavy so zahraničím, využívať pre potreby CR charterové lety do Piešťan, na Sliač, do Popradu, Košíc, vytvoriť podmienky aj na ďalších letiskách v regiónoch Slovenska - Žilina, Martin, Prešov, Lučenec, Svidník a podobne).

6. Cestovný ruch ako *významné odvetvie národného hospodárstva* predpokladá pre svoj rozvoj adekvátne riadenie a svoju inštitucionalizáciu, ako aj vytvorenie zahraničného zastúpenia Slovenska s funkciou štátnej reprezentácie, a súčasne aj s obchodnou činnosťou. Nevyhnutnou podmienkou fungujúceho CR sú informačné služby, pôsobiace vo vzťahu k účastníkom cestovného ruchu, podnikateľskej sfére i k riadiacim orgánom.

Napriek tomu, že cestovný ruch sa stáva významným hospodárskym odvetvím Slovenskej republiky, je potrebné aj naďalej sledovať jeho sociálnu stránku, najmä v oblasti rekreácie a kúpeľníctva, ktoré majú svoju dôležitú zotavovaciu zdravotnú funkciu, prejavujúcu sa formami prevencie, liečby, rehabilitácie. Z tohto aspektu je nepochybne potrebné čo najrýchlejšie adekvátnym spôsobom vyriešiť otázky prevádzkovania, organizácie, vlastníckych i finančných vzťahov týchto zariadení CR.

Došlo 16. 9. 1994

Literatúra

- [1] Stratégia územného rozvoja a usporiadanie Slovenska. Bratislava, Urbion, december 1993.
- [2] Regionálna politika vlády SR. [Materiál na rokovanie vlády SR, č. 2156/34.] Bratislava, Úrad vlády SR, máj 1994.
- [3] Spracovanie odvetvových koncepcií vo väzbe na pripravované územné členenie SR s využitím komparatívnych výhod jednotlivých oblastí. Bratislava, EÚ SAV, jún 1994.
- [4] MACH, F. a kol.: Vidiecky turizmus a agroturizmus na Slovensku. [Metodická pomôcka pre agropodnikateľov.] Bratislava, Zväz podnikateľov agroturistiky Slovenska (ZPAS) 1993.
- [5] ĎUROVSKÁ, J.: Cestovný ruch je základom prosperity pre samosprávy. Obecné noviny, 1994, č. 23.
- [6] ŽÁK, Š.: Agroturistika a rozvoja slovenskej dediny; Z kvapiek more, z halierov milióny. Obecné noviny, 1994, č. 37.

TOURIST TRADE AND ITS TASK IN ECONOMIC TRANSFORMATION OF REGIONS

Mária KAČÍRKOVÁ

Tourist Trade (henceforth referred to as the TT) belongs to the sectors of the world economy that develop in the most dynamic way in the last period of time. The same tendency may be seen also in Slovakia after the changes in 1989 which may be documented by the TT income enhancement from by approx. USD 30.0 mil in 1989 to approx. USD 390.2 mil in 1993.

There is a world-wide TT demand increase especially in the European territory. Slovakia has got a real chance to absorb a significant part of the demand and to become an important recipient of foreign and domestic TT to which it seems to be predestinated by its geographic, natural and civilization conditions. In this sence, it is possible to declare TT for an important developing sector of national economy that is able to produce foreign exchange and to join the international exchange effectively. It represents a sector with low raw material and energy intensity, with a perspective new labour opportunity creation, a sector that is in some regions a suitable substitute for liquidated and ecologically unfeasible production units, as well as enabling utilization and valoriza-

tion of regional features of the economy. Dynamic development of the TT is subsidized by providing different forms of financial and non-financial support the programs of which were prepared especially by Ministry of Economy, Ministry of Agriculture and by Ministry of Environment of the Slovak Republic.

Potential and perspective forms of the TT in Slovakia are represented by the spa, mountain, urban and recognitary tourist trade and roural tourism, transit tourism and its specific forms such as hunting, mountain climbing, caverns attracting tourists, horsemanship, fishing and others are also interestholding TT forms. The most perspective regions to be developed for tourist trade in Slovakia are as follows: Poprad, Liptovský Mikuláš, Martin, Bratislava-mesto, Banská Bystrica, Žilina, Bardejov, Dolný Kubín, Čadca, Trenčín, Trnava, Zvolen, Košice-mesto, Spišská Nová Ves, Žiar nad Hronom, Prievidza and Michalovce.

To assure an expected development of the TT in the Slovak Republic and its acceleration it is necessary henceforth to pursue some sort of central aid, to build up its institutional environment, to solve the problem of capacity insufficiency by means of new construction and by reconstruction of suitable (commemorative) objects, by commercialization of enterprise facilities, as well as by making use of individual recreation objects and private dwelling houses for TT commercial purposes.

Transport routes of Slovakia present a restricting factor of further TT development and are to be improved in all their forms. The goals of the TT development are given, none the less it seems to be inevitable to watch its social end, especially in the sphere of recreation and spa resorts.

Z OBSAHU budúceho čísla
EKONOMICKÉHO ČASOPISU

Ivan OKÁLI:

K vzniku a možnostiam prekonania transformačnej
recesie

Egon HLAVATÝ:

Riadenie štátneho dlhu v transformácii ekonomiky

Zdeno JAURA:

Všeobecné trendy a východiská rozhodovania
v rámci verejného sektora

Herta GABRIELOVÁ:

Štruktúrne aspekty oživenia ekonomiky Slovenskej
republiky

Gerhard BRHLOVIČ:

Analýza vývoja zamestnanosti a nezamestnanosti
v rokoch 1990-1993 v Slovenskej republike

Ignác RENDEK:

K porovnaniu hospodárskych politík krajín Vyše-
hradskej skupiny

EKONOMICKÝ ČASOPIS

ČASOPIS PRE EKONOMICKÚ TEÓRIU,
HOSPODÁRSKU POLITIKU, SPOLOČEN-
SKO-EKONOMICKÉ PROGNOZOVANIE

Ekonomický časopis prináša state, diskusné príspevky a analytické štúdié z oblasti ekonomickej teórie, hospodárskej politiky, podnikového manažmentu, teórie a metodológie spoločenskej prognózy a výsledky prognostických prác, peňažnej teórie a menovej politiky, bankovníctva, teórie financií, cien, ekonometrie, matematickej ekonómie, ekonomickej štatistiky, ekonomiky priemyslu, poľnohospodárstva a ostatných prierezových a odvetvových ekonomík, ako aj sociálneho rozvoja. Venuje pozornosť otázkam svetovej ekonomiky a vonkajších ekonomických vzťahov Slovenskej republiky. Zaoberá sa aj dejinami ekonomického myslenia a národného hospodárstva. Prináša profily významných slovenských a svetových ekonómov, recenzie teoretických prác a správy z vedeckého života.

JOURNAL FOR ECONOMIC THEORY, ECO-
NOMIC POLICY, SOCIAL AND ECONOMIC
FORECASTING

Ekonomický časopis brings out articles, discussions and analytical studies on economic theory, economic policy, management, theory and methodology of social forecasting and results of forecasting works, monetary theory and policy, banking, theory of finance, prices, econometrics, mathematical economics, economic statistics, industrial economics, agricultural economics, and other cross-sectional and branch problems, as well as on social development. It pays attention to problems of the world economy and the external economic relations of the Slovak Republic. It also deals with the history of economic thought and the national economy. It brings profiles of outstanding Slovak and world economists, reviews of theoretical works and reports on scientific life.

EKONOMICKÝ ČASOPIS

Ekonomického ústavu SAV
a Prognostického ústavu SAV,
ročník 42, 1994, č. 9.

- Vydáva Slovak Academic Press, spol. s r. o.
- Sadzba: EÚ SAV
- Tlač: Kníhtlačiareň Repro Print Bratislava.
- Registračné číslo 7021.
- Rozširuje, objednávky vrátane do zahraničia a predplatné prijíma SAP – Slovak Academic Press, spol. s r.o., P.O.Box 57, Nám. slobody 6, 810 05 Bratislava. Celoročné predplatné 228.- Sk, jednotlivé čísla 19.- Sk.

Podávanie novinových zásielok povolené RPP
Bratislava, Pošta 12, 8. 8. 1994, č.j. 350-RPP/94.

Distributed by SAP – Slovak Academic Press
Ltd., P.O.Box 57, Nám. slobody 6, 810 05
Bratislava, Slovak Republic.

Distribution rights are held by KUBON and
SAGNER, P.O.B. 34 01 08, D-8000 München,
Germany.

© SAP – Slovak Academic Press, spol. s r.o.
Bratislava 1994